

نقش فروشگاه‌های اینترنتی در تحولات بازار خرده‌فروشی قزاقستان

مقدمه:

با رشد سریع اقتصاد قزاقستان در سال‌های اخیر و گسترش شهرنشینی، ساختار نظام توزیع کالا و خدمات نیز در این کشور دچار تحول گردیده است و یکی از مهم‌ترین نمودهای این تحول، افزایش نقش و سهم فروشگاه‌های زنجیره‌ای و اینترنتی در بازار خرده‌فروشی این کشور می‌باشد. فروشگاه‌های زنجیره‌ای، با بهره‌گیری از مدل‌های مدیریت متمرکز، تأمین و توزیع گسترده، و بهره‌مندی از فناوری‌های نوین، جایگاه ویژه‌ای در ساختار بازار مدرن قزاقستان یافته‌اند.

تحولات بازار مصرف در قزاقستان

از اوایل دهه ۲۰۲۰، فروشگاه‌های آنلاین در قزاقستان به تدریج به یکی از عوامل اصلی و تحول در ساختار بازار خرده‌فروشی تبدیل شدند. حجم تجارت الکترونیکی این کشور تا پایان سال ۲۰۲۴ حدود (۶ میلیارد دلار) بود که از این میزان ۱۴/۵٪ به خرده‌فروشی اختصاص داشت. این رشد حاصل، دگرگونی بنیادین در الگوی تجارت و گرایش به مدل‌های دیجیتال و نفوذ سریع و گسترده پلتفرم‌های مارکت‌پلیس (Marketplace) در بازار بود. در سال ۲۰۲۴، حدود ۸۵٪ از حجم فروش آنلاین از طریق این پلتفرم‌ها انجام شد و این میزان نیز همچنان در حال افزایش می‌باشد. این فروشگاه‌ها با ارائه امکاناتی نظیر تنوع گسترده کالا، پیشنهاد قیمت لحظه‌ای و انبارداری حرفه‌ای، مدل تجاری خود را بر اساس داده‌محوری و بهره‌وری بالا تنظیم کرده‌اند.

در بازار قزاقستان، Kaspi بدون شک پیشروترین بازیگر این عرصه است. این پلتفرم، سهمی نزدیک به ۷۰٪ از کل جمعیت قزاقستان را به خود اختصاص داده و به صورت ترکیبی از فین‌تک (Fintech) و فروشگاه آنلاین عمل می‌کند. این شرکت توانسته با اتکا به هوش مصنوعی، سیستم‌های مدیریت موجودی و روش‌های "Buy Now, Pay Later" بهره‌وری بالا سهم بیشتری را در بازار کسب و با شیوه‌های کم‌هزینه و مقیاس‌پذیر، رشد چشمگیری طی چند سال اخیر داشته باشد.

همچنین پلتفرم‌هایی مانند Lamoda, Ozon, Wildberries, Satu سهم قابل توجهی، در این زنجیره تجاری دیجیتال دارند. به عنوان مثال، Wildberries در سال ۲۰۲۵ بیش از ۴۴ هزار مترمربع انبار فعال داشت و برنامه توسعه ۲۷۱ هزار متر مربع مرکز جدید را در دست اجرا دارد.

از منظر عملیاتی، این فروشگاه‌ها با مدل «فروش مستقیم به مصرف‌کننده» (Direct-to-Consumer) D2C توانسته‌اند حاشیه سود بالایی بدست آورند؛ چرا که هزینه‌های اجاره و پرسنل را کاهش داده‌اند. استفاده از تحلیل داده، به آن‌ها این امکان را داده تا قیمت‌گذاری پویا، مدیریت بهینه موجودی و تبلیغات هدفمند را در دستور کار قرار دهند. همچنین پشتیبانی مشاغل کوچک و متوسط از طریق مدل مارکت پلیس، موجب گسترش فعالیت تجاری و افزایش رقابت در این بازار شده است.

در بعد لجستیکی، نیز شرکت‌های پیشرو قزاقستانی، اقدام به توسعه مراکز انبارداری و لجستیکی در شهرهایی نظیر آلماتی، آستانه، شیمکنت و اشتراک‌گذاری فضای مناسب نموده‌اند. علاوه بر آن، سرمایه‌گذاری قابل توجهی توسط Kazpost و پلتفرم‌هایی مانند Wildberries و Ozon برای ساخت انبارهای منطقه‌ای انجام شده تا خدمات تحویل سریع و گسترده فراهم گردد.

در سطح کلان اقتصادی، رشد قابل توجه فروشگاه‌های اینترنتی تأثیر مثبتی بر اشتغال و بهره‌وری گذاشته است؛ در سال ۲۰۲۴ بیش از ۳۰۰ هزار شغل در این بخش ایجاد و بهره‌وری نیروی کار بیش از ۳۰٪ بهبود یافته است. این رشد نه تنها موجب رونق اقتصادی شد، بلکه قزاقستان را به عنوان یکی از بازارهای جذاب دیجیتال در آسیای مرکزی مطرح نمود. افزایش درآمد خانوارها، تغییر سبک زندگی و دیجیتالی شدن رفتار خرید از عوامل مؤثر در گسترش این نوع فروشگاه‌ها بود. بازار خرده‌فروشی قزاقستان نیز در سال جاری، روندی رو به رشد و تحول‌یافته را تجربه کرده است. افزایش قدرت خرید خانوارها، نوسازی زیرساخت‌های توزیع کالا و ورود فناوری‌های نوین از جمله عواملی هستند که باعث پویایی این بخش شده‌اند.

میزان فروش خرده فروشی در چهار ماهه نخست سال ۲۰۲۵

طبق داده‌های اداره آمار قزاقستان، حجم کلی فروش خرده‌فروشی در چهار ماه نخست سال ۲۰۲۵، به ۶,۲۰۵.۸ میلیارد تنگه رسید که رشد ۶.۱ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته را نشان می‌دهد.

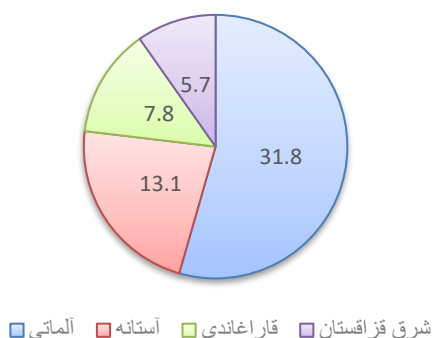
ترکیب کالاها در فروش خرده‌فروشی:

- کالاهای خوراکی: رشد ۴.۴٪
- کالاهای غیرخوراکی: رشد ۶.۸٪

سهم مناطق مختلف در فروش کل:

- آلماتی: ۳۱.۸٪
- آستانه: ۱۳.۱٪
- قاراغاندی: ۷.۸٪
- شرق قزاقستان: ۵.۷٪

سهم مناطق مختلف در فروش کل



فروشگاه‌های زنجیره‌ای

در کشور قزاقستان، چند فروشگاه زنجیره‌ای مطرح، سهم قابل توجهی از بازار خرده‌فروشی را در اختیار دارند. نام

این برندهای اصلی در جدول زیر آمده است.

ویژگی‌ها	تعداد شعب (۲۰۲۴)	سال تأسیس	برند
گستره ملی، تنوع بالا، سامانه وفاداری دیجیتال	بیش از ۲۰۰	2007	Magnum Cash & Carry
تمرکز بر اقشار متوسط، تخفیف‌های فصلی	حدود ۱۰۰	1994	Small
شعب ممتاز، برند ترکیه‌ای، محیط خانوادگی	۱۵	1999	Ramstore
عمده‌فروشی و خرده‌فروشی هم‌زمان (بین‌المللی)	فعال در شهرهای اصلی	---	Metro Cash & Carry
فروشگاه‌های محلی با تمرکز دیجیتال	در حال توسعه	نوظهور	Astore

magnum



METRO



فروشگاه‌های اینترنتی

با گسترش روزافزون تجارت الکترونیک در سطح جهانی، فروشگاه‌های اینترنتی به یکی از ارکان اصلی زنجیره تأمین، توزیع و مصرف کالا تبدیل شده‌اند. این تحول نه تنها نحوه خرید و فروش را دگرگون کرده، بلکه موجب شکل‌گیری مدل‌های نوآورانه کسب‌وکار و افزایش رقابت در بازارهای داخلی و بین‌المللی شده است. در این میان، برندهای شاخص فروشگاه‌های اینترنتی با بهره‌گیری از فناوری‌های دیجیتال، بهینه‌سازی تجربه کاربری و توسعه زیرساخت‌های خدماتی توانسته‌اند سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهند و جایگاهی راهبردی در اکوسیستم تجارت دیجیتال پیدا کنند.



Kaspi.kz

SATU  KZ



TECHNODOM

OZON

WILDBERRIES

OLX
Kazakhstan

flip [★] **kz**

معرفی برندهای شاخص فروشگاه های اینترنتی در قزاقستان

Kaspi

نوع پلتفرم :

✓ ابر اپلیکیشن (Super App)

ویژگی ها:

- ✓ بیش از ۱۳-۱۴ میلیون کاربر ماهانه (حدود ۷۰٪ جمعیت قزاقستان)
- ✓ خدمات پرداخت آنلاین، خریدهای اقساطی «Buy Now Pay Later»، انتقال وجه، سفر، خرید خرد
- ✓ ترکیب خدمات مالی نوآورانه با بازار فروش آنلاین (Marketplace+Fintech)
- ✓ IPO (Initial Public Offering) در Nasdaq و رشد مالی چشمگیر با درآمدهای میلیارد دلاری
- (عرضه عمومی سهام Kaspi در بورس Nasdaq نه تنها مسیر ورود به بازارهای جهانی را هموار نمود، بلکه بعنوان محرک اصلی جهت رشد درآمدی و سودآوری برای این شرکت در سالهای اخیر عمل کرده است.)

مزیت رقابتی کسب و کار :

شیوه کسب و کار Kaspi بر پایه ی یک ساختار منسجم شکل گرفته است که در آن خدمات پرداخت، تجارت مصرفی (Consumer Commerce) و راهکارهای مالی به صورت یکپارچه در بازار داخلی ارائه می شوند؛ این گستردگی باعث افزایش وفاداری مشتریان و رشد پایدار درآمد شده است.

kaspi.kz

آدرس سایت :

Satu

نوع پلتفرم :

✓ بازارگاه عمومی (General Marketplace)

ویژگی‌ها:

- ✓ در رتبه دوم پس از Kasperski در فهرست ۱۰۰ فروشگاه آنلاین قزاقستان (2025)
- ✓ تنوع بالای کالاها، مانند پوشاک، لوازم خانگی
- ✓ عرضه بیش از ۱۱ میلیون محصول
- ✓ یکی از ده وبسایت پربازدید قزاقستان
- ✓ دارای کانال‌های فروش هم‌زمان (نمایشگاه دیجیتال محصولات، سایت اختصاصی فروشنده، اپلیکیشن موبایل)
- ✓ بازاریابی هوشمند و SEO داخلی
- ✓ پشتیبانی قوی و خدمات همراه فروشنده
- ✓ اعتماد سازی از طریق کنترل کیفیت و بازخورد
- ✓ هزینه مقرون به صرفه و انعطاف پذیری برای فروشندگان

مزیت رقابتی کسب‌وکار :

با ترکیب تنوع گسترده کالا، ابزار مدیریت آسان، تبلیغات هوشمند، پشتیبانی حرفه‌ای و هزینه مناسب، یک پلتفرم ارزشمند و رقابتی برای فروشندگان کوچک تا متوسط در بازار قزاقستان فراهم نموده است و این مزیت‌ها آنرا به گزینه‌ای جذاب برای شروع یا توسعه فروش آنلاین تبدیل کرده‌اند.

satu.kz

آدرس سایت:

Technodom

نوع :

✓ خرده فروشی الکترونیکی

ویژگی ها:

✓ رتبه سوم در فهرست ۱۰۰ فروشگاه آنلاین

✓ یک پلتفرم پر قدرت و رقابتی برای کاربران در قزاقستان و کشورهای همسایه

✓ تمرکز بر کالاهای تکنولوژی: موبایل، لپ تاپ، لوازم برقی

✓ دارای شبکه فروشگاهی و تنوع جغرافیایی

✓ دارای ۷۹ فروشگاه فیزیکی در ۲۶ شهر قزاقستان

✓ تنوع و حجم محصولات

✓ عرضه بیش از ۶۰,۰۰۰ کالا از ۷۰۰ برند بین المللی مانند Bosch، Samsung، Apple

✓ اپلیکیشن موبایل حرفه ای

✓ خدمات پس از فروش و اعتباری

✓ زیرساخت فناوری مدرن

مزیت رقابتی کسب و کار :

Technodom با بهره گیری از مدل فروش ترکیبی (آنلاین و حضوری) و حضور فعال در بیش از ۲۶ شهر قزاقستان، توانسته است جایگاه قدرتمندی در بازار خرده فروشی لوازم الکترونیکی و خانگی کسب کند. استفاده از زیرساخت فنی پیشرفته مانند پلتفرم Magento، همراه با برنامه Technodom PLUS، باعث افزایش نرخ بازگشت مشتریان شده است. تنوع گسترده محصولات از برندهای جهانی، اپلیکیشن موبایل با کاربری بالا، خدمات پس از فروش قابل اعتماد، و شبکه تحویل گسترده، همگی از عوامل کلیدی مزیت رقابتی این برند به شمار می روند.

technodom.kz

آدرس سایت:

Ozon

نوع :

✓ بازارگاه عمومی (General Marketplace)

ویژگی‌ها:

- ✓ حضور قوی در بازار قزاقستان؛ رتبه ۴ در فهرست ۱۰۰۰ فروشگاه آنلاین
- ✓ دارای حدود ۱۲۹ شعبه حضوری و ۶۰ مرکز سفارش‌گیری در قزاقستان
- ✓ تنوع بالا محصولات از قبیل: کتاب، پوشاک، لوازم منزل
- ✓ زنجیره تأمین پیشرفته
- ✓ خدمات مالی (Fintech)
- ✓ راه‌اندازی Ozon Bank برای ارائه وام به فروشندگان و مشتریان
- ✓ رشد سریع و پایدار
- ✓ گسترش منطقه‌ای
- ✓ فعالیت در کشورهای CIS، با تمرکز بر قزاقستان، بلاروس و ارمنستان

مزیت رقابتی کسب‌وکار :

Ozon یکی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در روسیه و کشورهای CIS است که با تلفیق خدمات فروشگاه‌های، لجستیکی، مالی و فناوری، به یک اکوسیستم جامع دیجیتال تبدیل شده است. این شرکت در سال‌های اخیر موفق به گسترش دامنه جغرافیایی، افزایش فروشندگان و نوآوری در مدل کسب‌وکار شده است.

ozon.kz

آدرس سایت:

Wildberries

نوع :

✓ بازارگاه عمومی (General Marketplace)

ویژگی ها:

- ✓ بزرگ ترین پلتفرم خرده فروشی آنلاین فعال در قزاقستان
- ✓ عرضه محصولات از قبیل: پوشاک و کالاهای سبک
- ✓ عرضه بیش از 1.5 میلیون کالا از برندهای مختلف
- ✓ دارای 129 شعبه حضوری و 60 مرکز تحویل سفارش در قزاقستان
- ✓ لجستیک و تحویل سریع
- ✓ سیستم پرداخت انعطاف پذیر و ساده
- ✓ اپلیکیشن و تجربه کاربری قوی

مزیت رقابتی کسب و کار :

Wildberries با تکیه بر زیرساخت لجستیکی اختصاصی، گستردگی جغرافیایی در کشورهای روس زبان و مدل پلتفرم باز برای فروشندگان، به یکی از بزرگ ترین فعالین، تجارت الکترونیک در منطقه CIS تبدیل شده است. این پلتفرم با حذف واسطه های سنتی، امکان تحویل سریع و کم هزینه را فراهم کرده و با ارائه قیمت های رقابتی، تجربه کاربری ساده و خدمات پرداخت متنوع، توانسته است مشتریان وفاداری در بازارهای روسیه، قزاقستان جذب کند. انعطاف پذیری در توسعه، تنوع بالای کالاها و پشتیبانی بومی، موقعیت رقابتی قدرتمندی را برای Wildberries ایجاد کرده است.

wildberries.kz

آدرس سایت:

OLX

نوع:

✓ پلتفرم آگهی و دست‌دوم

ویژگی‌ها:

- ✓ رتبه دوم در حوزه اپلیکیشن موبایل
- ✓ خرید و فروش کالاهای دست‌دوم
- ✓ پلتفرم رایگان و ساده برای کاربران
- ✓ پوشش گسترده و مخاطبان فعال
- ✓ تنوع کامل کالا و خدمات
- ✓ ابزارهای حرفه‌ای برای فروشندگان و کسب‌وکارها
- ✓ رویه‌های استاندارد همراه با تقویت اطمینان کاربران
- ✓ توسعه بدون نیاز به زیرساخت فیزیکی فروشگاهی
- ✓ قیمت رقابتی و تخفیف‌های گسترده

مزیت رقابتی کسب و کار:

OLX با بهره‌گیری از مدل پلتفرم رایگان و دسترسی آسان، به یکی از محبوب‌ترین بسترهای درج آگهی در قزاقستان تبدیل شده است. این پلتفرم با پوشش گسترده کشوری، تنوع بالای دسته‌بندی‌ها (کالا، خدمات، املاک، استخدام) و امکان انتشار سریع آگهی، فضایی کارآمد برای ارتباط مستقیم بین خریداران و فروشندگان فراهم می‌کند. OLX همچنین با ارائه ابزارهایی مانند OLX Pro برای کسب‌وکارها، امکان مدیریت حرفه‌ای آگهی‌ها، تحلیل بازدیدها و تبلیغات هدفمند را فراهم کرده است. قابلیت جستجوی هوشمند، اپلیکیشن کاربردی، و تمرکز بر اعتمادسازی و فیلترینگ محتوای نادرست، باعث جذب کاربران وفادار و افزایش مداوم سهم بازار این پلتفرم شده‌اند.

olx.kz

آدرس سایت:

Flip

نوع :

✓ بازارگاه عمومی (General Marketplace)

ویژگی‌ها:

- ✓ فروشگاه آنلاین کتاب و محصولات فرهنگی
- ✓ یکی از تخصصی‌ترین پلتفرم‌ها در حوزه کتاب و رسانه‌های دیجیتال در قزاقستان

مزیت رقابتی کسب و کار:

- ✓ تخصص در فروش کتاب : از اولین فروشگاه‌های کتاب آنلاین در قزاقستان
- ✓ خدمات مشتری حرفه‌ای : پشتیبانی چندزبانه و ضمانت بازگشت
- ✓ تنوع بالا : هزاران عنوان کتاب و کالاهای فرهنگی
- ✓ قیمت‌گذاری رقابتی : تخفیف‌های فصلی و فروش‌های ویژه
- ✓ همکاری با مدارس و کتابخانه‌ها : پروژه‌های تأمین منابع آموزشی
- ✓ مدل درآمدی: حاشیه سود روی فروش مستقیم + کمیسیون مارکت پلیس از فروشندگان شخص ثالث

flip.kz

آدرس سایت:

تحلیل ترافیک کاربری فروشگاه های اینترنتی بر اساس داده های SimilarWeb

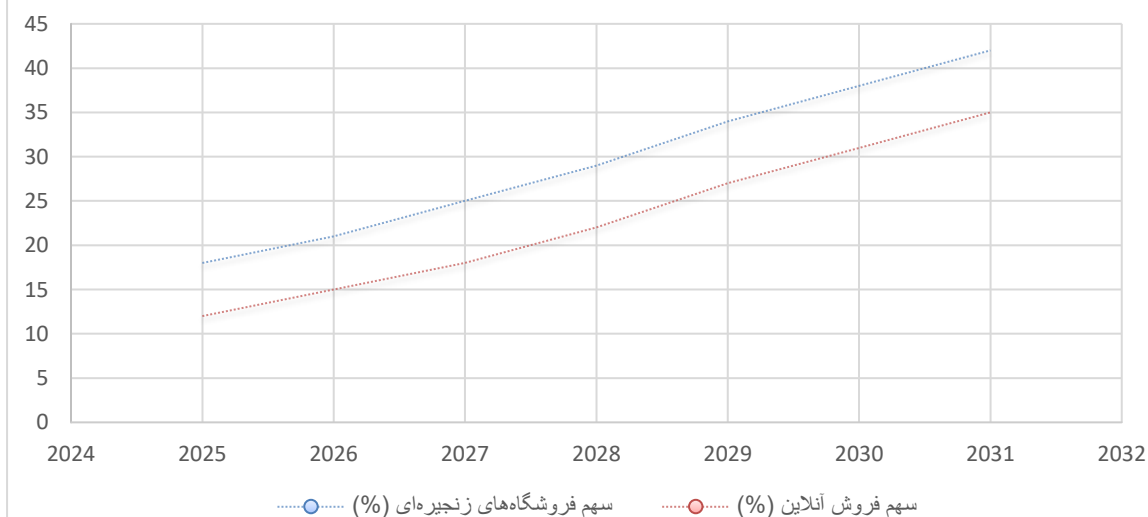
باستناد بررسی های بعمل آمده و گزارش منتشره در وب سایت SimilarWeb آمار مراجعه کاربران به پلتفرمهای فعال در قزاقستان بشرح ذیل می باشد:

- kaspi.kz ۳.۶ میلیون بازدید ماهانه
- olx.kz ۲.۰۸ میلیون بازدید ماهانه
- wildberrries.ru/kz ۱.۸ میلیون بازدید ماهانه
- ozon.ru/kz ۸۴۳ هزار بازدید ماهانه
- flip.kz ۲۰۹ هزار بازدید ماهانه

چشم‌انداز آینده بازار (۲۰۲۵ تا ۲۰۳۱)

بر اساس گزارش مؤسسه تحقیقاتی Wresearch، بازار خرده‌فروشی قزاقستان طی سال‌های ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۱ با روندی رو به رشد همراه خواهد بود. در این گزارش، عواملی نظیر افزایش جمعیت شهری، گسترش فرآیندهای دیجیتال در اقتصاد، و ارتقای ساختار توزیع کالا به عنوان محرک‌های اصلی در این بازار، معرفی شده‌اند. در همین راستا و بنا بر نتایج حاصل از مطالعات مؤسسه Wresearch، پیش‌بینی می‌شود سهم فروشگاه‌های زنجیره‌ای در ساختار خرده‌فروشی قزاقستان با رشد قابل توجهی همراه باشد. همچنین به نظر می‌رسد؛ روند توسعه فروش آنلاین و خرده‌فروشی مدرن با سرعت فزاینده‌ای ادامه یافته و در برخی استان‌ها، به تدریج جایگزین الگوهای سنتی عرضه کالا، خواهند شد.

پیش‌بینی سهم فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فروش آنلاین در بازار خرده‌فروشی قزاقستان (۲۰۲۵ تا ۲۰۳۱)



جمع بندی

بازار خرده‌فروشی قزاقستان در سال جاری، روند با ثبات و رو به رشدی را پشت سر گذاشته است. افزایش فروش در تمامی بخش‌ها، بویژه در حوزه کالاهای غیرخوراکی، نشان‌دهنده ارتقای قدرت خرید مصرف‌کنندگان است. در این میان، توسعه سریع فروشگاه‌های آنلاین و پلتفرم‌های تجارت الکترونیک سهم چشمگیری در رشد بازار داشته‌اند و به یکی از محرک‌های اصلی تغییر رفتار خرید تبدیل شده‌اند. اقدامات دولت در زمینه نوسازی زیرساخت‌ها، تقویت شبکه‌های توزیع و حمایت از دیجیتالی‌سازی کسب‌وکارها، بستر مناسبی برای شکوفایی این بخش فراهم کرده است. بر این اساس، چشم‌انداز میان‌مدت و بلندمدت بازار خرده‌فروشی قزاقستان، فرصت‌های قابل توجهی را برای سرمایه‌گذاران داخلی و بین‌المللی نوید می‌دهد. با وجود رشد پایدار بازار خرده‌فروشی در قزاقستان، این بخش همچنان با چالش‌هایی مواجه است که از جمله مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ✓ توزیع نابرابر زیرساخت‌های مدرن در مناطق روستایی و شهری
- ✓ رقابت شدید قیمت میان فروشگاه‌های سنتی و آنلاین
- ✓ وابستگی به واردات برخی کالاهای مصرفی، که بازار را در برابر نوسانات خارجی آسیب‌پذیر می‌کند
- ✓ کمبود نیروی کار ماهر در حوزه فناوری اطلاعات و لجستیک

رایزنی بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در قزاقستان

نسرین پابرجا

تابستان ۱۴۰۴



منابع:

-  The Astana Times
-  Wikipedia – Ozon
-  TurkeyConsulate.com – Online Shopping in Kazakhstan
-  Technodom.kz – Official website
-  Kaspi.kz – Official website
-  Wildberries.kz – Kazakhstan branch of Wildberries
-  Lamoda.kz – Fashion retail platform
-  Satu.kz – B2C marketplace platform