**Екатерина Солнцева на сессии «Технологическое лидерство»**

**Директор по цифровизации Госкорпорации «Росатом»**

*Выступление на сессии «Технологическое лидерство»:*

Благодаря интенсивной работе по поручениям председателя правительства за прошедший год российской промышленности был дан серьезный толчок в части импортозамещения программного обеспечения. Было сформировано более 150 значимых проектов в рамках индустриальных центров компетенций. Но теперь очень важно посмотреть, как эти проекты ложатся на ИТ-ландшафт, какие зоны у нас не закрыты. А они у нас есть, потому что мы понимаем, что точечные проекты не могут закрыть весь ландшафт: может быть, они его закрывают целиком, а может, оставляют «серые зоны». Поэтому наша ключевая задача сейчас — эти незакрытые зоны ликвидировать. И именно на это должны быть направлены проекты ИЦК второй очереди.

Как это можно сделать? Во-первых, необходимо рассмотреть все проекты, которые уже существуют, но не только в разрезе соответствия отраслям, а в разрезе классов программного обеспечения. Проект из дорожной карты «Новое индустриальное программное обеспечение», который существует в рамках Центра компетенций по импортозамещению в сфере ИКТ (ЦКИТ) это уже сделал, и эти зоны уже видны. Также большая работа была проведена под руководством Алексея Ивановича Боровкова (*проректора по цифровой трансформации Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого*) по анализу в области класса САЕ — насколько существующие на российском рынке решения действительно покрывают функциональность лидеров. И были обозначены соответствующие цифры.

Тут сразу надо понимать, что это относится к анонсируемой функциональности, тогда как не все, что анонсировано, реально востребовано. То есть, например, когда мы разрабатываем наш цифровой продукт «Логос», мы регулярно слышим, что нам не надо стремиться к тому, чтобы повторить стопроцентную функциональность, потому что она просто не вся нужна. Не надо тратить время на то, что не нужно, тратьте его на развитие того, чего, может быть, за рубежом нет, а промышленностью востребовано.

Поэтому сейчас следующим шагом нужно перейти от анализа общей функциональности к анализу функциональности востребованной — и там, конечно, будут другие цифры. Но даже уже сейчас видно, что… Алексей Иванович (Боровков), поправьте меня, если я какие-то цифры неправильно произнесу. «Логос» был обозначен с 62 % соответствия. Но мы создали консорциум компаний (*Консорциум разработчиков и потребителей систем CAD и CAE*), которые согласились работать на базе «Логос Платформы» и координировать свои доработки для того, чтобы получался единый продукт, — они уже дают под 70 % функциональности. Иными словами, одним объединением усилий мы переходим от 62 % к 70, а если мы объединим усилия с вендорами, которые в консорциум еще не вошли, но присутствуют в проведенном анализе, то сразу достигнем 85 %. В принципе, мы имеем возможность за несколько месяцев прийти к этому результату. А с учетом того, что не все, что анонсировано, востребовано, то показатель окажется очень близким к мировому аналогу. И следующий шаг уже будет доработкой этой системы до лидирующих мировых позиций, а это можно сделать в горизонте года.

Сейчас нужно такое проектное объединение усилий — стартовать. Там может быть много сложностей. Самый главный вопрос — как это сделать. Потому что мы рыночных конкурентов размещаем на одной платформе и при этом должны не убить конкуренцию, но дать возможность конкурентам работать вместе в условиях такой здоровой конкуренции. И обеспечить расчеты между этими разными игроками. Но это именно тот шаг, который позволит нам быстрее продвинуться по классу в целом и сделать рывок.

Похожая история с PLM. Она более сложная, потому что там нельзя создать одну единственную, единую платформу, на которую удастся посадить всех игроков, чтобы они друг друга дополняли. Но здесь тоже критически важно объединение усилий. То есть поддержка государством исключительно внедрения и точечных доработок — это прекрасно, но этого недостаточно. И нужно сделать следующий шаг.

По поводу экспорта — что я хочу сказать. Давайте мы сначала у себя полноценно потренируемся, а потом перейдем к экспорту, хотя думать об этом нужно уже сейчас. На следующей неделе в Сочи проходит выставка ЕАЭС, где будут представлены самые разные решения. То есть, на мой взгляд, выходить на международный рынок надо за счет привлечения в нашу кооперацию тех компаний, которые работают на рынке ЕАЭС, — это самый простой и логичный первый шаг для международного сотрудничества. Нам очень важно еще сделать домашнюю работу. Я бы предложила расширить перечень практического сотрудничества и лично готова принять участие в этой работе.