

19 декабря 2025

Спрос на готовые масштабируемые e-commerce-решения вырос на 10%

По оценке ГК «КОРУС Консалтинг» за последний год спрос на готовые e-commerce решения, которые позволяют быстро запускать базовую функциональность для автоматизации b2b-продаж, увеличился на 10%. При этом бизнес ожидает, что решение можно запустить быстро, с минимальными затратами и в дальнейшем развивать до уровня комплексной платформы.

В ряде отраслей растет спрос на персонализированную бизнес-логику в системах, а также на объединение различных b2b-процессов электронной коммерции (закупки, продажи, онбординг партнеров) в формате единого окна. Такой спрос формируют прежде всего зрелые компании со сложным ИТ-ландшафтом (ритейл, нефтегаз, FMCG, промышленное производство). В то же время для большинства клиентов выбор конкретного вендора не критичен: им важно, чтобы решение можно было запустить быстрее и экономичнее (коробочные версии), и чтобы система позволяла поддерживать все рабочие процессы при масштабировании бизнеса без роста издержек. Подобный запрос отражает зрелость рынка и растущее стремление бизнеса выстроить прозрачные, управляемые, сквозные процессы в рамках электронной коммерции, которые зачастую требуют реализации с помощью



платформенной архитектуры.

Такой тренд подтверждают рыночные данные: согласно отраслевому отчету Data Insight по b2b и b2g онлайн-продажам и закупкам, **совокупный объем рынка b2b и b2g-закупок в России к 2030 г. может превысить 150 трлн руб.**

При этом, как подтверждает анализ запросов клиентов «КОРУС Консалтинг», компании переходят от базовых ИТ-решений для оформления b2b-заказов к платформам, с помощью которых автоматизируют, в том числе, и смежные процессы в b2b e-commerce: закупки для собственных нужд, обучение партнеров и клиентов, и т.д. Такой переход к готовым решениям, а также к платформенной архитектуре связан не только с ростом объема b2b онлайн-продаж, но и с необходимостью компаний снижать операционные издержки на фоне текущей экономической ситуации. Компании стремятся ускорять запуск продаж, сокращать объем ручных операций и оптимизировать стоимость сопровождения ИТ-систем. Сочетание экономического эффекта и зрелости рынка стимулирует бизнес переходить от базовых инструментов к более комплексным цифровым платформам.

Еще в начале 2024 года в ответ на формирующийся рыночный запрос на комплексные e-commerce решения, в «КОРУС Консалтинг» запустили комплексную e-commerce платформу „Бустрейд“ для автоматизации продаж, закупок и сервиса. И сейчас мы видим, как эволюционирует характер спроса. Сегодня клиенты хотят реализовывать все более сложные сценарии — объединить в едином окне закупки и продажи, работу с поставщиками и обучение партнеров. Чтобы удовлетворить спрос, мы постоянно развиваем платформу и добавляем на нее все больше инструментов автоматизации. Так, например, мы разработали собственное расширение для интеграции “Бустрейд” с учетными системами “1С:ERP”, “1С:Управление торговлей” и “1С:Комплексная автоматизация”, наиболее востребованных среди заказчиков в ритейле, оптовой торговле, дистрибуции и производстве, чтобы снизить стоимость внедрения продукта, сократить сроки запуска и сделать автоматизацию доступнее для бизнеса.

Мария Бар-Бирюкова,

Директор департамента e-commerce ГК «КОРУС Консалтинг»