

## **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ОСНОВЕ ПЛАТФОРМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ**

**Т. М. Антонова<sup>1)</sup>, С. В. Рындина<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup> студент, Пензенский государственный университет, г. Пенза,  
Российская Федерация, e-mail: tanya.m.antonova@gmail.com

<sup>2)</sup> кандидат физико-математических наук, доцент, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Российская Федерация, e-mail: svetlanar2004@yandex.ru

За последний год российский рынок столкнулся с тяжелыми экономическими и внешнеполитическими вызовами, сложной социальной ситуацией, а так же большим количеством санкций, накладывающих значительный отпечаток на все сферы экономики. Данная ситуация повлияла и на производителей трубопроводной арматуры, оставив их без части своих заказчиков.

В прошлом году основным трендом для арматуростроительных предприятий стало импортозамещение. Это позволило компаниям не только сохранить свою рентабельность, но и увеличить номенклатурный ряд и базу заказчиков, ориентировавшихся до этого на импортные товары. Для крупных предприятий в индустрии производства трубопроводной арматуры был проведен анализ внедрения цифровой трансформации. Использование такой бизнес-модели как цифровая платформа значительно сокращает время входа производителей в проекты заказчиков, помогает в сборе аналитической статистики для расчета рынка и значительно увеличивает базу клиентов. Платформенные решения позволяют заранее предсказывать изменение структуры спроса на свою продукцию и гибко перестраивать производственные планы на основе сделанных прогнозов.

**Ключевые слова:** крупный бизнес; арматуростроение; цифровизация; цифровая платформа.

## **DIGITAL TRANSFORMATION BASED ON PLATFORM BUSINESS MODELS OF MANUFACTURERS OF INDUSTRIAL PIPELINE FITTINGS**

**T. M. Antonova<sup>1)</sup>, S. V. Ryndina<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup> student, Penza State University, Penza, Russian Federation,  
e-mail: tanya.m.antonova@gmail.com

<sup>2)</sup> PhD in physics and mathematics, associate professor, Penza State University, Penza,  
Russian Federation, e-mail: svetlanar2004@yandex.ru

Over the past year, the Russian market has faced severe economic and foreign policy challenges, a difficult social situation, as well as a large number of sanctions that have a significant impact on all sectors of the economy. This situation also affected the manufacturers of pipeline fittings, leaving them without some of their customers.

Last year, import substitution became the main trend for valve-building enterprises. This allowed the companies not only to maintain their profitability, but also to increase the product range and customer base, which previously focused on imported goods. For large enterprises in the pipeline valve manufacturing industry, an analysis of the implementation of digital transformation was carried out. The use of such a business model as a digital platform significantly reduces the time for manufacturers to enter customer projects, helps in the collection of analytical statistics for calculating the market, and significantly increases the customer base. Platform solutions allow you to predict in advance the change in the structure of demand for your products and flexibly rebuild production plans based on the forecasts made.

**Keywords:** big business; valve building; digitalization; digital platform.

В России до недавнего времени сложность в обработке запросов на технику, невозможность создания арматуры без иностранных лицензий, высокая стоимость новых видов техники активно способствовали заключению договоров на поставку импортной трубопроводной арматуры. Однако в связи с событиями предыдущего года состояние российского арматурного рынка в настоящее время определяется двумя основными факторами: общим падением промышленного производства в России, снижающим платежеспособный спрос, и набирающим силу процессом импортозамещения. Замена импортной продукции отечественными аналогами является определяющим трендом в российском арматурном рынке и обусловлена разными причинами. Во-первых, резким подорожанием импорта, связанным с масштабной девальвацией рубля, и, во-вторых, с санкциями западных стран и политически обусловленным стремлением уменьшить зависимость от Запада [1].

Однако, несмотря на очевидное увеличение номенклатурного ряда, у производителей так же остаются сложности в поиске заказчиков. Это связано в первую очередь с тем, что этот рынок достаточно специфичен и все рыночные операции происходят зачастую за счет непосредственных встреч менеджеров по продажам с представителями заказчиков-предприятий, а также через участие в тендерах заказчиков.

Значительным подспорьем в решении этой задачи становятся набирающие все большую популярность цифровые платформы. Они предоставляют возможность напрямую выйти на заказчика, избегая командировок и долгих обсуждений при личных встречах.

Мировой опыт функционирования цифровых платформ показывает успешность их внедрения. Это объясняется предоставлением всем субъектам, взаимодействующих в рамках цифровых платформ индивидуальных решений [2].

Сейчас на российском рынке существуют две цифровые платформы, подходящие по функционалу для арматуростроительных предприятий. К ним относятся «B2B Global» и «Инвестиционные проекты». Данные проекты рассчитаны не только на рассматриваемую нами отрасль, но также охватывают весь рынок строительных услуг.

Использование этих платформ значительно сокращает трудоемкость процесса по вхождению в проекты компаний-заказчиков, в то же время, позволяя заказчикам оценить производителей с точки зрения отзывов на компанию.

Но это далеко не все, что могут предложить цифровые решения на основе платформенной бизнес-модели. Цифровые промышленные платформы снижают транзакционные издержки, связанные с поиском подходящих контрагентов и с документальным сопровождением сделки. Также сильной стороной платформенной бизнес-модели является сбор и анализ разнообразных данных о целевом сегменте рынка. При правильной настройке и покупке подходящего тарифного плана возможен вывод аналитики, по интересующей компании или сегменту рынка, просмотр проектов в рамках определенного географического расположения и др.

Одним из преимуществ цифровых платформ является их постоянный рост и совершенствование. С помощью этого возможно достижение упрощения схемы разделения труда на производствах. С развитием технологий контрагенты могут получить более широкий и удобный функционал. Цифровые платформы в России фактически задают структуру рынка, способствуют устранению цепочки посредников между поставщиком товара или услуги и конечным потребителем [3].

Новым удобным функционалом для арматуростроительных предприятий могут стать интеграция платформы с тендерными площадками, для предотвращения дублирования; возможность внесения основного номенклатурного ряда в карточку контрагента; создание собственной сводной отчетности в рамках аналитического блока и др.

К сожалению, для большинства производителей создание собственной цифровой платформы затратное мероприятие с неочевидным бизнес-результатом и высокими рисками.

Более целесообразно использовать уже имеющиеся на рынке решения, став одним из участников пусть и менее специализированной платформы, но с уже сформированным сообществом квалифицированных участников. Это позволяет протестировать преимущества платформенной бизнес-модели для промышленной компании по цене годовой подписки.

### **Библиографические ссылки**

1. Рынок трубопроводной арматуры в России [Электронный ресурс]. URL: [http://cmfex-ro.ru/cmf\\_analytics\\_pipes](http://cmfex-ro.ru/cmf_analytics_pipes) (дата обращения 17.02.2023).

2. Анализ современного состояния цифровых платформ [Электронный ресурс]. URL: [https://www.researchgate.net/publication/343257925\\_ANALIZ\\_SOVREMENNOGO\\_SOSTOANIA\\_CIFROVYH\\_PLATFORM](https://www.researchgate.net/publication/343257925_ANALIZ_SOVREMENNOGO_SOSTOANIA_CIFROVYH_PLATFORM) (дата обращения 17.02.2023).

3. Спецпроект Цифровые платформы в России: настоящее и будущее [Электронный ресурс]. URL: <https://mediastancia.com/specproject/6345/> (дата обращения 17.02.2023).