

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТИМ АКТИВНО ПРИМЕНЯЕТСЯ ПРИ ВОЗВЕДЕНИИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ И ОБЪЕКТОВ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ТЭЦ, МЕТРОПОЛИТЕНА, КАМПУСОВ, БОЛЬНИЦ, ШКОЛ И ДРУГИХ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ СООРУЖЕНИЙ

помимо самой карты, есть адреса магазинов, кафе, задействованы разные бизнесы, например, такси и многое другое. Аналогично обстоит дело и с ТИМ: строительная отрасль влияет на множество направлений: производство стройматериалов, транспорт, логистику. Огромное количество индустрий зависит от успеха строительного сектора, и ТИМ как источник данных может стать надежной основой для всех этих сфер. В том числе для сбора статистики по использованию стройматериалов в разных регионах, решения логистических задач, планирования капитального строительства и ремонтов. Когда люди делают ремонт дома или на даче, уверен, у всех остаются лишние материалы, которые стоили денег. Применение ТИМ могло бы решить эту проблему и сделать расчет на ремонт таким образом, чтобы не было излишков.

G: Какие наиболее интересные проекты с применением ТИМ были реализованы подрядчиками АО «СиСофт Девелопмент» (входит в ГК «СиСофт»)?

А. Б.: Наши разработки активно применяются при возведении жилых зданий и объектов городской инфраструктуры: ТЭЦ, метрополитена, кампусов, больниц, школ и других социально значимых сооружений. Один из последних ярких примеров: конкурс на лучшую информационную модель, который состоялся 19 июня 2025 года в рамках конференции «Технологии информационного моделирования и инжиниринга (ТИМИ 2025)». За первенство соревновались как крупные игроки рынка, так и локальные компании. Среди победителей были, например, проекты индивидуального жилищного строительства в Сочи, а также промышленные объекты металлургической отрасли.

G: Если западные (хотя бы и американские) разработчики вернутся на российский рынок, нет ли опасности, что отечественные вендоры уступят его только потому, что к иностранным решениям те же проектировщики привыкли?

А. Б.: Таких опасений нет. На расстановку сил на рынке возвращение западных компаний уже не повлияет. Конечно, некоторые российские компании надеются на это, чтобы не менять привычные бизнес-процессы. Однако крупные игроки, госкорпорации и промышленные гиганты уже перешли на отечественные решения — и в первую очередь из соображений информационной безопасности. Доверие к западным разработчикам утрачено. Кроме того, использование иностранного ПО законодательно запрещено на объектах критической инфраструктуры и при исполнении госзаказов.

G: Еще одна проблема — использование рядом предприятий скачанных с торрентов лицензий западных компаний. Если компании позволяют так себя вести по отношению к иностранным разработчикам, что может их удержать от использования пиратских версий отечественных решений?

А. Б.: К сожалению, вопрос соблюдения авторских прав, в том числе на программные разработки, в последнее время у нас размылся. Говорят: мол, раз западные компании «кинули» нас, то и мы можем поступать с ними подобным образом. Но сегодня ты скачиваешь с торрентов западные лицензии, а завтра начнешь так же обращаться с российскими. Мы ведь не продаем программы, а предоставляем возможность пользоваться ими за вознаграждение. Эти средства идут на дальнейшие разработки. Если деньги разработчикам перестанут поступать, развитие остановится. Наша позиция такова: если нарушается авторское право, даже в отношении зарубежного ПО, с этим нужно бороться, потому что нарушение права обесценивает саму суть закона и права. С пиратством должны бороться и отрасль, и государство.

G: Как проблема высокой стоимости заемных средств сказывается на строительной отрасли, а также на разработчиках?

А. Б.: Здесь все достаточно просто: все сокращают программы финансирования. Если в 2022 году наблюдался резкий всплеск инвестиций, то сейчас компании и пользователи опасаются остаться без средств и минимизируют затраты на развитие. С другой стороны, я считаю, что именно в сфере IT существует проблема недофинансирования цифровизации. Многие компании, жалующиеся на высокую стоимость IT-решений, имеют деньги на стройматериалы или инвентарь, но почему-то не готовы выделять средства на программное обеспечение. На самом деле затраты на цифровизацию легко разбить на части и планомерно инвестировать, при этом внедрение продуктов окупается быстрее, чем долгосрочные строительные проекты.

G: Есть ли у российских вендоров амбиции выйти на дружественные зарубежные рынки — особенно в вашей сфере, если развивать экспортный потенциал уже сейчас? Или на это потребуются годы?

А. Б.: Действительно, уровень готовности российских решений очень высок, продукция конкурентоспособна. Нашими разработками интересуются в Китае, странах Латинской Америки, поступают запросы и из европейских стран. Однако пока российский бизнес сталкивается с санкциями, масштабный экспорт наших продуктов организовать крайне сложно. Нам обязательно нужно выходить на зарубежные рынки хотя бы потому, что они значительно превышают российский по объему. Чем быстрее мы выйдем на международный уровень, тем выше будет качество нашей продукции. Появление новых клиентов вызовет новые требования, которые станут стимулом для развития, привлечения инвестиций и внедрения инновационных технологий. ■

КРУПНЫЕ ИГРОКИ, ГОСКОРПОРАЦИИ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГИГАНТЫ УЖЕ ПЕРЕШЛИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ — И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИЗ СООБРАЖЕНИЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. ДОВЕРИЕ К ЗАПАДНЫМ РАЗРАБОТЧИКАМ УТРАЧЕНО. КРОМЕ ТОГО, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНОСТРАННОГО ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНО ЗАПРЕЩЕНО НА ОБЪЕКТАХ КРИТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ПРИ ИСПОЛНЕНИИ ГОСЗАКАЗОВ