

ВОЗВЕСТИ В ЦИФРУ

ХОТЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ СЧИТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ КОНСЕРВАТИВНЫХ В ЭКОНОМИКЕ, РАЗГОВОР О НЕОБХОДИМОСТИ ЕЕ ПЕРЕВОДА НА BIM-ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИДЕТ УЖЕ НЕ ОДИН ГОД. ОСОБЕННО ОСТРО ЭТОТ ВОПРОС ВСТАЛ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, КОГДА НАЛИЧИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОМОГАЛО КОМПАНИЯМ ДОВОЛЬНО БЫСТРО И ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗ ПОТЕРЬ ПЕРЕСТРОИТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ С УЧЕТОМ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

О собственном опыте цифровой трансформации, о потребности девелопера в «цифре», а также о важности разработки собственных программных решений говорили участники конференции «Цифровая трансформация строительной отрасли», организованной ИД «Коммерсантъ».

По мнению Дмитрия Лившица, генерального директора Digital Design, сейчас наступил удачный момент для компаний, работающих в области девелопмента, для реализации конкурентных преимуществ за счет цифровизации. «Это можно сделать, переведа „в цифру“ рабочие места для достижения эффективного взаимодействия между сотрудниками внутри компании. Кроме того, важным аспектом является внедрение BIM-технологий, затрагивающих, помимо проектирования, весь жизненный цикл процесса девелопмента. Среди других необходимых шагов — цифровизация каналов продаж, работа с контрагентами в режиме онлайн, управление клиентским опытом, а также роботизация бизнес-процессов», — добавляет господин Лившиц. При этом ввиду наблюдающегося последние годы снижения маржинальности в отрасли увеличение рентабельности благодаря цифровизации хотя бы на 1% уже станет хорошим результатом.

Генеральный директор «ПСС Грайтек» Павел Балобанов убежден, что бизнес полностью изменился во время пандемии: от сотрудников компаний до структуры спроса на товары. По словам господина Балобанова, учитывая уменьшение объема всех рынков, от компаний сейчас требуется радикальное изменение как себя, так и потребительского пути. «Если говорить о потребительском пути клиента, покупающего квартиру, то ему необходимо предоставить комфорт в сложившихся условиях. Если клиент хочет сначала прийти в офис, а потом завершить выбор квартиры, сидя за компьютером в личном кабинете вместе с семьей, то нужно ему этот инструмент предоставить. Неважно где и откуда — клиенту должно быть комфортно», — рассказывает эксперт. Информацию же, поступившую от клиента, также должна эффективно обрабатываться отделом продаж, строительным отделом и другими подразделениями компании. «Таким образом реализуется идея цифровизации и BIM — конкурентные преимущества, минимальные потери информации и максимальный комфорт клиента. Такие проекты сейчас мы реализуем», — добавляет генеральный директор «ПСС Грайтек».

До пандемии рынок был сильно перегрет и реализацию многих процессов девелоперские компании откладывали на неопределенный срок, считает Максим Жабин, заместитель генерального директора ГК «ЛенРусСтрой». «Пандемия ускорила в компаниях те процессы, которые должны были завершиться еще два-



УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ ОБСУДИЛИ СОБСТВЕННЫЙ ОПЫТ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ, ПОТРЕБНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ В «ЦИФРЕ», А ТАКЖЕ ПОДЕЛИЛИСЬ СООБРАЖЕНИЯМИ О ВАЖНОСТИ РАЗРАБОТКИ СОБСТВЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ РЕШЕНИЙ

три года назад, в то время как передовые участники отрасли уже давно сделали необходимые шаги в этом направлении», — резюмировал он.

ПРЕОДОЛЕТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ Цифровизация — это, прежде всего, управление необходимыми переменными и, вне зависимости от региона присутствия, любая современная компания не обходится без цифровизации разных областей своей деятельности, уверен Максим Жабин. По его словам, она не должна становиться самоцелью: компаниями нужно задумываться о причинах, по которым ее необходимо внедрять, а также о тех конкретных процессах, которые следует оцифровывать. «Ни один процесс не может быть оцифрован эффективно, если мы не поймем, для чего мы это делаем», — добавляет господин Жабин.

Цифровизация, прежде всего, помогает топ-менеджерам контролировать точки эффективности тех или иных проектов, убежден Максим Жабин. «Вместе с тем, когда мы внедряем новые инструменты, в том числе и для продаж, — это лишь оцифровка сделки, а не продажа как таковая. Энергию, с которой мы общаемся с клиентом, сложно передать через приложение: по сути, мы можем оцифровать лишь те процессы, которые не влияют на эмоции», — объясняет Максим Жабин. Кроме того, по его мнению, цифровая трансформация зачастую сопряжена с естественным сопротивлением со стороны сотрудников, а также клиентов или подрядчиков. Это нормальная первая реакция на любые перемены.

Говоря об опыте собственной компании, господин Жабин пояснил, что за время кризиса в ГК «ЛенРусСтрой» была полностью внедрена система CRM, ставшая для ранее сопротивлявшихся ее использованию сотрудников неотъемлемой частью рабочего процесса. Кроме этого, активно продолжилось внедрение BIM, и

ГК «ЛенРусСтрой» планирует завершить его до конца этого года, «переформатировать» проектное подразделение. Программа 1С, в свою очередь, как использовалась ранее, так и останется одним из применяемых инструментов для компании. «Также мы начали использовать программу „Стройконтроль“ для оцифровки процессов на строительных площадках, улучшили электронный документооборот, продолжаем внедрение ERP-систем и интегрирование программных продуктов и различных финансовых инструментов для их включения в общую систему цифровизации», — объясняет Максим Жабин.

СОБСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ О том, что удешевление представленных на рынке программных продуктов может стать стимулом для их приобретения и внедрения для многих компаний строительной отрасли, говорил Арсентий Сидоров, генеральный директор ООО «НТЦ „Эталон“» (входит в группу «Эталон»). «Несмотря на это, еще в 2018 году мы осознали, что большинство сторонних программных продуктов, которые долгое время использовались в нашей работе, не могут отвечать внутренним требованиям корпорации. Зачастую нам приходилось дописывать и дополнять различные сервисы и мириться с недостатками существующих программ. В этой связи было принято решение отказаться от стороннего софта и самостоятельно заниматься написанием программ для выполнения существующих задач. То есть мы нацелены на разработку собственных web- и BIM-решений», — делится планами господин Сидоров. По его словам, это даст возможность управлять инвестиционными проектами через внутреннюю корпоративную систему, а также принимать управленческие решения в различных плоскостях. «За собственными разработками — большое будущее», — уверен Арсентий Сидоров.

С ним согласен Сергей Веселов, основатель BIM-компании Development Systems, называющий переход к собственным платформенным решениям на web-интерфейсе одним из глобальных трендов. При этом представленные на рынке облачные решения позволяют не заикливаться на продукте одного вендора, а дорабатывать разные технологии, добавляя дополнительные модули для достижения конкурентного преимущества для компании.

Участники дискуссии сошлись во мнении, что в настоящее время достижение конкурентного преимущества зависит, прежде всего, от соответствия компании современным требованиям рынка, а не от ее размера. «Нужно осознать, что мысль о том, что малый и средний бизнес не выдержит гонки за цифровизацию, уже в корне неверна», — подчеркнул генеральный директор НТЦ «Эталон». И если раньше было принято считать, что в конкурентной борьбе смогут выжить лишь большие проектные институты, то сейчас стало очевидным, что они не всегда могут быстро перестроиться и перейти «в цифру». «Я наблюдаю, что небольшие проектные компании от 10 до 30 человек быстрее справляются с этими вызовами, соперничают в борьбе за клиента с крупными организациями и часто выигрывают конкурентную борьбу. Все потому, что они в большей степени соответствуют современным требованиям девелопмента», — добавляет он. Также господин Сидоров отмечает, что сегодня работающие с BIM генподрядчики гораздо быстрее выстраивают диалог с девелоперами и качественнее готовят тендерную документацию.

Максим Жабин солидарен с коллегой в том, что малые и средние компании — более гибкие и им гораздо удобнее преодолевать сопротивление при переводе «в цифру» своих бизнес-процессов. «При этом таким амбициозным компаниям очень хочется побороться за долю рынка с давно работающими на нем участниками», — заключает он.

«Обработка данных из BIM — это то, что непосредственно интересует девелопера», — уверен Сергей Веселов. По его мнению, строителей волнует не столько сама модель, сколько информация, которая в ней содержится. «И глубинная потребность девелопера в „цифре“ — это не только передача базы данных по тому или иному объекту, но и инструмент переработки данных, и их интеграция в собственные системы», — отметил он. При этом перенос информации в web-интерфейс облегчает руководителям контроль за производственной цепочкой. «Можно назвать это продуктом мечты: у вас есть волшебная кнопка, при нажатии которой является возможность проконтролировать работу того или иного подрядчика», — добавляет эксперт. ■