

УДК 339.138

Милосавлевич Мария Александровна,
студентка,
кафедра международной экономики и менеджмента,
Институт экономики и управления,
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Одинцова Наталья Фёдоровна,
старший преподаватель,
кафедра маркетинга,
Институт экономики и управления,
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ПОДДЕРЖКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА СТРАНЫ – НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Аннотация:

Целью работы было изучение «переноса» опыта компаний, последние годы работавшей на государственные оборонные заказы, обратно в B2B сектор. За период 2020-2023 гг. изменилась конъюнктура рынка – как она повлияет на востребованность на рынке. Были сделаны содержательные выводы о возможностях перехода на новую ступень развития бизнеса с приобретённым на B2G секторе опыта.

Ключевые слова:

Технологический суверенитет, ТС, ГОЗ, гособоронзаказ, программа автоматизации, малый бизнес, средний бизнес, МСП.

В настоящее время компании начинают работать в привычном темпе и на B2G, и на B2B, но с новыми компетенциями. Были учтены риски перехода на B2G, итоги перехода отражены в конверсиях на отгрузки и на лиды. Импортзамещение остаётся актуальным направлением развития российского бизнеса, но с корректировками вовлеченности в программу технологического суверенитета страны. За последние годы действительно сильно выросли объёмы ГОЗов. [1] Участие в программе развития технологического суверенитета страны – аккумуляция мощностей гособоронзаказов.

Технологический суверенитет (ТС) – программа структурной адаптации экономики к сегодняшним реалиям. Термин подразумевает наращивание объёмов производства на прогосударственных предприятиях. В кризисные на многопрофильных отечественных производителей времена многие компании B2B рынка перешли к ГОЗам - заказам Правительства РФ на поставки товаров, выполнения работ и оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны страны. [2]

Для большинства компаний госзаказы составляют основной процент контрактов на поставку продукции, ГОЗы обеспечивают бронь на сотрудников предприятия – кадры остаются лояльными. В первую очередь, гособоронзаказы про прогнозируемый доход и короткие сроки оплаты заказов, про выход на новые рынки, про получение постоянного клиента на долговременную перспективу.

Большинство источников говорят о приоритетировании замены импорта на отечественные товары и комплектующие, особенно на используемые в гособоронзаказах. Не всегда уровень технической подготовленности соответствует уровню необходимой выработки производства. Пришло время модернизации региональных промпредприятий, поэтому уже готовятся проекты субсидирования на компенсацию части затрат. Остался ли интерес в субсидиях, если оборот госзаказов постоянно меняется?

В 2022 году по программе «Развитие промышленности» между региональными предприятиями распределили 497,38 млн руб. субсидий. В нынешнем году объем субсидий должен составить 369,35 млн руб. на обновление оборудования. [3] Значения субсидий падают, в фокусе внимания стоят только узкие сферы. Это усложняет процесс входа в прозрачные сделки госзакупок, персонал перестаёт лояльно относиться к уменьшению объёма продукции. Пора возвращаться на B2B рынок. Выход на B2G подразумевал от компании наращивание нагрузки на все отделы: от производства до, в частности, отдела маркетинга – подготовка к тендерам, выставкам и другим мероприятиям по продвижению. «Перекраивание» должностей под необходимый и актуальный потребностям бизнеса функционал в короткие сроки выглядит всё менее привлекательно. Учитывая все плюсы выхода на рынок госзакупок, это объективно, что за последние годы многие компании уходят от

многопрофильных систем продвижения, в этом же и проблема – непостоянно сильные рекламные кампании могут подвести в ситуации потери актуальности для B2G. Теперь маркетинг перестраивается снова в 2023 году.

Хорошая новость: планируются ИТ-система для сквозного закупочного процесса B2B – реализация масштабных проектов по автоматизации закупок, очень похожая на сайт гособоронзаказов. [4] Система реализует бесшовную автоматизацию всех этапов закупочного процесса: от заявки внутреннего заказчика до исполнения контракта и поставки товара. Реализованы возможности масштабирования, встроенные интеграции с корпоративной ERP-системой, системами СЭД и другими клиентскими платформами, а также гибкие настройки под требования заказчика.

Чтобы зайти на B2G рынок, необходимо подать документы на включение в список компаний оборонно-промышленного комплекса России (ОПК), соответствовать широкому списку требований. Предприятие должно быть готово к проверке на: количество успешно выполненных заказов, процент использования только российских комплектующих, аттестацию сотрудников, квалификацию рабочих производства, ИСО 9000 – стандарты качества и т.д. Как попасть в привлекательную инвестициями ИТ-систему B2B сектору? Вырабатывать богатый опыт взаимодействия с сектором, представлять успешно реализованные проекты с понятными новой программе метриками.

Если до 2023 года для прибыльной деятельности на B2G необходимо была востребованность на B2B (в редких случаях и на B2C). То сейчас заказы от государственных структур бывают крупными, но однократными, схема оплаты и финансовых расчетов сложна и не совсем понятна, высокая вероятность жестких санкций за нарушение условий договора, проверка товаров только в аттестованных лабораториях. [4] Поэтому компании стараются остаться на своих привычных рынках или вернуться на них. Опыт, приобретённый на новом и очень требовательном рынке B2G, помогает вывести на новую ступень систему возврата в «знакомые воды». Например, для челябинской производственной компании контрольно-измерительных и навигационных приборов ОАО «ТЕКО» PDSL на октябрь 2022 года равен 90%, когда как на февраль 2022 – всего 2-3%. На сегодняшний день общая (примерная) сумма сделок равна 784 млн рублей при сумме выигранных сделок в 60 млн рублей (рис. 1).

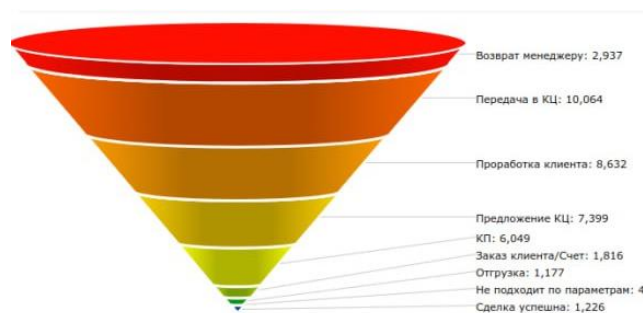


Рисунок 1 – Воронка КЦ отдела за 2022 год

Конверсия продаж компании на ноябрь 2023 год 31%. В начале развёртывания программы технологического суверенитета прогнозы роста отечественных производителей приборов автоматизации стояли выше, все ожидали долгого и плодотворного сотрудничества с государством, только «личные» продажи особо крупным B2b клиентам.

Можно прийти к следующим выводам: сейчас необходимо возвращаться на привычные до перехода на гособоронзаказы рынки - стабильно развивающаяся компания повышает свои возможности оставаться востребованной в любой экономике. Работа и на B2G, и на B2B секторе с новым опытом и новыми компетенциями – это заявление о зрелости бизнеса, о полном соответствии запросам, о высоком качестве продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Импортозамещение в промышленности: новые проекты и их финансирование:
<https://www.garant.ru/news/1581704/>
2. Инструкция для бухгалтеров, которым предстоит работать по ГОЗ:
<https://www.klerk.ru/buh/articles/492620/>
3. Производствам помогают материально:
<https://www.kommersant.ru/doc/6312709?query=гособоронзаказ>
4. Axenix и B2B-Center помогут российским компаниям перевести закупки на отечественное ПО:
<https://www.b2b-center.ru/news/?id=18497>

Milosavlevich Maria Alexandarovna,

student,

Department of International Economics and Management,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin

Yekaterinburg, Russian Federation

Odintsova Natalya Fedorovna,

Senior Lecturer,

Department of marketing

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin

Yekaterinburg, Russian Federation

**THE MARKET RELEVANCE OF THE B2B COMPANY IN THE
MODERN TECHNOLOGICAL SOVEREIGNTY CONDITIONS OF RUSSIA**

Abstract:

The purpose of the work was to study the "transfer" experience of companies that have been working for state defense orders in recent years back to the B2B sector. Over the period 2020-2023, the market conjuncture has changed – how it will affect demand in the market. Conclusions about the possibilities of moving to a new stage of business development with the experience gained in the B2G sector were made

Keywords:

Technological sovereignty, TS, SDO, state defense order, automation program, small business, medium business, SMB