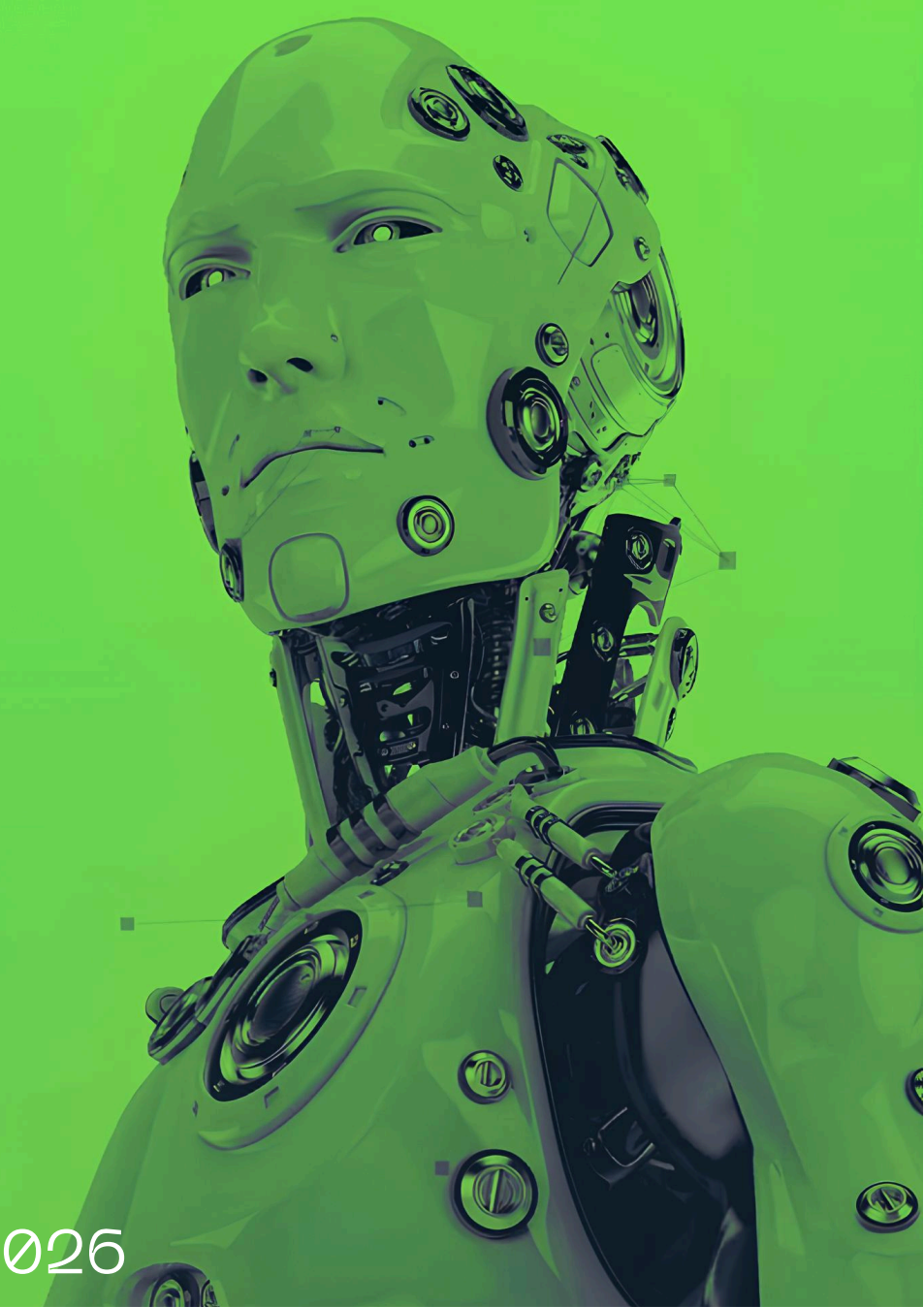


БАУМАНКА ПРОТИВ ИТ-ЭГОИЗМА

Конспект встречи создан при помощи искусственного интеллекта и Яндекс Телемоста

ЦИГРФ × Яндекс 360

19 МАЯ 2026



МОДЕРАТОР

Елена Литвинова, Директор по стратегии, МГТУ им Н.Э.Баумана

УЧАСТНИКИ

- Сергей Трандин, генеральный директор, ООО "Базальт СПО"
- Константин Головкин, 1й зам. генерального директора – директор по развитию, Топ Системы
- Кирилл Меньшов, старший вице–президент, руководитель блока "Технологии", ПАО 'Сбербанк'
- Яцевич Александр, директор департамента по бизнес–приложениям, ООО «РТ–Информ»
- Денис Юдаков, генеральный директор, СИБУР ДИДЖИТАЛ
- Елена Силкина, основатель компании, Сила Юнион
- Максим Французов, управляющий директор дивизиона машиностроения, МГТУ им Н.Э.Баумана

Сессия объединила лидеров IT–индустрии, вендоров и заказчиков для обсуждения перехода от импортозамещения к созданию реальной ценности. Участники пришли к выводу, что традиционная модель «коробочного» ПО и изолированной разработки устаревает: код становится бесплатным благодаря ИИ, а главная ценность смещается в сторону описания бизнес–процессов и клиентского опыта. Ключевым трендом названа «экономика доверия», где университеты, вендоры и индустрия работают как единый конструктор, а не как конкуренты.

Елена Литвинова (МГТУ им Н.Э.Баумана): «Мы находимся в центре пересечения интересов индустрии, государства и студентов, выступая интегратором решений». Она отметила, что университет зарабатывает не только на образовании, но и на заказных научных разработках, становясь технологическим партнером для бизнеса. По ее словам, главная проблема рынка — IT–эгоизм вендоров, которые создают сложные продукты, забывая о методологии внедрения и удобстве клиента.

Сергей Трандин (ООО "Базальт СПО"): «Импортозамещение больше не делается для галочки, заказчик стал требовательным и подходит к вопросу комплексно». Он рассказал, что за четыре года работы с Бауманкой компания научилась быстро адаптировать софт, хотя 25% унаследованного кода остается неподдающимся изменению. По его мнению, рецепт успеха — это качественный продукт, предвидение потребностей клиента и надежное

партнерство, а не просто техническая реализация.

Константин Головкин (Топ–системы): «Мы не можем быть нигилистами по отношению к зарубежному ПО, так как наши заказчики, такие как УАК и Роскосмос, используют сложные зарубежные методологии». Компания вынуждена интегрировать эти практики в свои решения, чтобы поддерживать конкурентоспособность. Особый акцент сделан на разработке суверенного 3D–ядра, где российские алгоритмы в некоторых задачах уже опережают мировых лидеров, а уникальная параметризация позволяет решать инженерные задачи эффективнее аналогов.

Кирилл Меньшов (ПАО 'Сбербанк'): «Мы создаем себя сами, потому что цифровая компания неотделима от продукта, который она автоматизирует». Он предупредил, что российские вендоры рискуют потерять рынок, если не перейдут на агентную разработку и современные стандарты, так как Сбер выигрывает у них в себестоимости. По его словам, главная проблема сейчас — «долина смерти» джуниор–специалистов, и для решения задачи ИИ критически важны базовые знания программирования, которые должны давать преподаватели.

Яцевич Александр (ООО «РТ–Информ»): «Мы выбираем только сертифицированное ПО с учетом строгих требований к информационной безопасности, так как ежедневно отражаем атаки на нашу инфраструктуру». Главный критерий доверия — работающее решение, которое не имеет «дыр» в open–source библиотеках и реально выполняет заявленный функционал. Он признал, что на рынке часто нет готовых решений под все требования, например, даже с надежной двухфакторной аутентификацией возникают трудности, что вынуждает искать нестандартные пути.

Денис Юдаков (СИБУР ДИДЖИТАЛ): «Код становится условно бесплатным, поэтому ценность смещается от написания кода к описанию бизнес–процессов». В «Сибуре» самостоятельно разработали предиктивную диагностику дешевле, чем покупали бы коробочное решение, и теперь ищут партнера для коммерциализации этого продукта. Он отметил, что классические вендоры проигрывают, так как их код становится пассивным активом, а заказчики предпочитают быстрое прототипирование и кастомизацию под свои нужды, а не долгий консалтинг.

Елена Силкина (Сила Юнион): «Мы впитываем лучшие практики, создавая огромные базы знаний внутри нашей системы моделирования корпоративной архитектуры». Компания активно использует ИИ для генерации промптов и автоматизации описания процессов, что заменяет ручные скрипты и консалтинг. По ее словам, рынок быстро меняется: теперь заказчик может описать задачу естественным языком и получить готовое решение, а задача вендора — обеспечить безопасность и целостность этой системы при внедрении ИИ.

Максим Французов (МГТУ им Н.Э.Баумана): «Мы переходим

от построения изолированных колодцев к эпохе экономики доверия, где университет становится пространством для сотрудничества». Он выразил уверенность, что выпускники Бауманки, получившие опыт в крупных компаниях, привнесут туда новые подходы, а ИИ станет надежным инструментом инженера, а не «серебряной пулей». По его словам, главный вызов сейчас — не переписать чужой код, а накопить пользовательский опыт, который невозможно создать в одночасье, и объединить усилия всех участников рынка.