

ОБМАНЧИВАЯ АДАПТАЦИЯ

ВСЛЕД ЗА ОГРАНИЧЕНИЯМИ РАБОТЫ ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ САНКЦИИ КОСНУЛИСЬ И ЗАРУБЕЖНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ. ПОКА ЭТИ МЕРЫ НЕ ОКАЗЫВАЮТ ЗАМЕТНОГО ВЛИЯНИЯ НА ОБЪЕМЫ ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ И ДОБЫЧИ. НО ОБМАНЫВАТЬСЯ, ПОЛАГАЯ, ЧТО САНКЦИИ НЕ НАНЕСУТ ВРЕДА, НЕ СТОИТ — СЛЕДУЕТ ПОМНИТЬ О НАКАПЛИВАЮЩЕМСЯ С ГОДАМИ ЭФФЕКТЕ. ПОЭТОМУ, ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ РОССИЙСКУЮ НЕФТЕДОБЫЧУ ОТ ПАДЕНИЯ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ-СЕМЬ ЛЕТ, НЕОБХОДИМО УЖЕ СЕГОДНЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РАЗРАБОТКУ НОВЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

КОНСТАНТИН АНОХИН

ЦИФРОВОЙ ТУПИК

«Газпром нефть» в конце марта объявила тендер по поиску подрядчика, способного предоставить доступ к техподдержке программных продуктов американской Oracle. Подрядчик понадобился нефтекомпаниям потому, что Oracle в начале января ужесточила условия предоставления продуктов и услуг российским клиентам из нефтегазовой отрасли, включенным в санкционный список США. В список, помимо «Газпром нефти», вошли другие структуры «Газпрома», а также «Роснефти», ЛУКОЙЛа и «Сургутнефтегаза». Американская компания отказалась предоставлять, экспортировать или реэкспортировать товары, услуги и технологии в поддержку глубоководной и арктической шельфовой разведки, добычи или сланцевых проектов, имеющих потенциал нефтедобычи, если в них вовлечено лицо, подпадающее под действие американской директивы №4. Запрет распространяется на проекты, стартовавшие 29 января 2018 года и позже.

Российские компании используют математическое обеспечение Oracle довольно широко и во многих проектах. Популярен продукт компании Oracle Primavera, который применяется для управления проектами, в том числе в добыче. Поэтому, несмотря на заявления компаний о том, что усиление санкций на них не отразится, эксперты полагают, что ограничения, введенные Oracle, негативно повлияют на российскую нефтегазовую отрасль из-за высокой зависимости российского рынка от зарубежного программного обеспечения (ПО). Сегодня большинство российских федеральных информационных систем работает на системах управления базами данных Microsoft (38,6%) и Oracle (25,4%). Доля же отечественных аналогов на российском рынке мизерна: их использует всего около 3% федеральных информационных систем. По данным российского Союза разработчиков программного обеспечения и информационных тех-



СЕРГЕЙ КОШКОВ

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИНОСТРАННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ В ОБЛАСТИ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ГАЗА СОСТАВЛЯЕТ 90–95%

нологий ТЭК, зависимость от иностранных программных продуктов в области добычи нефти и газа составляет 90–95%, в нефтепереработке — 98%, в транспортировке углеводородов — 80–85%. По их оценкам, процесс импортозамещения ИТ-решений в ТЭК идет медленно, а результаты нельзя назвать удовлетворительными. Основными препятствиями для развития конкурентного рынка в России эксперты считают неравные условия закупок ПО (99% — безальтернативные закупки), многолетнее доминирование зарубежных компаний на российском рынке, плохую информированность нефтегазовых компаний о существовании отечественных альтернатив иностранного ПО, а также слабую оценку рисков и

низкую заинтересованность нефтегазовых компаний в изменениях в условиях западных санкций.

ТРАДИЦИОННАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

Зарубежное программное обеспечение доминирует на российском рынке с конца 1990-х годов, когда предпочтение отдавалось не финансированию разработки российского ПО, а закупке иностранного софта. Поэтому неудивительно, что, хотя с 2014 года «импортозамещение» довольно часто упоминается в докладах российских чиновников, на деле результат близок к нулевому — за несколько лет компенсировать почти 20-летнее отставание в цифровых технологиях почти невозможно.

«Российские аналоги иностранного ПО существуют, достаточно заглянуть в Единый реестр российских программ, — напоминает старший консультант YGON Consulting Дарья Козлова. — Проблема использования зарубежных продуктов связана с невысоким доверием отрасли к внутренним продуктам и сложившимися годами отношениями с определенным поставщиком. Поэтому переход на другое ПО является сложным процессом, так как надо перевести на него все данные, обеспечить их сохранность, обучить сотрудников пользоваться продуктом и иметь специалистов, знающих стандарты и код. К тому же маркетинговые возможности крупнейших зарубежных компаний значительно выше.



ПУТЬ К УСПЕХУ ДЛИНОЮ В ДЕСЯТЬ ЛЕТ

«АЗОТ» ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ В СОСТАВЕ ХОЛДИНГА «УРАЛХИМ»

Одно из крупнейших предприятий химической отрасли Пермского края — березниковский «Азот» — уже десять лет входит в состав холдинга «УРАЛХИМ», мирового лидера по производству минеральных удобрений. В 2007 году «Азот» стал одним из первых активов только создававшегося уральского химического холдинга.

Новый акционер предприятия показал себя хозяином, ставящим стратегические цели долгосрочного стабильного развития. Если в 2007 году общий объем вложений в комбинат был на уровне 800 млн руб., то новые владельцы этот объем удвоили. А в 2018 году азотчики защитили рекордный для себя ремонтно-модернизационный бюджет — около 2 млрд руб. На пресс-конференции, посвященной десятилетию работы в холдинге, директор филиала «Азот» ОХК «УРАЛХИМ» Андрей Семенюк сообщил, что за отчетный период в модернизацию производства березниковского предприятия было вложено 15 млрд руб.

Системные инвестиции позволили на 32% увеличить объем производ-

ства, в 2007 году на «Азоте» он составлял 1,7 млн тонн, в 2017-м — 2,2 млн тонн.

Андрей Семенюк считает возглавляемое предприятие современным и надежным. По производительности аммиака оно лишь немного уступает заводу из Кирова-Чепецка — другому филиалу компании «УРАЛХИМ», но зато в Березниках выпускаются уникальные продукты. Например, цех нитрит-нитратных солей филиала «Азот» — единственное в России подобное производство.

Руководство «Азота» уверено, что без трудового коллектива данные успехи были бы невозможны. «Можно купить самые современные технологии и оборудование, но нель-

зя за короткий срок купить людей, которые бы грамотно работали на этом оборудовании», — полагает директор филиала. «УРАЛХИМУ» удалось переломить ситуацию, мотивировав коллектив «Азота». Во-первых, химикам стали платить достойную зарплату — за десять лет средняя зарплата на предприятии увеличилась в 4,1 раза: с 13,5 тыс. рублей в 2007 году до 54,9 тыс. рублей в 2017-м. Социальные инвестиции выросли в 3,2 раза, с 59 млн рублей в 2007 году до 190 млн рублей в прошлом году. Все эти меры позволили «Азоту» снизить текучесть кадров до 4% в год. Средний возраст работников предприятия также снизился с 42 до 39 лет. Молодежь поверила предприятию и стала все чаще выбирать его для продолжения карьеры.

«Наши сотрудники — ключевой ресурс стабильной работы и развития предприятия. Именно от уровня



компетентности и профессионализма азотчиков зависят высокие производственные показатели предприятия, уверенное внедрение новых технологий и инноваций, которые невозможны без высококвалифицированных специалистов. Именно поэтому компания «УРАЛХИМ» системно вкладывает очень серьезные средства не только в производство, но и в персонал, развивая деятельность соб-

ственного учебного центра, поддерживает социальную инфраструктуру в Березниках», — отмечает Андрей Семенюк.

Подводя итоги пресс-конференции, руководство филиала «Азот» еще раз подчеркнуло основную стратегию развития филиала в Березниках — стабильный рост и эффективное внедрение новых технологий в производстве минеральных удобрений.