

**ИНГИПРО**

**КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ  
ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ  
НА ПРИМЕРЕ РЫНКА СОД**

# ИССЛЕДОВАНИЕ

ИНГИПРО

Целью исследования является получение и анализ информации для выявления факторов, влияющих на покупку СОД, или причинах неготовности принять такое решение.

Исследование проводилось методом опроса. В качестве респондентов были опрошены представители компаний, которые обратились в компанию «Ингипро» с запросом презентации системы за последний год.

# ТЕОРИЯ

Диаграмма Эверетта Роджерса «Диффузия инноваций» показывает уровни принятия различных инноваций. Не более 2,5% потребителей относится к категории «новаторов», тех, кто всегда ждет новых продуктов и готов их приобрести, а потом за ними начинают следовать другие группы потребителей. Остальных потребителей Роджерс отнес к нескольким группам, они представлены на графике.



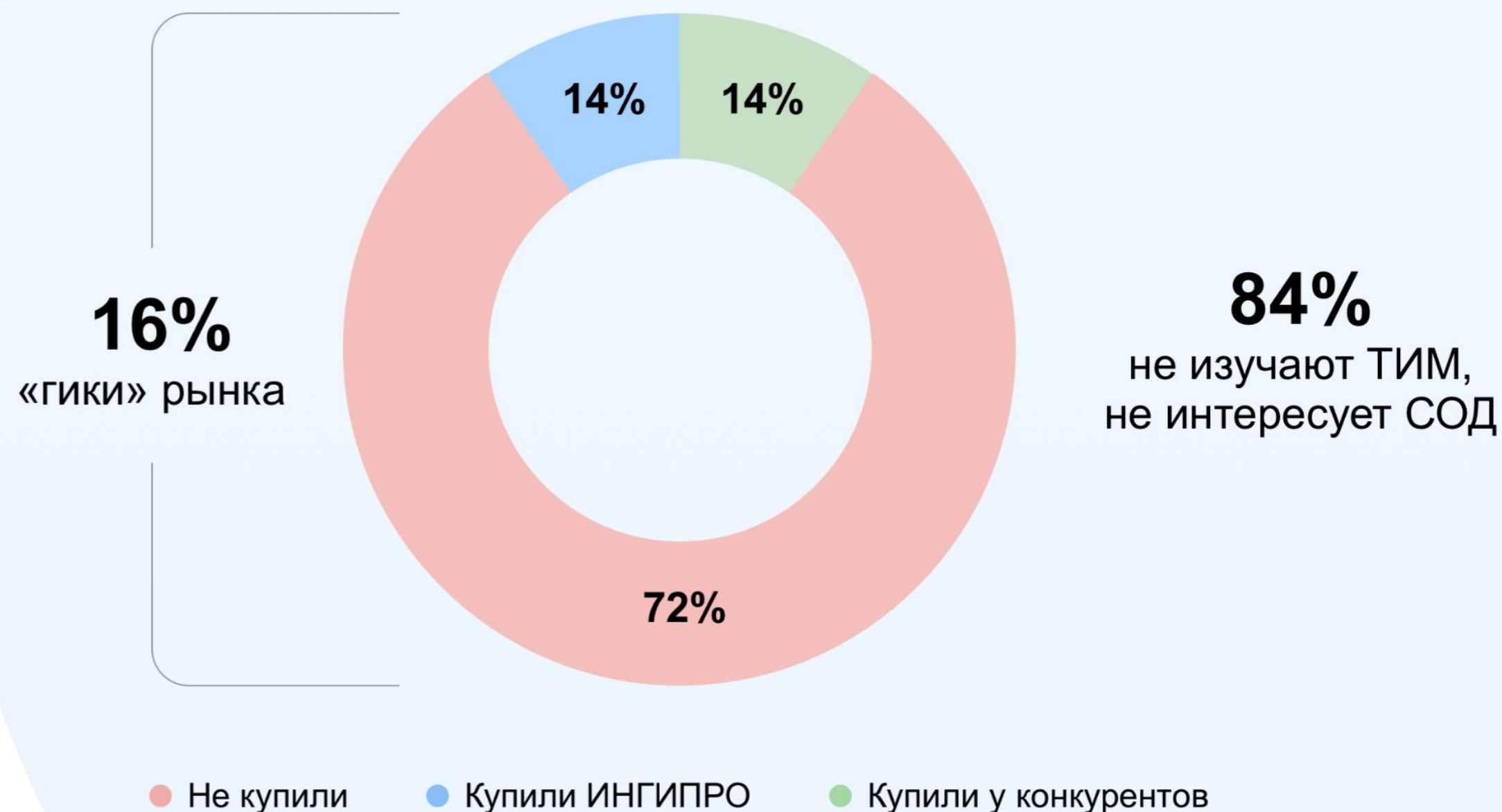
«Диффузия инноваций»  
Диаграмма Э. Роджерса

# РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

ИНГИПРО

На диаграмме представлено соотношение общего количества компаний, которые интересовались темой СОД к количеству тех, кто купил какую-либо СОД.

Опрошенные — «гики» рынка («новаторы» и «пионеры освоения»), которые знают, что такое СОД и начали изучать тему.



# ПОЧЕМУ НЕ КУПИЛИ?

ИНГИПРО

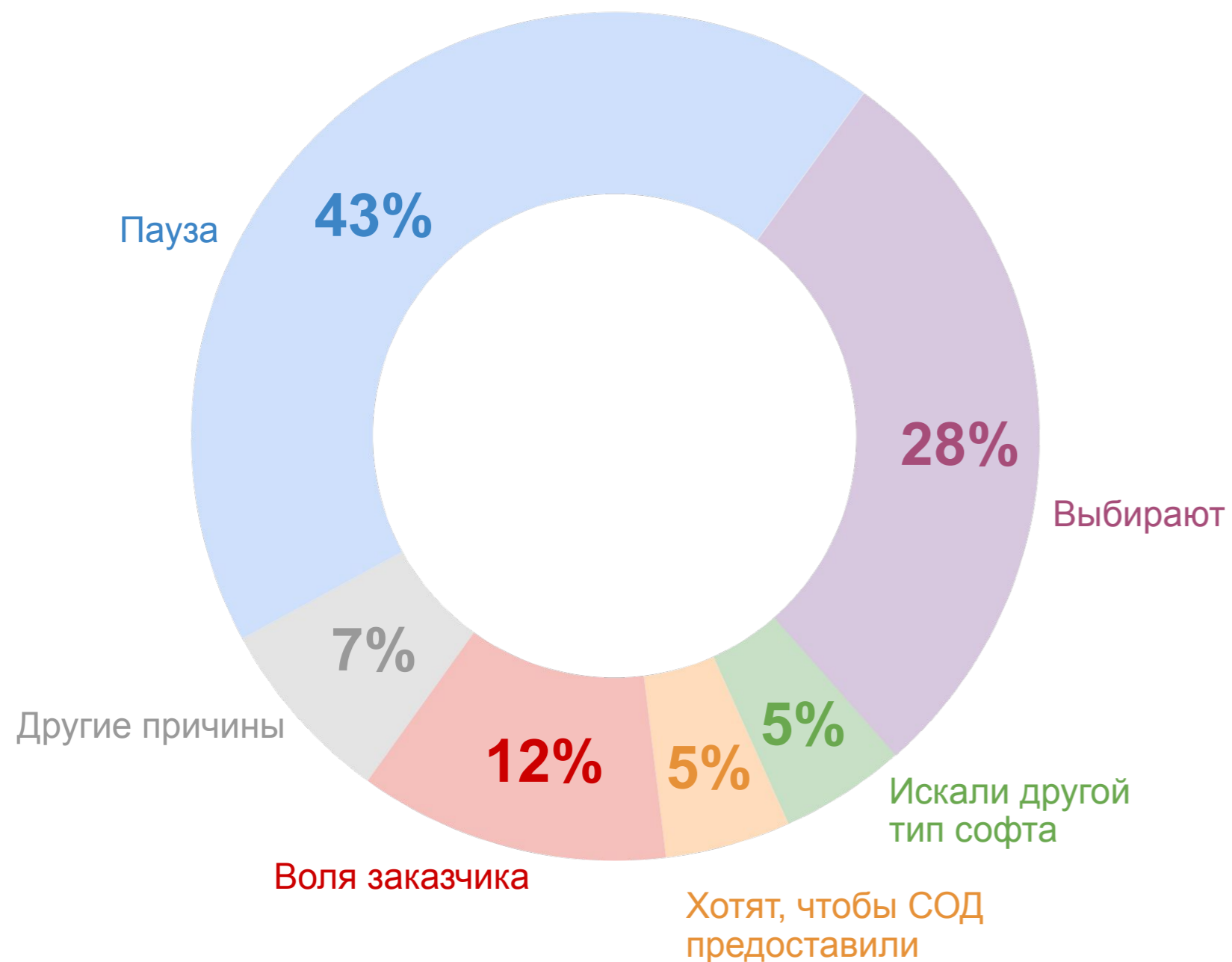


Диаграмма показывает причины того, почему систему не купили:

- У большинства 43% процесс выбора СОД на паузе, это значит, что они изучили предложения, составили таблички и ждут удобного момента чтобы внедрять
- Выбирают 28%, эта часть компаний продолжают работу по сравнению предложений
- 12% — «воля заказчика» — компании, которые ждут, когда решение будет принято «наверху», сами заказчики тоже могут относиться к этой категории
- 5% — хотят, чтоб какой-то другой участник проекта ОКС приобрел СОД и дал им доступ

# ОПРОС «УНИВЕРСИТЕТА МИНСТРОЯ»

ИНГИПРО

Насколько критично ли для вас использовать импортонезависимый софт?

30% могу использовать софт произведенный только в РФ



70% могу использовать любой софт

109 votes

Рассматриваете ли вы для приобретения решения построенный на облачных технологиях (SaaS) или система должна размещаться на ваших серверах?

30% считаю SaaS наиболее перспективным направлением развития программного обеспечения



70% предпочитаю хранить все у себя, так надежней

80 votes

В вашей организации используется среда общих данных для проектов ОКС?

25% внедрили и успешно используем



28% выбираем подходящее решение

14% для нас СОД не актуален

33% не знаю что такое СОД и для чего нужен

85 votes

Проведенный опрос в телеграмм канале «Университета Минстроля» показывает:

- Вопрос использования исключительного отечественного софта актуален для 30% респондентов. Это объясняет отсутствие ажиотажного спроса на отечественный софт после «ухода»
- Облачные технологии вызывают опасения у 70% респондентов. При этом, именно эта категория более всего «высказывается» на всех площадках. Люди смешивают у себя в голове понятия СОД и система документооборота
- Самое интересное — последний опрос. Аудиторию портала Университет Минстроля можно назвать продвинутой, т.е. эта та часть, которая скорее относится к 16% интересующихся, чем пассивных. Но даже среди них только 25% отвечают, что внедрили СОД. 33% не знают и 14% думают, что для них не актуально. 28% процентов в процессе выбора (т.е. даже больше, чем внедрили, это также характеризует сам процесс, как длительный). Т.е. мы получаем 75% совокупной части аудитории с которой нужно «работать». Эта цифра весьма коррелируется с цифрой нашего исследования, где 72% — не купили

# РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

ИНГИПРО



**Если принять всю аудиторию за 100 организаций:**

- 86 организаций занимают пассивную позицию
- 10 организаций интересуются темой
- 4 компании внедряют ТИМ

# КТО ВИНОВАТ?

ИНГИПРО

**В этой ситуации я склонен винить слепую веру в то, что «на западе все лучше».** Там знают, как лучше и нам следует просто скопировать это себе. Эту веру активно поддерживала компания «Autodesk». Широкий маркетинг этой компании ввел в ранг аксиом «3D — универсальное решение и самое правильное. Все что нужно — строить используя 3D-модели» и «BIM приносит выгоду на этапе эксплуатации».

**Проблема заключается в том,** что проектировщик, подрядчик и другие участники проекта ОКС должны внедрить что-то, что принесет плоды эксплуатанту. Такая схема работает только в том случае, когда все эти участники проекта принадлежат одной структуре, одному собственнику. Но в наиболее массовом случае это независимые друг от друга юридические лица. Странно ожидать того, что кто-то будет платить для того, чтобы кто-то совершенно иной получил от этого выгоду. Такая схема не сработает вне зависимости от силы административного воздействия. Мы уже видим примеры выполнения требований «для галочки».

**Необходимость «повсеместного 3D» сильно преувеличена.** Лоббистами этого утверждения являются производители софта для 3D. Не каждый проект нуждается в трехмерной модели. А необходимость ее наличия должна определяться не законодательством, а условиями конкретного проекта.



# ЧТО ДЕЛАТЬ?

ИНГИПРО

## 1. Следует принять реальность:

- Технологии информационного моделирования не дойдут до эксплуатации пока они не будут востребованы на этапах проектирования и строительства
- ТИМ не будут внедряться участниками проекта ОКС, если они не приносят им выгоду (каждому)
- Наша строительная отрасль не такая, как на западе или востоке. Это значит, что попытки копирования готовых технологий не будут столь же эффективны, как в месте их успешного применения

1. **Предлагать рынку решения**, экономическая польза которых для конкретного участника превосходит стоимость их внедрения и эксплуатации. Это значит, что ТИМ должна окупаться на стадии проектирования, стадии строительства, а уже потом на стадии эксплуатации

2. **Перейти от запретительной стимуляции к поощрительной**. Дальнейшее административное давление будет повышать отторжение технологии

3. **Развивать просветительскую деятельность**. Это направление нужно поддержать со стороны государства



Больше информации в Telegram-канале:

<https://t.me/ingiprohim>

**ИНГИПРО**

+7 (495) 481-33-36, доб. 2    [bim@ingipro.com](mailto:bim@ingipro.com)