

09 июня 2026

Российское Ритейл Шоу 2026: итоги платформы Ритейл ТЕХ в одном конспекте

В апреле в Москве прошло Российское ритейл шоу 2026 (ex. Russian Retail Show), объединившее крупнейших игроков розничной торговли, e-commerce и ИТ-индустрии. Эксперты «КОРУС Консалтинг» изучили главные выступления и упаковали презентации, тезисы и инсайты в формате конспекта. Материал отражает картину изменений в логистике, управлении полкой и ИТ-архитектуре от спикеров из OZON, «Магнит», «Останкино», «AliExpress Россия», «Золотое яблоко», «ВсеИнструменты» и других компаний-лидеров отрасли.

Консенсус отрасли — прежние инструменты быстрого роста больше не гарантируют доходность. Повышение операционных издержек на фоне экспансии маркетплейсов и кризиса покупательской способности вынуждает ритейлеров сокращать горизонты планирования и сворачивать долгосрочные инвестиционные программы.

70%

составляет текущий рыночный бенчмарк для ритейла на операционную поддержку. 30% ИТ-бюджета уходят на развитие новой функциональности.



Конспект подготовили эксперты «КОРУС Консалтинг». Компания входит в топ-100 ИТ-компаний России и топ-15 ИТ-поставщиков в ритейле, дистрибуции, логистике и промышленности. С 2000 года реализовано более 2400 проектов.

Для кого этот конспект?

Для классических ритейлеров

На примере «Магнита» и «Пятерочки» рассматриваем, как лидеры ликвидируют узкие места на участке «магазин — РЦ» и как они перестраивают пропорцию ИТ-бюджета в сторону развития.

Для e-commerce и маркетплейсов

Конспект подсвечивает изнанку масштабирования ИИ в клиентский сервис на опыте AliExpress и сценарии оркестрации тысяч партнеров без раздувания затрат на инфраструктуру.

Для омниканальных игроков

Опыт Lamoda и «Золотого яблока» по созданию цифровых экосистем, которые позволяют удерживать покупателя внутри собственного бренда, а не отдавать его внешним площадкам.

Для FMCG-производителей

Опыт «Останкино» и Cotton Club дает готовые сценарии: от сквозного аудита юнит-экономики каждого SKU до построения независимых D2C-каналов.

Для специализированного ритейла

Конспект раскрывает, как «Лемана Про» и СТД «Петрович» используют алгоритмы предиктивного анализа спроса и концепцию «бесконечной полки», чтобы кратно расширять онлайн-ассортимент без замораживания оборотного капитала на складах.

Скачать конспект

Одним глазком: четыре изменения в ИТ-ландшафте розничной торговли и e-commerce

1. Трансформация под давлением кризиса

Крупные платформы создают жесткую конкурентную среду. Потеря прямого контакта с покупателем осознается ритейлом как критический стратегический риск.

2. ИИ в операционном контуре

Компании завершили этап пилотов генеративного ИИ и стремятся встроить нейросети в сквозные бизнес-процессы: от автоматизации поддержки до управления закупками.

3. Развитие без роста бюджета

Главной валютой эффективности ИТ-подразделений становится скорость вывода функций на рынок и оптимизация затрат на поддержку.

4. Борьба за полку и предиктивное управление

Рекомендательные системы и алгоритмы прогнозирования спроса позволяют точно управлять закупками, сокращать излишки на складах икратно повышать конверсию.

