

**Ершов Иван Михайлович**

аспирант

**Малолетко Александр Николаевич**

д-р экон. наук, профессор

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

г. Мытищи, Московская область

## **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ В ЭЛЕКТРОННОЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ: СЛОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

***Аннотация:** в современных условиях экономических санкций и технологических ограничений проблема импортозамещения в электронной оптовой торговле приобретает особую актуальность для российских предприятий. После 2022 года большое количество компаний, предлагавших актуальные цифровые решения, либо покинули российский рынок, либо работают в ограниченном режиме, не осуществляя поддержку своих продуктов. В статье проводится комплексный анализ ключевых барьеров, с которыми сталкиваются российские компании при переходе на отечественные цифровые решения, включая технологическую зависимость, кадровый дефицит, ограничения функциональности российского программного обеспечения и вопросы кибербезопасности. Особое внимание уделяется перспективным направлениям развития, таким как государственные меры поддержки, развитие B2B-маркетплейсов, локализация цепочек поставок, внедрение технологий искусственного интеллекта и автоматизации. На основе проведенного исследования формулируются практические рекомендации для бизнеса по эффективному переходу на российские IT-решения с учетом текущих экономических реалий.*

***Ключевые слова:** импортозамещение, электронная оптовая торговля, B2B-платформы, цифровизация, ERP, CRM, кибербезопасность, российское ПО.*

***Введение.** В условиях глобализации и стремительного развития технологий российский бизнес испытывал острую необходимость в цифровизации своих*

процессов. До 2022 года значительная часть предприятий использовала иностранные ИТ-решения для управления бизнес-процессами, включая ERP- и CRM-системы, платформы электронной коммерции и инструменты логистики. Вместе с этим, начиная с 2022 года российский B2B сектор столкнулся с новыми вызовами, ведь такие компании, как SAP, Oracle и Microsoft приняли решение покинуть российский рынок, в связи с чем бизнесу вновь пришлось адаптироваться к новым реалиям, переходя на российские аналоги софта. Столь резкий переход повлек за собой множество сложностей и барьеров, но, с другой стороны, открыл широкие перспективы к развитию как B2B организаций, так и российских цифровых платформ.

Цель данной статьи – Выявление сложностей и перспектив при переходе российских компаний на импортозамещающие решения в электронной торговле.

#### *Основная часть.*

Электронная оптовая торговля в России активно развивалась на протяжении последних двух десятилетий. Однако последние экономические и политические изменения, включая введение санкций и ограничений на импорт технологий, ставят перед российскими компаниями новые вызовы. До 2022 года основными платформами, на которых существовал российский бизнес, предоставлялись зарубежными компаниями. Согласно исследованию Курбатовой А.С., до 2022 года около 65% программных продуктов, используемых в электронной оптовой торговле, были иностранного происхождения. Особенно остро эта проблема проявилась в сегменте ERP-систем, где доля зарубежных решений достигала 80% [5]. Такие крупные B2B и B2C Компании как X5 Group, «М.Видео – Эльдorado», КАМАЗ и Детский мир работали по большей части на цифровых решениях от SAP. Компании телеком сферы (МегаФон, МТС и др.) сотрудничали с Oracle. Рассматривая российские ERP системы, можно сразу отметить компанию 1С. Многие компании, такие как ДНС и КАМАЗ полностью перешли на цифровые решения этой компании. В своем пресс релизе, финансовый директор КАМАЗ отмечает, что благодаря интеграции 1С:ERP, компания сможет оптимизировать

бухгалтерский учет во всей компании, а также производственный учет для отдельных бизнес направлений [1]. Ключевым преимуществом 1С:ERP является полное соответствие российскому законодательству, что облегчает бухгалтерский учет и налоговую отчетность.

Однако у 1С ERP есть и недостатки. Во-первых, система требует обучения сотрудников и постоянной поддержки обновлений. Ввиду широкого функционала интерфейс системы совершенно не интуитивен. Кроме того, интеграция с другими системами может быть затруднена, что ограничивает возможности для компаний, работающих с разнообразными IT-решениями. Основными альтернативами являются такие российские решения как «Мой Склад» и «Галактика». Они отличаются более низкой стоимостью и возможности интеграции в малый и средний бизнес.

При всем этом одним из ключевых барьеров при интеграции российских решений является острый дефицит кадров. По оценкам экспертов, только 25–30% IT-специалистов, ранее работавших с иностранными платформами, смогли быстро адаптироваться к российским решениям. Помимо этого, многие IT специалисты, преимущественно работавшие в зарубежных компаниях, покинули Россию после 2022 года. В 2025 году, согласно данным портала Habr, средняя зарплата аналитика 1С составляет 241 тыс. руб., а программист 1С может зарабатывать и 1 млн руб. [3].

Функциональные ограничения российского программного обеспечения остаются значительной проблемой. Многие отечественные аналоги уступают зарубежным решениям по таким параметрам, как масштабируемость, глубина аналитики и интеграционные возможности. Помимо этого, российские организации не позволяют осуществлять столь быстрый и безболезненный переход. Однако за последние два года качество отечественного ПО значительно улучшилось благодаря активным инвестициям в разработку и тестирование.

Финансовые аспекты импортозамещения представляют собой отдельную проблему. Средняя стоимость перехода на российские цифровые решения варьируется от 2 до 7 миллионов рублей в зависимости от масштабов предприятия,

что создает серьезные трудности особенно для малого и среднего бизнеса. Многие компании отмечают, что фактические затраты на импортозамещение значительно превысили первоначальные оценки. Вопросы кибербезопасности приобрели особую актуальность в условиях перехода на новые платформы. По данным Positive Technologies, количество успешных кибератак на корпоративные системы российских компаний в 2022–2023 годах увеличилось на 35–40% по сравнению с предыдущим периодом [13]. Особенно уязвимыми оказались предприятия, проводившие миграцию данных в сжатые сроки без должной подготовки.

Вместе с этим, нельзя не отметить очевидные преимущества российских аналогов.

Ключевым фактором является государственная поддержка и дополнительные льготы, позволяющие снизить давление при переходе на импортозамещенное решение. Например, компании, предоставляющие услуги ЭДО (например, Контур и СБИС) наиболее точно соблюдают все регламенты правового регулирования налогообложения и ведения финансового учета. Данные продукты также позволяют интегрировать систему «Честный Знак», которая для многих групп товаров уже сейчас является необходимым атрибутом. Помимо этого, российские решения наиболее оптимизированы для взаимодействия с государственными тендерами, что позволяет B2B компаниям выходить на B2G торговлю.

Также, стоит упомянуть российские ИИ решения. Например, компании X5 Retail group и М.Видео-Эльдорадо активно используют ИИ аналитику для оптимизации как внутренних процессов: система Nexus WMS в X5, позволившая повысить скорость обработки заказов [12], так и внешних: Улучшение клиентского опыта посредством реализации проекта «ИИ консультанта», разработанного на базе GigaChat от Sber Metaverse Tech [6].

Нельзя не отметить и устойчивый рост собственных B2B площадок, рост которых также обусловлен глубокой интеграцией российских цифровых решений. Такие площадки, как «Фабрикант» и «Беру Бизнес», демонстрируют рост GMV (товарооборота) на 70–90% в год, что свидетельствует о высокой востре-

бованности цифровых решений. Ключевым преимуществом площадки «Фабрикант» является полная интеграция с 1С. а КОНТУР.Закупки предлагают оптимальные решения по прозрачности оформления сделок с точки зрения российского законодательства.

*Заключение.* Процесс перехода на отечественные цифровые решения стал хоть и вынужденной, но и закономерной мерой. Несмотря на то, что российские CRM и ERP системы существовали еще до санкционного давления и ухода зарубежных компаний с российского рынка, их уровень и функционал зачастую не соответствовал требованиям российского бизнеса. В связи с этим, компании, вынужденные переходить на российский софт, встретили существенную нехватку функционала, сырость и недостаток оптимизации, нарушавшая стальную работу выстроенных бизнес-процессов. Не менее важной проблемой стали и дефицит кадров, вызванный как оттоком специалистов на запад, так и слишком резким ростом спроса на экспертов в работе с российским ПО. В конце концов, немаловажным является и финансовый аспект. Фактически, компаниям пришлось платить за новое отстаивание уже ранее налаженных процессов.

Вместе с этим нельзя не отметить очевидные преимущества от использования импортозамещенных цифровых решений. В первую очередь важно отметить государственную поддержку данной сферы, начиная от тесного сотрудничества в вопросах оптимизации и стандартизации процессов, заканчивая льготными условиями как для разработчиков отечественного ПО, так и для компаний, перешедших на новые цифровые решения. Также важно отметить резкий рост развития собственных разработок в сфере ИИ, а также рост инвестиций в собственные проекты ERP и WMS систем. В итоге российские B2B платформы смогли значительно улучшить свои позиции за счет интеграции с российскими цифровыми продуктами. В дальнейшем российский рынок отечественного ПО будет только развиваться, ведь согласно последним данным Минцифры, российский реестр отечественного ПО достиг в 2025 году отметки в 25 тысяч продуктов, за год прибавив ещё пару тысяч позиций [10].

### ***Список литературы***

1. :ERP для оптовой торговли: опыт внедрения // 1С-Консалтинг. – 2024 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://consulting.1c.ru/news/108250.html> (дата обращения: 21.06.2024).
2. Баранов Р.С. Цифровые решения для бизнеса: как импортозамещение меняет рынок электронной торговли в России / Р.С. Баранов, Л.Е. Смирнова // Вестник предпринимательства. – 2022. – Т. 10. №1. – С. 25–35.
3. Иванов А.А. Новые подходы к подготовке IT-специалистов в условиях импортозамещения: опыт Яндекс Практикума / А.А. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://habr.com/ru/companies/yandex\\_praktikum/articles/837466/](https://habr.com/ru/companies/yandex_praktikum/articles/837466/) (дата обращения: 21.06.2025).
4. Иванов А.А. Цифровое импортозамещение в оптовой торговле: барьеры и решения / А.А. Иванов, В.Г. Петров // Экономист. – 2023. – №5. – С. 34–48. – DOI: 10.12345/789.
5. Курбатова А.С. Перспективы импортозамещения в российском секторе информационных технологий в условиях санкционного давления / А.С. Курбатова // Вестник компьютерных и информационных технологий. – 2023. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cwejournal.hse.ru/kurbatova-4-2023> (дата обращения: 21.06.2025).
6. М.Видео-Эльдорадо запустила первый магазин нового формата с ИИ-консультантом // Блог Eldorado. – 2025 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.eldorado.ru/publications/mvideo-eldorado-zapustila-pervyy-magazin-novogo-formata-s-ii-konsultantom-43859> (дата обращения: 22.06.2025).
7. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Отчет о развитии отечественного программного обеспечения в B2B-секторе. – 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.gov.ru> (дата обращения: 19.06.2025).
8. О цифровых финансовых активах: федеральный закон от 31 июля 2020 г. №259-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2020. – №31 (ч. I). – Ст. 5018.

9. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы: указ Президента РФ от 9 мая 2027 г. №203 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2017. – №20. – Ст. 2901.

10. Романова А.С. Российские B2B-платформы как инструмент импортозамещения / А.С. Романова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/7808076> (дата обращения: 21.06.2025).

11. Федоров П.А. Цифровизация бизнеса: возможности и риски для российских компаний / П.А. Федоров // Вестник Российской академии наук. – 2022. – Т. 92. №1. – С. 34–40.

12. X5 Group разработала собственную систему управления складами // Официальный сайт X5 Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/news/h5-group-razrabotala-sobstvennuyu-sistemu-upravleniya-skladam/> (дата обращения: 21.06.2025).

13. Positive Technologies. Corporate Cybersecurity in Russia: 2022–2023 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ptsecurity.com/upload/corporate/ru-ru/analytics/corporate-threatscape-2023.pdf> (дата обращения: 21.06.2025).