

18 сентября 2025

## **Ритейлеры экономят на «долгих» ИТ-проектах, но продолжают инвестировать в оптимизацию**

*Несмотря на нестабильность рынка, рост конкуренции и снижение покупательской способности больше половины российских торговых компаний продемонстрировали рост выручки в первом полугодии. Большинство ритейлеров продолжают инвестировать в запланированные ИТ-проекты и только 4% компаний говорят о заморозке всех ИТ-инициатив.*

В рамках ежегодного закрытого мероприятия для розничных ритейлеров Redis Business class 2025 ГК «КОРУС Консалтинг» провела опрос, в котором приняло участие более 50 руководителей бизнес-функций, ИТ-отделов, а также собственников и директоров торговых компаний (FMCG, DIY, продуктовый ритейл, fashion, электроника).

Большинство респондентов рассказали о стабильных финансовых результатах первого полугодия 2025 года по отношению к аналогичному периоду 2024 года. Так у 30% компаний выручка выросла более чем на 10%, у

40% – до 10%, а у 15% – не изменилась. 11% опрошенных указали, что их выручка за первое полугодие снизилась до 10%, а у 4% этот показатель упал более чем на 10%.

При этом 40% ритейлеров отмечают существенный рост конкуренции, 29% говорят об уменьшении числа клиентов и снижении покупательской способности, а 22% указывают на изменение структуры потребления.

Несмотря на нестабильность рынка и определенные вызовы большинство торговых компаний продолжает реализовывать свои ИТ-стратегии. Более 40% респондентов отметили, что они работают над всеми ИТ-проектами, которые были запланированы ранее, 33% работает только с приоритетными ИТ-проектами, а 22% ответили, что они «делают больше, чем планировали». Только 4% рассказали о том, что заморозили все ИТ-инициативы.

Большая часть опрошенных дает оптимистичные или сдержанные прогнозы, касающиеся динамики рынка ритейла в рублях: 45% говорят о сдержанном росте до 10%, 26% считают, что в ближайшие годы на рынке не будет особых изменений, а 15% прогнозируют рост до 20%.

В качестве основных приоритетов на ближайшие годы 45% ритейлеров называют рост среднего чека, 40% – рост бизнеса без роста штата сотрудников, 37% – рост клиентской базы. Кроме того, 26% опрошенных

делает ставку на рост собственных онлайн-продаж, а 22% – на увеличение количества повторных продаж.

Для достижения своих целей 45% респондентов планируют в ближайшие годы работать с персонализацией и промо, 45% будут активнее анализировать большие данные и более 40% – развивать умное управление ассортиментом.







Геннадий Тарантасов,  
 директор практики ритейл и  
 FMCG ГК «КОРУС  
 Консалтинг»

Сегодня многие ритейлеры стараются не вкладываться в долгосрочные ИТ-проекты с длинным инвестиционным циклом. В приоритете – оптимизация и экономия с помощью цифровых инструментов. В то же время на рынке остаются торговые компании, инвестирующие большие суммы в ИТ-решения, которые являются критически необходимыми для бизнеса (например, связанные с развитием ИТ-архитектуры при росте бизнеса). Дело в том, что многие крупные ритейлеры, давно находящиеся на рынке, имеют сложный ИТ-ландшафт, формировавшийся годами, и основы, которые закладывались при проектировании ИТ-архитектуры 10–15 лет назад, уже устаревают. В таких случаях крупным игрокам зачастую необходимо кардинально пересматривать свой ИТ-ландшафт. Кроме того, продолжается консолидация рынков как классического ритейла, так и e-commerce, M&A-сделки, соответственно, сохраняется спрос на ИТ-проекты по управлению эффективностью. При условии децимации ключевой ставки в