«ВСЕ УСИЛИЯ И СРЕДСТВА НУЖНО НАПРАВИТЬ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ»

24 СЕНТЯБРЯ В ОТЕЛЕ «АЗИМУТ» В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТОЯЛАСЬ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И ИНЖИНИРИНГА» (ТИМИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — 2024). ОРГАНИЗАТОРАМИ МЕРОПРИЯТИЯ, КОТОРОЕ СОБРАЛО ВЕДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ОТРАСЛИ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА И БИЗНЕСА, ВЫСТУПИЛО АО «СИСОФТ ДЕВЕЛОПМЕНТ». GUIDE ПОГОВОРИЛ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «РОМБИТ» (ПАРТНЕР-ЭКСПЕРТ, ВХОДИТ В ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ АО «СИСОФТ ДЕВЕЛОПМЕНТ») ИГОРЕМ ТИТАРЕНКО О СЛОЖНОСТЯХ ВНЕДРЕНИЯ ТИМ ДЕВЕЛОПЕРАМИ, ПОТРЕБНОСТЯХ РЫНКА, ДЕФИЦИТЕ КАДРОВ В ОТРАСЛИ И СПРОСЕ НА РОССИЙСКОЕ ПО В СТРОЙСЕКТОРЕ ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН. ВЛАДИМИР КОЛОДЧУК

GUIDE: Прошло почти четыре месяца с момента, когда застройщики, работающие со средствами дольщиков, должны были перейти на информационное моделирование. Какая доля среди девелоперов уже применяет технологии информационного моделирования (ТИМ) в РФ?

ИГОРЬ ТИТАРЕНКО: В той или иной степени в России уже все девелоперы применяют технологии информационного моделирования, но их проникновение в компаниях разнится. Крупные застройщики практически повсеместно используют ТИМ, у более мелких компаний ситуация зачастую обратная. Конечно, есть и примеры, выбивающиеся из общего правила.

G: А в чем сложности с внедрением ТИМ у мелких застройщиков?

И. Т.: На самом деле, сложности возникают и у тех, и у других. Возникла ситуация, когда в один момент времени наложились сразу две проблемы. С одной стороны, ТИМ надо внедрять тем, кто его пока не использует, а с другой — нужно производить импортозамещение, включая тех, у кого ТИМ внедрен на основе иностранных продуктов.

Те, кто уже внедрил информационное моделирование на основе иностранных решений, находятся в более выигрышном положении, потому что у них пройдена важная часть пути. У них есть команда, которая умеет работать с учетом требований ТИМ. У них налажены процессы, они понимают, какой результат должны достигнуть и как правильно проектировать с помощью ТИМ. Но при этом в контексте импортозамещения такие компании всегда сравнивают российские решения с иностранными и для них внедрение отечественного продукта проходит иногда сложнее, чем для тех, кто пока технологию не использовал.

G: Как вы могли бы охарактеризовать рынок инженерного ПО в России в 2024 году? Повысился ли спрос в сравнении с прошлым годом? Появились ли новые игроки?

И. Т.: Я думаю, что спрос вырос кратно и продолжит расти. Появляются и новые игроки, но в узких сегментах — в продуктах, которые решают нишевые задачи. Если говорить о продуктах или семействе продуктов, которые решают комплексные вопросы, то тут как было несколько игроков, так и осталось. Пока новых крупных компаний, способных выпустить продукты, закрывающие все вопросы ТИМ, на горизонте не видно.

G: С чем это связано?

И. Т.: С тем, что это очень сложно и дорого. Те крупные игроки, разработчики отечественных продуктов, которые сейчас есть на рынке, шли к текущему результату долгие годы. Конечно, уход зарубежных вендоров подтолкнул спрос на их разработки, появился большой поток пожеланий к софту. Но, повторюсь, эти компании начали не с пустого места. У них была база, которая помогла им ускорить развитие своих продуктов в существующих условиях.



ООО «РОМБИТ»

G: Вы одна из тех компаний, которые выступают против принудительного лицензирования зарубежного ПО. Почему?

И. Т.: Я не понимаю, какой в этом смысл, какую мы хотим решить задачу с помощью такой инициативы. Иностранные вендоры ушли с нашего рынка. Они не поставляют ПО, не оказывают поддержку, не активируют лицензии, более того, они их (лицензии.— **G**) просто отозвали у наших пользователей. Чего мы хотим тогда добиться с помощью принудительного лицензирования их продуктов? Ни официальных поставок, ни поддержки мы от них не получим. Мне кажется, все усилия и средства нужно направить на развитие отечественных продуктов.

G: Все ли потребности строительной отрасли закрывают сейчас российские программные продукты?

И. Т.: Закрывают большинство потребностей, но с разной степенью успешности. Есть ниши, в которых пока просто нет аналогов, которые были представлены на рынке иностранными вендорами. Зачастую это связано с сегментом каких-то специализированных расчетов или агрегации данных.

С одной стороны, развитие отечественного ПО идет семимильными шагами. Буквально полгода назад некоторых отечественных IT- решений попросту не было на рынке либо они не удовлетворяли бизнес. Сейчас продукты наших разработчиков начинают активно использовать. Если же посмотреть на другие сегменты проектирования, то отечественные продукты уже лучше по функционалу, чем иностранные. С другой стороны, проектировщик или конструктор, например, если совсем идеализировать и упрощать, может выполнить свою работу вообще без программных продуктов. Поэтому, если какой-то иностранный софт никак нельзя будет получить, то выполнение проектных работ не остановится.

G: В связи с отъездом многих специалистов за рубеж в IT-отрасли последние несколько лет обострился дефицит кадров. Насколько проблематичная ситуация с кадрами сейчас в секторе инженерного ПО? Как «РОМБИТ» решает эту задачу у себя в компании?

И. Т.: Действительно, ситуация с кадрами проблематичная по всему рынку в любой сфере, но порог входа в ТИМ-сектор выше, чем в среднем, потому что здесь разрабатываются сложные продукты. Требования к профессионализму, к уровню подготовки кадров здесь тоже выше, чем в других сегментах. Поэтому идет постоянная борьба за кадры. Решается вопрос двумя способами: удержанием имеющихся специалистов и необходимостью растить новых.

G: Действуют ли внутри компании какие-то образовательные программы для подготовки кадров?

И. Т.: Да. У нас в «РОМБИТ» работает схема наставничества — программа подготовки специалистов. Конечно, мы отдаем приоритет кадрам с необходимым нам базовым образованием, но готовы брать и молодых специалистов, специалистов без опыта и учить их, растить.

G: Есть ли спрос на российское ПО в стройсекторе дружественных стран?

И. Т.: С одной стороны, исторически так сложилось, что нормативные требования в строительной отрасли в странах ближайшего зарубежья похожи на российские, и поэтому программные продукты, удовлетворяющие российским требованиям, в целом хорошо применимы у наших соседей. С другой стороны, стоимость отечественных продуктов ниже, чем стоимость иностранных, что тоже является плюсом в формировании спроса. Однако во многих дружественных странах нет законодательных ограничений на использование иностранных продуктов, поэтому такого же бурного развития, такой же востребованности на них, как в России, конечно, нет.

G: А есть ли спрос на ПО из дружественных стран в России?

И. Т.: В РФ законодательно не закреплено, является страна — производитель ПО дружественной нам или недружественной. Например, сейчас есть требование запрета приобретения иностранного софта для использования на объектах критической информационной инфраструктуры. А скоро начнет действовать запрет использования такого ПО. И в нормативных актах не сказано, этот софт из дружественной страны либо из недружественной. Это иностранное ПО — и точка.

К тому же, раз уж мы переходим на другой программный продукт, то нет никакого смысла, имея построенную инфраструктуру на иностранном софте, переделывать ее на другой иностранный софт. Раз уж мы сейчас тратим силы, время и деньги, если что-то и переделывать, то только на отечественное ПО. ■