



Отечественное ПО – дорога в будущее

Уход из России в течение прошлого года крупных иностранных разработчиков программного обеспечения и их отказ продолжать сотрудничество со своими клиентами и партнерами создали россиянам большие проблемы.

Вместе с тем крепких российских вендоров такой демарш недавних партнеров и конкурентов ничуть не испугал. Почему? Об этом мы беседуем с техническим и исполнительным директором АО «СиСофт Девелопмент» (CSoft Development) Игорем Оскаровичем Орельяна Урсуа.

Итак, ушли... исчезли... растворились западные разработчики ПО, в том числе и те, которые в России работали в области систем автоматизированного проектирования (САПР) и продавали программы для BIM-технологии информационного моделирования зданий и сооружений, их строительства и эксплуатации. Как это сказалось на текущих делах вашей компании?

Начну с того, что «СиСофт Девелопмент» трудилась над разработкой собственных опережающих и уникальных решений в области технологий информационного моделирования объектов гражданского и промышленного назначения задолго до старта санкций. Мы уже давно всерьез были настроены на импортозамещение – еще «до Крыма», так сказать. Поэтому коллективный уход

с российского рынка в 2022 году доминировавших на нем западных вендоров нас приободрил.

Наши заказчики, которые еще до необоснованного применения санкций западными компаниями против российских инженеров сделали выбор в пользу отечественных программных решений, смогли избежать проблем со срочным поиском альтерна-



тив импортным решениям. А теперь, естественно, к нам обращаются и новые клиенты.

Система проектирования Model Studio CS была разработана нашей компанией еще в 2009 году. К 2010 году мы предлагали рынку четыре продукта этого программного комплекса. Сейчас, кстати, решение насчитывает порядка 20 наименований программных продуктов, объединенных в единую систему.

Во времена появления программного комплекса Model Studio CS ситуация была откровенно неблагоприятной для российского ПО. Это были времена сплошного иностранного ПО, поскольку импортные решения довольно агрессивно продвигались как на корпоративных, так и на государственных уровнях, мимикрируя и адаптируясь по мере возможности к российским условиям. Так оно и стало популярным. Мы продолжали свои разработки, появлялись клиенты. К примеру, еще в 2013 году компания успешно выполнила крупный нижегородский проект для клиентов, которые имели неудачный опыт работы.

После 2014 года спрос со стороны российского потребителя на зарубежный софт стал падать, параллельно начал затухать интерес иностранных вендоров к российскому рынку. Примерно к 2020 году разработчики ПО начали вести себя, можно сказать, пассивно: перестали откликаться на запросы пользователей, вкладываться в адаптацию ПО к меняющемуся российскому законодательству. Примерно в это время у них начали падать продажи и стал снижаться процент присутствия на рынке. Полагаю, что максимальный провал, который случился после февраля 2022 года, когда российские пользователи и большинство дилеров иностранных компаний оказались брошенными теми, кто заверял в своей надежности, но как-то подленько сбежал, – это вполне логичный финал. Тем временем отечественное ПО в области САПР-технологий набрало силу. И в настоящее время российские разработчики готовы успешно заместить импортные аналоги.

Импортозамещение тогда и сейчас – в чем, на ваш взгляд, различие?

Вообще-то федеральное правительство стало настойчиво говорить о необходимости импортозамещения уже примерно с 2004 года. Правда, сначала вместо этого термина использовали термин «инновации». Общество стало осознавать, что импорт технологических решений становится все больше и больше безальтернативным. «СиСофт Девелопмент» в начале своей деятельности практиковала продажи иностранных программ своим партнерам, например, известной компании Autodesk, и генерировала инвестиции в свое развитие. Акционеры всегда понимали, что нужно создавать собственный продукт. В настоящее время все решения в области САПР и BIM, которые мы предлагаем рынку, – это собственная отечественная продукция.

азм западных вендоров стал угасать, им проще было переключиться полностью на Европу, Ближний Восток. Российское ПО становилось все более конкурентоспособным. Кстати, клиенты постоянно сравнивают наши разработки с зарубежными аналогами, предъявляют претензии: у них вот есть, а у вас нет... Иными словами, уровень наших клиентов высокий, поскольку они пользовались лучшими западными решениями. С другой стороны, если они наше ПО используют в тех же проектах, это может говорить о том, что технологии практически равны. Это нас воодушевляет на проведение определенной экспансии и на рынках дружественных стран, допустим в ближневосточном регионе, в Средней Азии, в Кавказском регионе. Это перспективные рынки, хотя и там многое сегодня связано с геополитикой.

Очень важно продолжать работать над программами и технологиями информационного моделирования. Эти технологии нацелены не только на проектирование. Главное – применение модели для грамотной эксплуатации зданий и заводов

Сегодня замещение импортных решений – вопрос укрепления экономики страны. И профессиональное сообщество, и правительство увидели, что рано или поздно могут возникнуть сложности с приобретением зарубежного ПО и надежностью уже установленного. А значит страна может столкнуться с проблемой технологической безопасности критической инфраструктуры в условиях нарастания недружественных действий со стороны западных стран. В конце 2018 года правительство поручило госкомпаниям разработать план перехода на российское ПО.

Вспоминается, что по мере выхода на рынок российского ПО энтузи-

Если ситуация вернется назад, как отреагирует «СиСофт Девелопмент» на возвращение западных вендоров в Россию?

Во-первых, не будет никакого назад: ни ситуации, ни массового возвращения западных вендоров. Мы, российские разработчики, как только будет возможно, поступимся к ним в дом: будем предлагать наши продукты на их родных рынках. Во-вторых, казалось бы, очень богатые иностранные корпорации смогут набрать новых людей, провести крупные маркетинговые кампании. Но удастся ли им убедить своих бывших клиентов в том, что они не сбегут снова? Возможно, когда-нибудь они будут ориентироваться на освоение россий-

ского рынка, но это уже будет другой рынок. Конечно, западные вендоры могут вернуться. Их, собственно говоря, никто и не выгонял. Но той легкости, с какой они прежде работали на российском рынке, уже не будет. Им никто не будет запрещать поставлять фрагментарные технологии, но их тотального присутствия я не ожидаю.

Мы в свою очередь активно работаем, чтобы заместить иностранные решения и выйти на мировой рынок. И чем шире будет использоваться наше ПО в России, тем прочнее будут наши позиции – «СиСофт Девелопмент» и других компаний.

Приходится ли сегодня «СиСофт Девелопмент» активно привлекать новых сотрудников в связи с расширением рынка?

Разумеется, да. Только по одному направлению – по разработкам программ комплекса Model Studio CS – численность персонала значительно увеличилась, поскольку растет рабочая нагрузка. Мы приняли на работу новых управленцев среднего звена, технических специалистов, экспертов. Мы принимаем в команду как специалистов со стажем и серьезным опытом, так и талантливых ребят со студенческой скамьи. Хорошее образование, целеустремленность, жажда творить и возможность создавать продукт наравне с опытными специалистами делают их продуктивными, и наши продукты быстро развиваются. Конечно, каждый новый сотрудник проходит специальную подготовку в нашей компании, подчас длительную, но это необходимая мера: нагрузки у нас значительные, заказчики непростые.

Особое значение «СиСофт Девелопмент» придает сотрудничеству с вузами. Сейчас от периодических проектов мы перешли к сотрудничеству на постоянной основе. Этим занимаются у нас отдельные сотрудники. Считаю такое направление перспективным. Если вендор работает с вузами, он одновременно готовит и потенциальных сотрудников, и потенциальных пользователей. Еще студентом будущий специалист знакомится с ведущими программами

информационного моделирования – Model Studio CS и САПР платформы nanoCAD. Ему проще будет затем использовать эти сложные комплексы в практической деятельности.

Может, это прозвучит высокопарно, но в «СиСофт Девелопмент» работу со студентами расценивают еще и как государственную задачу, как наш вклад в развитие идеологии технологического суверенитета и, несомненно, – в текущий процесс импортозамещения.

Вы ощутили поддержку IT-компаний со стороны государства? Как вы вообще относитесь к такому явлению, как государственный протекционизм?

Как утверждают теоретики-экономисты, государственный протекционизм – это не очень хорошо, потому что если государство кого-то пестует, а кого-то нет, то ослабляется конкуренция. Но реальная жизнь показывает другое, каждое государство занимается протекционизмом. Все крупные IT-компании и корпорации в том или ином виде получали преференции от своего государства или были субъектом применения ограничений от другого государства. Как пример, можно привести санкции США против китайских IT-компаний, меры обеспечения конкуренции со стороны стран ЕС против американских компаний и т.п.

Мы и другие отечественные IT-компании являемся отраслью российской экономики и сегодня находимся в крайне нестандартной ситуации. Поддержка государства осуществляется как в отношении IT-компаний, так и в отношении пользователей отечественного программного обеспечения: есть субсидии для среднего и малого бизнеса на приобретение отечественного ПО и система грантов для разработчиков ПО.

Это ситуация win-win: и заказчик, и производитель в выгоде. Государство вкладывает средства в развитие IT-отрасли, в частности в САПР и BIM. И я не вижу в этом проблемы ослабления конкуренции. Наоборот, это поощрение к развитию рынка.

Могу только сказать правительству спасибо.

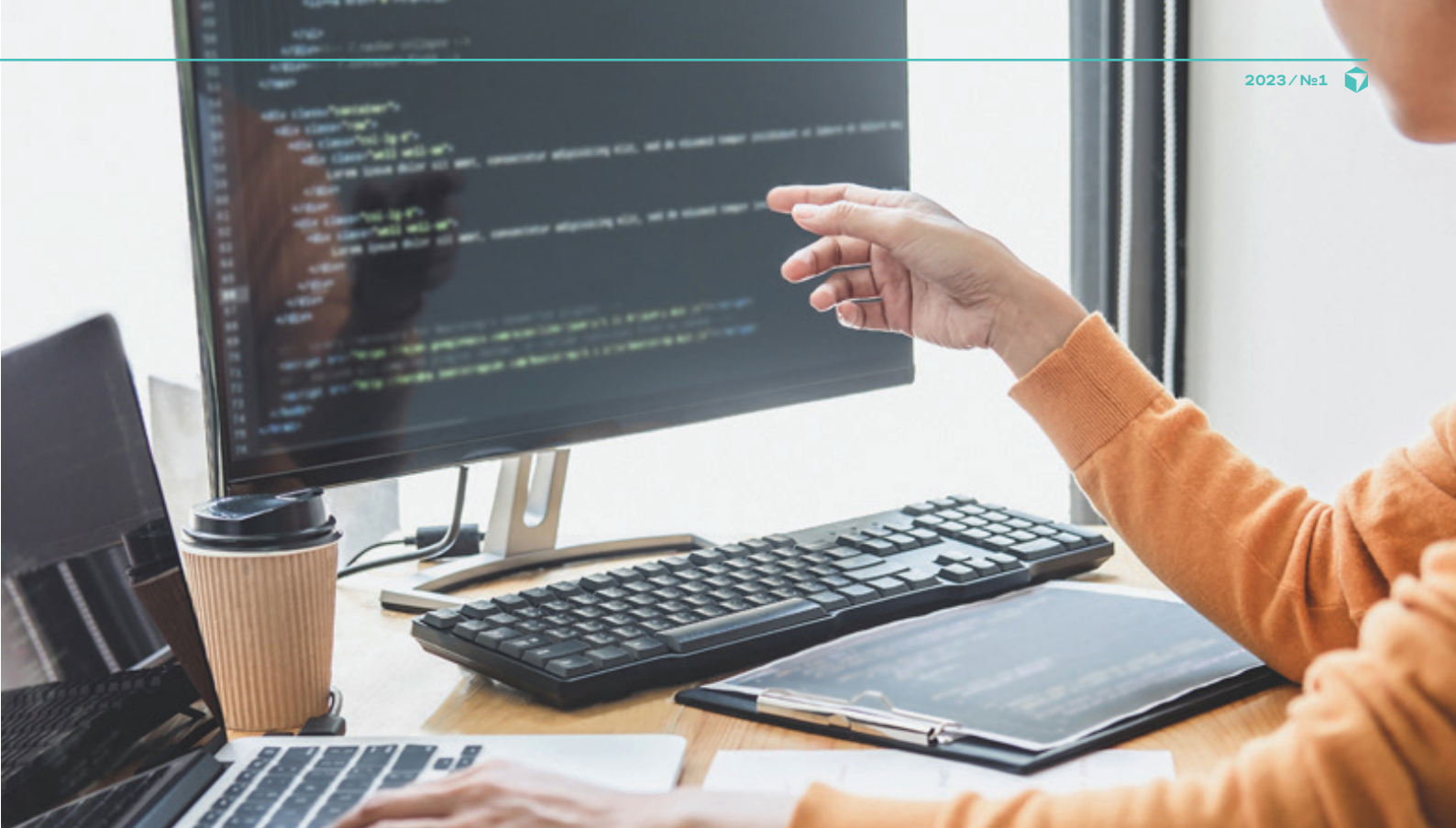
Как вы считаете, не вернет ли ситуацию назад параллельный импорт западных технологий, если такое случится? И снова потребители по старинке станут покупать импортное программное решение в ущерб отечественным продуктам – такой вот стереотип может сработать.

Параллельный импорт, думаю, в отношении ПО маловероятен. Программное обеспечение – не товар, не материальный актив, который можно уложить в чемодан и куда-то отвезти, – а право пользования, предоставляемое правообладателем. И если право нарушено, то это пиратство, которое карается законом. Оно разрушает индустрию, а значит наносит вред всей экономике государства. Выход один: переходить на продукцию российских вендоров.

Важно отметить, что крупные клиенты не приходят к нам просто так, из соображения: мол, раз уж ничего другого нет, мы купим ваше ПО. Они приходят после того как проверят лучшие практики, соотнесут с ними ПО нового для них производителя, определяют, в чем нет соответствия, в чем есть, возьмут обязательство у российского разработчика внести доработки. И только после этого крупные клиенты начинают постепенно заменять установленное и потерявшее актуальность зарубежное ПО на отечественное. Они прекрасно понимают риски замены одной технологии на другую.

Некоторые крупные клиенты «заменяются» медленно, но есть и те, кто сразу после 2014 года приняли решение полностью перейти на российское ПО. Например, все проектные подразделения компании «Роснефть» используют в своих проектах отечественное ПО Model Studio CS и nanoCAD.

Высказывается идея полностью отказаться от импорта технологий. Мол, мы все можем сами. Как вы такую идею оцениваете и где, на ваш взгляд, предел импортозамещению?



Есть сторонники такой идеи. Некоторые из них даже считают, что полное самообеспечение и независимость от внешнеторговых операций – это благо для государства, что Россия в состоянии обеспечить себя самостоятельно всем, что ей необходимо. Как и все технари, я оцениваю такую идею с точки зрения целесообразности. Специалистов давно тревожит возможная потеря информационной безопасности большого количества объектов стратегической важности, которые зависят от надлежащей работы импортного ПО. Для России это стало как никогда актуальной темой. Это и есть «предел», или «красная линия», через которую мы не должны переступать. А если нет потенциальной опасности для жизнедеятельности общества и государства, тогда приобретайте и устанавливайте импортное ПО, это нормально.

Опасения по поводу информационной безопасности сложных объектов, конечно, требуют импортозамещения, и, похоже, тотального. Речь идет и о базах данных, и об операционных системах. Это комплекс сложных вопросов, которые придется решить. Разве можно смириться с риском недружественного информационного воздействия на сферы государствен-

ной и общественной жизни? А таких примеров уже немало. Существуют и риски сбоев работы предприятий, где применяются зарубежные системы информационного управления с закрытыми форматами данных. А запрет на пользование оплаченной лицензией на программный продукт, а прекращение поддержки и обновления? Разве можно с этим мириться? Обожглась наша страна сильно. Поэтому не стоит пренебрегать должной осмотрительностью.

Какие у «СиСофт Девелопмент» есть проекты по расширению уже готовых решений, замещающих зарубежные, а также по созданию новых?

Естественно, есть перспективы по разработке новых продуктов. Ведь чем больше мы работаем, тем больше открывается горизонтов. Допустим, мы сделали отличную комплексную систему Model Studio CS. Наши коллеги сделали классную САПР-платформу nanoCAD. Подразделение TechnologiCS сделало свою систему. Идем дальше: в комплексе Model Studio CS создаем системы управления инженерными данными CADLib. Развитие этой системы, по сути, безгранично. Применять ее

можно в проектировании, строительстве и в эксплуатации. Практически мы конкурируем с крупными английскими и американскими компаниями, местами опережаем их. Сейчас мы, по сути, работаем в параллельном режиме.

Очень важно продолжать работать над программами и технологиями информационного моделирования. Эти технологии нацелены не только на проектирование. Главное – применение модели для грамотной эксплуатации зданий и заводов. Вот она – цель. И это – серьезный вызов.

Хочу подчеркнуть, что продукт Model Studio CS, наш собственный уникальный проект, способен удовлетворить все запросы отечественных пользователей в сфере проектирования объектов строительства. Конечно же, мы будем двигаться вперед, делиться своим опытом с российскими коллегами и приложим все усилия для того чтобы российское ПО росло и развивалось стремительными темпами и в дальнейшем.

Беседовала
Елена Владимировна