ПЯТЬДЕСЯТ ЛЕТ НА ВЗЛЕТНОЙ ПОЛОСЕ

ЗА ПОЛВЕКА РАБОТЫ КОМПАНИЯ «РИВЦ-ПУЛКОВО» ТРАНСФОРМИРОВАЛАСЬ ИЗ РАЗРАБОТЧИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЕШЕНИЙ В СОЗДАТЕЛЯ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ПРОДУКТОВ, КОТОРЫЕ ЗАМЕЩАЮТ РУЧНОЙ ТРУД ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ. В ИНТЕРВЬЮ GUIDE ЕЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО ОБЪЯСНИЛ, С КАКИМИ ВЫЗОВАМИ СТАЛКИВАЕТСЯ ГРАЖДАНСКАЯ АВИАЦИЯ И КАК МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ (МАИФ) СТАНОВИТСЯ КЛЮЧЕВОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ В ОТРАСЛИ. АЛЛА МИХЕЕНКО



РИВЦ-ПУЛКОВО

GUIDE: Стартовал ежегодный МАИФ, организованный «РИВЦ-Пулково». Как вы оцениваете работу площадки? Что нового в этом году?

ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО: Наша компания проводит собственные отраслевые мероприятия с 2011 года, посвященные цифровизации аэропортов, авиакомпаний и туристических агентств. С 2017 года мы организуем МАИФ, сегодня ставший ключевой площадкой для диалога между представителями авиации, поставщиками программного обеспечения и разработчиками оборудования.

В этом году форум проходит в историческом здании терминала отправления бывшего аэропорта Пулково-2. Здесь развернута внушительная экспозиция наших партнеров. Программа мероприятия насыщенная: за четыре дня запланировано более сотни выступлений, а также мастер-классы и деловая игра. Партнерами выступили ассоциации («Аэропорт», ААВТ, «Руссофт») и СПбГУ ГА, а генеральными партнерами стали компании «Битрикс24», «БазАльт», IBS, «ФоксТанк», «Аврора». Такая мощная поддержка говорит о растущем интересе к форуму отраслевого сообщества.

G: «РИВЦ-Пулково» 1 октября исполняется пятьдесят лет. Как изменилась отрасль за это время? Какие главные задачи приходилось решать?

Г. Г.: В этом году мы специально проводим МАИФ осенью, чтобы совместить форум с празднованием юбилея. Начав деятельность в 1975 году, «РИВЦ-Пулково» эволюционировал от классического советского вычислительного центра до современной IT-компании. Сегодня мы предоставляем широкий спектр IT-услуг для более чем 100 организаций по всей России и в странах СНГ.

По сути, ключевые задачи отрасли, которые мы решали в 1970–1980-х годах, остались прежними, но их технологическое исполнение изменилось. Пассажиры в аэропорту смотрят уже не на электромеханические табло, а на плазменные панели, объявления о рейсах делает не диктор, а автоматизированная система с синтезом речи. Наши клиенты давали нам импульс к развитию, побуждая внедрять новые технологии.

G: В каких решениях сегодня нуждаются авиакомпании и аэропорты? И может ли российский рынок ответить на запросы?

Г. Г.: Ситуация после 2022 года действительно стала вызовом для отрасли. Фактически в короткие сроки страну покинуло значительное число западных вендоров, и крупные авиакомпании и аэропорты столкнулись с серьезными проблемами. Однако эти вызовы удалось оперативно решить — либо полностью, либо за счет внедрения резервных российских программных продуктов.

Наша компания с 2017 года вносит продукты в Реестр российского ПО, куда уже включено более 15 решений. Ежегодно создаем и регистрируем три-четыре новых продукта, совершенствующих авиатранспортные процессы.

G: Могли бы оценить уровень импортозависимости отрасли от зарубежных IT-решений?

Г. Г.: Он различается. Наибольший объем замещения пришелся на столичные аэропорты и крупные авиакомпании, где изначально использовалось много западных продуктов. В регионах уровень импортозамещения уже превышает 80%. В целом о стопроцентном замещении говорить пока рано, но ключевые процессы были обеспечены российскими решениями уже в 2022–2023 годах.

G: Много ли за последнее время появилось отечественных IT-решений и можно ли говорить о конкуренции?

Г. Г.: Конкуренция присутствует, но в каждом сегменте она разная. Если говорить о ключевых направлениях, таких как управление и планирование ресурсов, информирование пассажиров и управление производственной деятельностью компании (то есть о жизненно важных для авиации задачах), то на каждом из них представлено по два-три поставщика с уже отработанными решениями. До 2022 года российские разработки редко внедрялись крупными предприятиями. Сегодня ситуация изменилась: спрос вырос благодаря переориентации заказчиков на отечественные решения.

G: Какие новые разработки сегодня предлагает РИВЦ? Что представите на выставке?

Г. Г.: В этом году у нас есть два флагманских продукта. Первый — Ops+. Его ключевая задача — полностью автоматизировать назначение воздушных судов на рейсы с учетом различных факторов. Планирование и подготовка самолетов к полетам скрыта от глаз пассажира. Тем не менее это очень сложная и трудоемкая задача. Этот продукт мы создали и развиваем вместе с авиакомпанией «Россия». Мы успешно сотрудничаем уже на протяжении пятидесяти лет, и изначально задача была сформулирована именно ими. Наша совместная кросс-функциональная команда создала уникальное решение, которое находится на этапе опытной эксплуатации с достаточно многообещающими отзывами.

Система учитывает большой перечень ограничений и факторов: требования стран и аэропортов, техническое состояние воздушных судов, данные по техобслуживанию, коммерческую загрузку и другие.

Мы разработали специальный математический алгоритм, который на основе этих данных не только составляет, но и оперативно автоматически корректирует план назначения судов при появлении новых событий в системе. Это особенно актуально при внезапных изменениях: например, при выходе самолета из строя, задержках рейсов или закрытии аэропортов, с чем отрасль сейчас сталкивается довольно часто, в том числе из-за атаки БПЛА недружественных стран.

Вместе с экспертами авиакомпании мы сумели учесть большое число факторов и ограничений для обучения алгоритма. Накопленный опыт мы применяем на следующих этапах развития продукта, используя технологии искусственного интеллекта. Можно сказать, что нам удалось создать по-настоящему инновационный для российского рынка продукт. Даже у западных вендоров, которые ранее были представлены, не было аналогов.

Второй наш продукт — система Rivc.RMS, позволяющая автоматизировать процессы управления ресурсами в аэропорту. Наше решение позволяет повысить эффективность работы персонала и сократить количество ручных рутинных операций. Продукт Rivc.RMS уже проходит тестирование в трех аэропортах, и интерес к решению очень большой. Для аэропорта такой продукт позволяет не только решить проблему текучки кадров, но и значительно сократить собственные расходы, повысив качество обслуживания клиентов.

G: Продукты ориентированы на полную автоматизацию, но нет ли здесь опасности, что система даст сбой?

Г. Г.: Автоматизация повышает эффективность, сокращая рутинные процессы и человеческие ошибки, однако увеличивает риски технических сбоев и атак. Яркий пример — внедрение электронных посадочных талонов, в котором мы участвовали: это дало значительный положительный эффект для всех.

Недавний масштабный сбой в аэропортах Европы из-за проблем с системой регистрации привел к коллапсу. Важно регулярно анализировать инфраструктуру и сотрудничать с клиентами и специалистами по кибербезопасности для предотвращения угроз.

G: Не могу обойти тему искусственного интеллекта. Какие технологии на базе ИИ применяются для решения транспортных задач?

Г. Г.: Тема ИИ, безусловно, ключевая. Его потенциальные возможности для решения транспортных задач сложно переоценить. Данные технологии ИИ мы применяем уже давно. Например, еще с 2010 года применяем синтез речи для системы электронного диктора, в том числе это решение было использовано во время сочинской Олимпиады. Сегодня спектр применений значительно расширился. Мы активно внедряем не только синтез, но и распознавание речи для диспетчеризации персонала на перроне.

Кроме того, работаем с большими языковыми моделями и применяем компьютерное зрение для мониторинга выполнения операций на перроне и анализа очередей в терминале. Эти направления развиваем как самостоятельно, так и вместе с нашими партнерами, представленными на форуме.

Форум МАИФ как раз и создан для того, чтобы поставщики технологий и организации воздушного транспорта могли совместно определять наиболее актуальные потребности. Ведь наша главная задача — выделить те направления, где ИИ принесет максимальную практическую пользу здесь и сейчас. Мы стремимся создавать не просто «хайповые» решения, а реальные инструменты для повышения эффективности предприятий отрасли. ■