

Вопрос перехода на ТИМ в строительной отрасли на стадию принятия



Дата публикации: 16.08.2023

Обязательный переход на технологии информационного моделирования (ТИМ) в российской строительной отрасли первоначально планировался на 1 января 2023 года. Однако уход западных вендоров и невозможность изменить работающие технологии, в том числе и по вине разработчиков, привели к решению перенести этот этап на 1 июля 2024 года. Следовательно, у строителей есть дополнительный год на настройку необходимых процессов.

Можно сказать, что 56% представителей **строительной отрасли** готовы к переходу на ИМТ, и рынок постепенно смещается в сторону принятия. Однако для освоения этих технологий еще предстоит проделать значительный объем работы.

Прошедшие 25 лет можно объяснить влиянием западных вендоров, которые в начале 2000-х годов познакомили со своими продуктами первое поколение студентов. Этим людям, которые сегодня являются опытными профессионалами и дизайнерами в возрасте 45-50 лет, психологически сложно резко перейти на

новый формат работы в российских условиях. Среди специалистов постоянно идет дискуссия о том, какая система цифрового моделирования лучше - Revit или Renga. На мой взгляд, следует уйти от сравнения и расставить приоритеты в пользу российских разработок, особенно в части нормативной базы. Хотя западные лицензии еще будут присутствовать в течение значительного времени, самодостаточность - это принцип, который необходим для российской экономики. Россия не может позволить себе зависеть от обновлений или утечек информации.

Еще одним существенным фактором, тормозящим цифровую реформу, является нехватка средств. Компании, участвующие в проектах с жесткими требованиями по использованию только отечественного **программного обеспечения**, утверждают, что это очень дорого. Приобретение соответствующего набора ресурсов, например, для строительства кампусов мирового уровня, может стоить около 30 млн. рублей. Поэтому Национальная ассоциация технологий информационного моделирования (НОТИМ) выступает за субсидирование не только облачных, но и коробочных лицензионных решений на уровне 50%, а по отдельным темам - 80-90%. Это необходимая мера, поскольку наши вендоры не обладают такими безграничными миллиардными возможностями, как международные корпорации.

Отдельный вопрос - снижение затрат на финансирование **проектов**. Конкретные **примеры** можно увидеть в Воронеже и Уфе, где первоначальные процентные ставки составляли 12%, что достаточно высоко. Хотя впоследствии ставки были снижены, они оставались на уровне около 1,7% даже тогда, когда средства, аккумулированные на эскроу-счетах, превышали сумму кредита. Банкам это выгодно. Год назад наши предложения по снижению стоимости были встречены скептически. Сейчас три банка - "ДОМ.РФ", "Сбер" и ВТБ - реально рассматривают такую возможность. Мы также стали более гибкими в плане условий, предлагая процентные ставки от 0,5% до 1,5% по сравнению с прежними 2%.

В этом вопросе очень важно учитывать разработчика, его размер и кредитную историю. Если они создали **цифровую** среду, общую среду данных, внедрили платформу, то риски банка существенно снижаются. Однако у банкиров возникает встречный вопрос: какое программное обеспечение следует требовать от разработчиков? НОТИМ разрабатывает политику создания единого ИТ-меню, которое может быть предложено совместно с банками и внедрено в качестве пилотного проекта для разработчиков, готовых принять в нем участие.

Для субсидирования приобретения программного обеспечения технологии информационного моделирования региональными разработчиками, проектировщиками или компаниями, участвующими в финансировании особо

важных федеральных проектов, можно было бы использовать часть средств ликвидируемых саморегулируемых организаций (СРО). Другой мерой могут стать налоговые льготы, которые могут показаться банальными, но играют значительную роль.

Следует отметить важнейшую роль интеграционных компаний, которые не только оказывают помощь в продаже лицензий, но и осуществляют настройку всего технологического цикла под требования и индивидуальные условия заказчика. Они также оказывают помощь в обучении персонала и обеспечивают постоянную поддержку продукта.

Что касается перспектив, то важно понимать, что интеграционные процессы займут не один год, но спектр цифровых решений в отрасли будет расширяться, а технологии постоянно совершенствоваться.