

КАКОВА СИТУАЦИЯ В ТЭК СЕГОДНЯ / 10
ЧТО МЕШАЕТ ВНЕДРЯТЬ РОССИЙСКИЕ
IT-РЕШЕНИЯ В НЕФТЕГАЗЕ / 15
КАК НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР ДОСТИГАЕТ
ИМПОРТОНЕЗАВИСИМОСТИ / 18
ПОЧЕМУ ДЕФИЦИТ КАДРОВ В ТЭК
СТАНЕТ ДОЛГОСРОЧНЫМ / 22

Вторник 19 сентября 2023 № 173
(№7619 с момента возобновления издания)
цветные тематические страницы 9-24
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
рег. номер ПИ № ФС77-76924
от 9 октября 2019 года.
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ

Review

ПРОМЫШЛЕННО-
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
ФОРУМ TNF



АНАСТАСИЯ РЕУТОВА,
РЕДАКТОР REVIEW
«ПРОМЫШЛЕННО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ TNF»

СВОЕ ДОРОЖЕ ЧУЖОГО

Нефтегазовый сектор — один из основополагающих столпов российской экономики. Последние полтора года прошли для отрасли очень непросто: нужно было менять рынки сбыта, а продолжение бесперебойной работы оказалось под угрозой из-за недоступности импортного оборудования.

Хоть официальная позиция такова, что у предприятий все в порядке: реализация проектов продолжается, уровень добычи повышается, а импортозамещение налажено, — реальное положение дел не так однозначно. Импортонезависимость ТЭК декларировалась еще в 2014 году. За прошедшие годы предприятия, в том числе Уральского федерального округа (УрФО), занимали некоторые разработки, модернизировали производства, нарастили мощности и наладили выпуск необходимых для нефтегазовой отрасли комплектующих и оборудования. Однако некоторые потребности все еще не закрыты, а в прошлом году вообще возникло ощущение, что запуск импортозамещающих процессов начался только сейчас.

Поэтому вопросы технологического суверенитета российского ТЭК вновь обсуждаются на региональных и федеральных площадках. В этом году они станут главной темой для Промышленно-энергетического форума TNF, который пройдет в Тюмени с 19 по 21 сентября. Такие мероприятия должны продемонстрировать синергетический эффект от сложения компетенций различных компаний. Ведь раньше было быстрее и дешевле взять технологию с международного рынка, теперь же полагаться на импортную продукцию очевидно нельзя. И если до событий 2022 года предприятия могли подолгу разрабатывать свои решения и не делиться ими, то сейчас крупные игроки вынуждены объединять усилия, чтобы повышать качество отечественных разработок и выводить их на экспорт.

Конечно же, от российских разработок ждут не только эффективности в работе, но и экономической выгоды. Пока, правда, получается обратное: разработка и производство занимают серьезные временные, человеческие и финансовые ресурсы. В результате перед компаниями стоит дилемма: закупить дорогостоящие отечественные разработки и быть готовыми к рискам от внедрения нового — или же продолжить ждать возвращения на российский рынок иностранных поставщиков и уповать на параллельный импорт.

В АТМОСФЕРЕ НЕФТИ И ГАЗА

НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ ОСТАЕТСЯ КЛЮЧЕВОЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ — НА НЕЕ ПРИХОДЯТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ, А ЦЕНЫ НА РЕСУРСЫ ВЛИЯЮТ НА СТОИМОСТЬ ВАЛЮТ. СПУСТЯ ПОЛТОРА ГОДА РАБОТЫ В САНКЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ НЕФТЯНЫЕ И ГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ ПО-РАЗНОМУ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. СИТУАЦИЯ В НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНОЙ, А ЭКСПОРТЕРЫ ВЫИГРЫВАЮТ ЗА СЧЕТ ДОБРОВОЛЬНОГО СОКРАЩЕНИЯ ТОРГОВЛИ. ГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ, ПО ПРОГНОЗАМ, НАПРОТИВ, СМОЖЕТ ПОЛНОСТЬЮ ВОССТАНОВИТЬСЯ ТОЛЬКО К НАЧАЛУ СЛЕДУЮЩЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ. ИЛЬЯ СМИРНОВ



АЛЕКСАНДР МИРДОНОВ

СОКРАЩЕНИЕ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ГАЗА НЕГАТИВНО ОТРАЗИЛОСЬ НА ОБЪЕМАХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РФ И ИПП

БЮДЖЕТ НЕДОСЧИТАЛСЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ Крупнейшим добывающим регионом страны является Западная Сибирь — Тюменская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа (ХМАО и ЯНАО). На них приходится около 60% добычи нефти и 90% природного газа. Еще до начала СВО полпред президента в Уральском федеральном округе (УрФО) Владимир Якушев отмечал, что годовой объем добываемой в регионах нефти мог бы обеспечить все мировое потребление сырья на 20 дней, а газа — на полтора месяца.

Однако после введения беспрецедентных санкций в 2022 году нефтегазовый сектор начал испытывать трудности, с которыми до сих пор не справился до конца. Так, из-за сокращения добычи нефти и газа более чем на 10% индекс промышленного производства в Тюменской области снизился на 6,4% по итогам прошлого года.

По данным Минфина РФ, поступления от нефтегазовой отрасли в бюджет страны по итогам семи месяцев 2023 года составили 4,19 трлн руб., что в 1,7 раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года (7,14 трлн руб.). Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на нефть и конденсат принес бюджету 3,571 трлн руб. (-38,9%), а экспортная пошлина —

125,2 млрд руб., что в 3,1 раза меньше, чем годом ранее. В то же время НДС на газ вырос до 681 млрд руб. (+62%), а экспортная пошлина снизилась в 4,5 раза — до 274,7 млрд руб.

Аналитик ФГ «Финам» Сергей Кауфман отмечает, что наиболее существенно изменилась ситуация в трубопроводном экспорте газа. По прогнозам аналитиков, в 2023 году «Газпром» сможет экспортировать около 70–80 млрд куб.м против 185 млрд куб.м по итогам 2021 года. «С точки зрения добычи нефти ситуация лучше — объемы добычи по итогам года могут быть близки к показателям 2021 года. При этом сокращение добычи нефти носит добровольный характер и нацелено на снижение дисконта на российскую нефть», — пояснил эксперт.

НЕФТЬ ПОД ОПЕКОЙ В условиях санкционного давления и публичных заявлений представителей недружественных стран о намерении полностью отказаться от российских ресурсов, нефтяные компании были вынуждены в короткие сроки корректировать стратегию работы. Появилась необходимость менять рынки сбыта, перестраивать логистику и схемы расчетов, закупать танкеры и налаживать параллельный импорт расходных материалов и оборудования.

Глава Института энергетики и финансов Сергей Кондратьев заявил, что по итогам полутора лет СВО ситуация в нефтегазовом секторе остается стабильной. По оценкам экспертов, основанным на данных международных источников, добыча нефти в июле 2023 года составила 43,4 млн т, что на 4,5% ниже уровня июля 2022 года. Однако, по словам господина Кондратьева, снижение связано не с санкционным давлением, а с более высокими обязательствами, которые Россия взяла на себя в рамках соглашения ОПЕК+.

Снижение добычи в июле — августе привело к сокращению экспорта российской нефти. В августе экспорт по морю составил 2,92 мбд против 3,14 мбд годом ранее. При этом спрос на российскую нефть остается высоким, что подтверждает динамика дисконтов для российских сортов нефти. Так, скидка при поставках ESPO в китайских портах составляет лишь 0,7 долл./барр. (к Brent), что является минимальным уровнем с ноября 2022 года. Скидка на Urals в портах Западной Индии находится на минимальном уровне с февраля 2022 года и составляет 5 долл./барр.

«Китай и Индия стали основными импортерами российской нефти, в августе на них пришлось 75% всех поставок нефти по морю, а с учетом экспорта по ВСТО и через Казахстан их доля превышает 85%.

Думаю, что такая ситуация сохранится, пока страны ЕС не отменят введенные ими односторонние ограничения. Но не уверен, что и после отмены ограничений российские экспортеры будут готовы вернуться на европейский рынок «на любых условиях», — полагает Сергей Кондратьев. Сергей Кауфман считает, что нефтяной сектор практически полностью завершил переориентацию экспорта с Запада на Восток, а поставки в Европу сейчас носят крайне ограниченный характер. При этом, по его мнению, ни в Китае, ни в Индии спрос на нефть еще не достиг своего пика, на фоне чего в долгосрочной перспективе поставки могут вырасти даже относительно текущего достаточно высокого уровня.

О положительной динамике на российском нефтяном рынке могут говорить и финансовые отчетности крупнейших компаний. Так, чистая прибыль «Роснефти» за первое полугодие 2023 года составила 652 млрд руб., что на 45% больше, чем в аналогичный период прошлого года. Хотя выручка компании по МСФО на 25,3% ниже год к году (3,86 трлн руб.). Показатель EBITDA «Роснефти» составил 1,4 трлн руб. — на 5,1% меньше, чем за тот же период прошлого года. «Лучшая динамика показателя EBITDA по сравнению с выручкой обусловлена увеличением объемов реализации в восточном направлении, повышением прибыльности экспортных операций и контролем над расходами», — поясняли в компании. Свободный денежный поток вырос на 21,9% год к году — до 434 млрд руб.

Первая отчетность ЛУКОЙЛа с конца 2021 года продемонстрировала, что за шесть месяцев 2023 года компания получила 565,4 млрд руб. чистой прибыли. При этом за аналогичный период 2021 года компания отразила прибыль в 348,4 млрд руб. Выручка в этом году составила 3,6 трлн руб.

Для повышения нефтяных котировок и уменьшения «санкционных» дисконтов Urals к Brent этим летом российские нефтекомпании сокращали экспорт. Так, в июле — августе Россия уменьшила поставки за рубеж на 500 тыс. баррелей в сутки (б/с), а в сентябре обещает сохранить снижение на уровне 300 тыс. б/с. Кроме того, добровольно снизить добычу решила и Саудовская Аравия. По итогу, цены на Brent в августе держались выше \$85 за баррель, а стоимость российской нефти Urals превысила в июле, когда поставки нефти за рубеж были резко сокращены, уровень потолка (\$60 за баррель) цен на нефть ЕС и G7. В августе цена поднялась выше \$70 за баррель, а дисконт сократился до \$13.

По мнению экспертов, стоимость нефти может остаться на прежнем уровне или даже подняться выше при продлении решения стран ОПЕК+ о сокращении экспорта. В конце августа вице-премьер РФ Александр Новак объявил, что российские власти договорились с представителями ОПЕК+ о новом сокращении экспорта нефти на внешние рынки.

СЕРВИСУ НУЖНЫ РОССИЙСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Ситуация на рынке нефтесервиса, по оценке аналитиков, после начала СВО остается еще более стабильной, чем на рынке нефтедобычи. Как рассказал Сергей Кондратьев, проходка в бурении,



текущие и капитальные ремонты скважин, проведение операций ГРП остаются на высоком уровне. Проходка в эксплуатационном бурении в 2022 году составила рекордные 28,4 млн м, а за первое полугодие 2023 года — 14,7 млн м (+8%).

«У российских производителей хорошие позиции в базовых сегментах нефтегазового оборудования — доля импортных УЭЦН (установка электроцентробежного насоса), оборудования для ремонта скважин в 2022 году была близка к 0%, на рынке буровых установок — 30%. Но зависимость от импорта флотов ГРП, колтюбинговых установок и другого высокотехнологичного оборудования остается высокой — свыше 80%. Российское производство будет расти, в том числе за счет создания технологических партнерств отечественных предприятий с нефтяными компаниями», — подчеркнул господин Кондратьев. Он добавил, что в долгосрочной перспективе санкционные ограничения могут создать проблемы при разработке ТриЗов и морского шельфа, однако это может стать возможностью для российских производителей прийти в эти сектора и предложить свои технологические решения. Сергей Кауфман также считает, что уход западных компаний не стал критичными для нефтесервиса, поскольку импортозамещение в данной отрасли идет с 2014 года: «В то же время санкции, вероятно, замедлят модернизацию НПЗ, а проблемы с добычей некоторых видов ТриЗов все еще остаются».

ГАЗОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ Газовая отрасль, по мнению экспертов, пострадала больше нефтяной. Несмотря на то, что Евросоюз до сих пор не вводил санкций в отношении российского газа — как трубопроводного, так и СПГ, в отличие от других видов ископаемого топлива из России, — экспорт по итогам 2022 года упал на 32,3% — до 167 млрд куб. м,

а добыча снизилась на 11,8% — до 672 млрд куб. м. Аналитики «Яков и партнеры» оценивают экспорт трубопроводного газа в 2023 году на уровне 80 млрд куб. м, а еще 46 млрд куб. м будет экспортировано в виде СПГ. Объем внутреннего потребления оценивается в 510–520 млрд куб. м. Вынужденное снижение добычи в текущем году может достигать 30 млрд куб. м, а совокупное сокращение объемов добычи от уровня 2021 года — 120 млрд куб. м.

«Переориентация экспорта газа требует намного больше времени, чем в случае с нефтью, поскольку для этого необходимо построить соответствующую инфраструктуру. Например, при выводе трубопровода «Сила Сибири — 2» на полную мощность в Китай можно будет отправлять почти 100 куб. м в год, однако на это потребуется время. По нашим оценкам, экспорт «Газпрома» сможет восстановиться до показателей 2021 года не раньше начала следующего десятилетия», — отмечает Сергей Кауфман.

Выручка газовой отрасли РФ в 2023 году может снизиться вдвое от прошлогоднего уровня — со \$165 млрд до \$71 млрд, в 2025 году она сохранится на уровне \$73 млрд, считают в «Яков и партнеры». При этом к 2030 году, если цены на газ стабилизируются и будут реализованы основные заявленные экспортные проекты, показатель может вырасти до \$97 млрд. Также эксперты считают, что доля экспорта в выручке уменьшится и составит 50–60% против 74% в 2021 году и 84% в 2022 году.

Впрочем, сейчас большая ставка делается на СПГ-проекты. Ведь экспорт сжиженного природного газа (СПГ) является довольно высоким, в том числе в Европу. Так, согласно анализу Global Witness, в 2023 году страны ЕС намерены импортировать рекордные объемы СПГ из России. Относительно 2022 года объем импортированного в январе — июле российского СПГ увеличился на 1,7%, относительно 2021 года — на 40%. По подсчетам аналитиков, компенсировать выпадающие доходы только за счет перспективных СПГ-проектов будет трудно, так как их строительство сопряжено с технологическими ограничениями. «Сокращение газовой торговли отразилось не только на России, но и на Европе. Ущерб от постепенного отказа от российского газа более значителен, чем в случае с нефтью, так как это бьет по европейской промышленности, которая до сих пор вынуждена потреблять меньше газа, чем до 2022 года. В то же время рецессии ни в США, ни в ЕС пока что не случилось», — пояснил господин Кауфман.

ГОСУДАРСТВО ПОДСТАВИЛО ПЛЕЧО

В развитии нефтегазовой отрасли заинтересован не только бизнес, но и власти. За последнее время главы регионов УрФО предложили ряд инициатив по поддержке компаний. Губернатор Югры Наталья Комарова заявила, что мировая конъюнктурная неста-

ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА ВЫРУЧКА ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РФ МОЖЕТ СОКРАТИТЬСЯ ВДВОЕ

бильность оказывает влияние на эффективность развития базовой для России нефтегазодобывающей отрасли, что, в свою очередь, отражается и на смежных отраслях промышленности. В связи с этим она предложила создавать благоприятные инвестиционные условия для деятельности недропользователей, внедрение новых налоговых режимов, сокращение административных барьеров на всех этапах жизненного цикла продукта.

В частности, госпожа Комарова считает эффективной мерой передачу в ведение регионов федеральных полномочий по управлению малыми месторождениями с запасами до 1 млн т нефти и ресурсами до 3 млн т. Благодаря этому получится снизить административные барьеры на лицензионном этапе, простимулировать активность небольших недропользователей и привлечь инвестиции в освоение месторождений, не представляющих интереса для крупных корпораций.

Также Наталья Комарова считает, что появилась необходимость актуализировать налоговые режимы для предприятий отрасли, в частности, расширить применение налога на дополнительный доход (НДД), который платится после получения прибыли с продажи добытых полезных ископаемых. Для стимулирования проведения геологоразведочных работ она предложила внести изменение в Налоговый кодекс, предусмотрев для добывающих организаций вычет из НДС в объеме затрат на сейсмозаземочные работы, опорное, параметрическое и поисковое бурение.

Губернатор Александр Моор заявил о намерении привлечь крупнейшие нефтегазовые компании к созданию в Тюмени промышленного парка «ДСК 500», который станет одним из крупнейших в России по потенциалу импортозамещения. «Сегодня наша страна оказалась в технологической блокаде со стороны западных стран. Поэтому особую важность приобрела организация и поддержка импортозамещения, нашей технологической независимости», — пояснил он.

По мнению Сергея Кондратьева, и для добывающих компаний, и для производителей оборудования сейчас важна «стабильность правил игры». «Важно понимать, какими будут налоги, правила выдачи лицензий, экологические платежи и прочее. Не только в следующем году, но через пять, десять лет. Опыт последних лет показал, что нефтяники часто готовы финансировать и НИОКР, и создание опытных образцов оборудования, помощь государства может снизить затраты, но в первую очередь отрасли нужно упрощение регулирования», — пояснил эксперт, добавив, что это позволит быстрее внедрять разработки на основе «обратного инжиниринга» и проектировать новые объекты. ■



ВЛАСТИ РЕГИОНОВ ИНИЦИИРУЮТ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

ФОРУМ СУВЕРЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

С 18 ПО 21 СЕНТЯБРЯ
В ТЮМЕНСКОМ ТЕХНОПАРКЕ ПРОЙДЕТ ПРОМЫШЛЕННО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ TNF.
ПАРАЛЛЕЛЬНО С НИМ НА ПЛОЩАДКЕ СОСТОИТСЯ ВЫСТАВКА TNF EXPO. НЕСМОТРЯ НА НАЛИЧИЕ
САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ДЕЛОВЫХ ПРОГРАММ, ОБА МЕРОПРИЯТИЯ ОБЪЕДИНЯТ ТЕМЫ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА РОССИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, А ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ
БУДЕТ УДЕЛЕНО IT-СЕКТОРУ. ИРИНА ПИЧУРИНА

Изначально, с 2010 года, Промышленно-энергетический форум TNF проводился в качестве конгрессного мероприятия нефтегазовой тематики под названием «НефтьГазТЭК». В 2016 году мероприятие было переименовано в Тюменский нефтегазовый форум (TNF) и за годы работы стало одним из крупнейших отраслевых событий в России. В 2022 году TNF получил федеральный статус, что позволило охватить более широкий перечень профильных тем и актуальных вопросов, поскольку поднимаемые вопросы интересны не только для Тюменского региона и Западной Сибири, но и специалистам всей России и зарубежья. Федеральный статус, отмеченный официально, показал признание значимости мероприятия на высшем уровне. В прошлом году TNF посетили рекордные 8,9 тыс. человек, было подписано 20 соглашений, а Тюменская область за время работы площадки заключила сделки на общую сумму более 15 млрд руб.

При этом темы предстоящего форума были намечены еще год назад. Так, на TNF-2022 зампред правительства России — министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров отмечал, что технологическая независимость страны по нефтегазовому машиностроению составила 60% и выросла на 20% с 2014 года, когда против России были введены первые санкции. «Работа еще предстоит большая. Мы рассчитываем где-то к 2025 году выйти на параметры ближе к 80%», — заявил тогда господин Мантуров.

В этом году организаторы ожидают порядка 10 тыс. участников и гостей форума, среди которых появятся делегации из Китая, Белоруссии, Узбекистана, Пакистана и других стран. Примерно треть участников — IT-компании. Общая площадь территории форума составит почти 8 тыс. кв.м.

ЦИФРЫ ИЗ НЕФТИ В деловую программу Промышленно-энергетического форума TNF-2023 будет включено более 60 мероприятий. Несмотря на то, что у каждого дня есть своя центральная тема, вопросам цифровизации уделено особое внимание: для них не только выделен отдельный день, но связанные с ними сессии будут проходить почти ежедневно, при этом многие посвящены разработке отечественных



ДМИТРИЙ ДУЖАНИН

ТРАДИЦИОННО В TNF ПРИМУТ УЧАСТИЕ ПЕРВЫЕ ЛИЦА
ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ



продуктов и противостоянию усилившимся хакерским атакам. На форум также вернутся введенные в 2022 году форматы. Среди них «О чем спорят CDO, CDTO и все, кто продолжает делать ЭТО. Экспорт российских технологий и оборудования для нефтегазовых компаний» и саммит HR-директоров ТЭК «Люди — это энергия!», который ранее назывался «Люди — новая нефть». Как и всегда, в рамках форума пройдут дни поставщика и технологические дни при участии СИБУРа, НОВАТЭКа, «Роснефти», «Сургутнефтегаза», ЛУКОЙЛа.

Нововведением TNF-2023 станет «нулевой день» форума — 18 сентября. Акцент программы будет сделан на мероприятиях для молодежи и с ее участием. «Нулевой день» начнется с парада молодых специалистов, посвященного 70-летию открытия Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции. Шествие пройдет до шатра TNF EXPO, где состоится торжественное открытие форума и тематической выставки об истории освоения недр Югры и Ямала. Напутствия новому поколению нефтяников дадут ветераны отрасли — ученый, академик РАН Алексей Конторович, президент Союза нефтегазопромышленников России Геннадий Шмаль, экс-министр топлива и энергетики РФ Юрий Шафраник. Наряду с молодежным треком в программу включены дискуссионная сессия о развитии промышленного туризма и презентация продуктов креативных индустрий для предприятий энергетического сектора.

В первый день TNF, 19 сентября, внимание будет уделено технологиям и оборудованию для разведки и добычи. В мероприятиях деловой программы примут участие спикеры от «Газпромнефти», «Роснефти», «КогалымНИПИнефти», «Транснефти», ЛУКОЙЛа, «Татнефти», «Башнефти» и других. На сессиях поднимут вопросы о подходах в строительстве месторождений, технологиях бурения и закачивания скважин, реверс-инжиниринге. Кроме того, будут обсуждаться снижение производственной опасности для людей и среды, а также вопросы кадровой полити-

ки — в рамках одного из HR-саммитов примет участие российский космонавт Александр Мисуркин.

Второй день, 20 сентября, предназначен для поиска решений вопросов стратегического развития отрасли. Его посетят политики регионального и государственного уровней. Ожидается, что спикерами и участниками станут министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, зампреда правительства РФ Александр Новак, губернатор Тюменской области Александр Моор, губернатор ЯНАО Дмитрий Артюхов, губернатор ХМАО Наталья Комарова, замминистра промышленности и торговли РФ Михаил Иванов, первый замминистра энергетики РФ Павел Сорокин, замминистра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ Андрей Заренин, замминистра торговли и промышленности РФ Василий Шпак и многие другие. Также участие примут главные лица компаний СИБУРа, ЛУКОЙЛа, «Татнефти», «РуссНефти», «Северстали», «Трансмашхолдинга», ЯТЭКа, НОВАТЭКа и иных отраслевых предприятий. Эксперты будут разговаривать о поддержке спроса на российскую продукцию для ТЭК, нормализации ВЭД в дружественных странах, технологическом суверенитете и диверсификации рынков сбыта российского СПГ. Кроме того, во второй день состоится заседание координационного совета по импортозамещению нефтегазового оборудования при правительственной комиссии по импортозамещению.

Акцентом последнего дня TNF станет цифровизация. Специалисты IT-области примут участие в сессиях «Цифровой двойник месторождения и актива: платформенный подход к данным», «Open Source в нефтегазе — светлое будущее или тупик?», «Замена действующих IT-систем». В последней одной из сессий выступит гендиректор «Лаборатории Касперского» Евгений Касперский. В качестве завершения дня для участников форума и заслуженных работников отрасли с концертными программами выступят Григорий Лепс и группа «Любэ».

В ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЕ TNF-2023 БУДЕТ УДЕЛЕНО БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ ВОПРОСАМ IT — ТРЕТЬ УЧАСТНИКОВ БУДЕТ ИЗ ЭТОГО СЕКТОРА

ВЫСТАВКА С ЗАМЕНОЙ Параллельно с Промышленно-энергетическим форумом на площадке Тюменского технопарка пройдет выставка TNF EXPO. В прошлом году ее статус, как и статус форума, вырос — у выставки появилось собственное название и деловая программа. Поэтому помимо стендов, на которых будут представлены инновационные и проверенные временем и рынком разработки для нефтегазовой отрасли, на площадке будет своя деловая программа, в которую вошли биржи контактов инвестиционного блока правительства Тюменской области, нефтегазовых компаний Республики Узбекистан и ПАО «Сибур Холдинг». Посетить их смогут все гости выставки по предварительной регистрации. Работу выставка TNF EXPO начнет 18 сентября.

Площадь выставочного павильона превысила 3 тыс. кв.м., при этом компании выкупили все вакантные помещения. Самые большие из них займут стенды Нефтегазового кластера (138 кв.м) и концерна ВКО «Алмаз-Антей» (80 кв.м). Свои разработки представит единый оператор проектов малотоннажного производства сжиженного природного газа «Газпром» — «Газпром СПГ Технологии», а также единственный в РФ производитель шипов противоскольжения различного назначения — компания «Теком». Не обойдется и без представления отечественных цифровых технологий — на выставке будет стенд компании Positive Technologies, одного из ведущих игроков в сфере кибербезопасности страны.

Крупнейшие экспозиции расположатся на улице. Например, на открытой уличной экспозиции «ЕТС Трейд» представит первый в России полноприводный самосвал Sitrak C7H, который построен в тесном сотрудничестве с немецким автозаводом MAN и имеет многие идентичные западным компоненты. ■

Место встречи – «СИНАРА ЦЕНТР»!

Многофункциональная площадка с комплексом готовых решений для организации бизнес-мероприятий любого масштаба.

Наличие разноплановых многофункциональных площадок. Большой зал комплекса вмещает 400 посадочных мест. Уникальная блитчерная система кресел позволяет оперативно менять театральную рассадку на банкетную, собрав кресла в единый блок. Такого нет ни у кого в Екатеринбурге. Помимо концертно-банкетного зала есть залы поменьше — мы можем предоставить заказчику помещения от 40 до 1000 квадратных метров.

Стиль нашего комплекса заключается в том, что стены исторического здания прекрасно уживаются с современными интерьерами. Здесь есть и соответствующая аура, и продуманная инфраструктура, и новейшие мультимедийные технологии, позволяющие провести мероприятие уровня международного конгресс-центра. У нас прекрасно сочетаются история и современность.

Мы создаем ваше мероприятие «под ключ»: встречаем гостей в аэропорту, заселяем в отель, организуем не только деловую, но и культурную программу, предоставляем услуги кейтеринга, пакет участника мероприятия.

Многие не знают о наших возможностях. Обычно на деловых площадках проводят конференцию, а на банкет уходят в ресторан. У нас все происходит в одном месте: и деловая часть, и фуршет, и бизнес-ланч, и кофе-брейк, и банкет. Кроме того, мы можем организовать посещение постоянной и временной экспозиций нашей галереи современного искусства «Галерея Синара Арт».

«Галерея Синара Арт» — одна из крупнейших институций Урала, фокусирующаяся на современном искусстве. Выставочная деятельность галереи демонстрирует эволюцию художественных процессов, раскрывает и интегрирует феномен уральского искусства в общероссийский и глобальный контекст.

Ежегодно «Галерея Синара Арт» проводит более 25 выставочных проектов. В сентябре 2023 года «Галерея Синара Арт» открывает сразу четыре новые выставки: «Сказочные миры И. Я. Билибина», «Авангард. XX век», «Марк Шагал. La Bible», выставка программы поддержки молодых художников «Новость» и просветительского проекта «Школа кураторов» — «Жизнь сейчас».

У нас работают профессионалы, которые знакомы с современными трендами в развитии арендных и арт-пространств.



Ирина Домина,
генеральный директор
«Синара Центра»



СИНАРА
ЦЕНТР

Тел.: 8 (343) 350-22-00

sinara-center.com

Екатеринбург,
Верх-Исетский бульвар, 15/4



«ЭТО ВСЕ, О ЧЕМ МЫ ДУМАЕМ С УТРА ДО ВЕЧЕРА»

НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ НЕ ТОЛЬКО СТИМУЛИРОВАЛИ РОССИЙСКИЕ ИТ-КОМПАНИИ НА СОЗДАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТОВ, НО ТАКЖЕ ОТКРЫЛИ НОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА РУБЕЖОМ. О ТОМ, КАКОЙ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ У РОССИЙСКОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ (ПО) ДЛЯ ТЭК И ПОЧЕМУ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ ИНОГДА САМИ ТОРМОЗЯТ РАЗВИТИЕ ИТ-РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОТРАСЛИ, РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЦИФРОВОЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ» (СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ГК «ЦИФРА» И «ГАЗПРОМ НЕФТИ») АЛЕКСАНДР СМОЛЕНСКИЙ. БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСЕЙ БУРОВ

Review: Насколько широко российское промышленное ПО представлено за рубежом?

Александр Смоленский: За последние пять-семь лет в России сформировалась целая группа компаний, которые занимаются промышленным ПО, и у них есть конкурентные для мирового рынка предложения. Например, у нас есть довольно обширная база зарубежных клиентов из разных нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих стран. Особый интерес за последний год проявили компании, в первую очередь, из дружественных стран. Один из главных запросов у них — снижение рисков на производстве, особенно если речь идет об объектах критической инфраструктуры. Конечно, объемы российского экспорта промышленного ПО пока несопоставимы с поставками западных игроков, такими как, например, Aveva. Но есть надежда и предпосылки, что через несколько лет российские ИТ-продукты станут заметными в мире.

R: Откуда такая уверенность?

А.С.: У российских разработчиков есть явные конкурентные преимущества. Во-первых, международные вендоры, работающие в узкоспециализированных сегментах, стараются не продавать ПО, а сдавать его в аренду, сохраняя при этом доступ к продукту, контроль над ним и возможность отключить его. Что еще хуже, вендоры имеют непосредственный доступ к пользовательским данным компании, часто содержащим коммерческую или государственную тайну. А вот многие российские ИТ-компании, в том числе «Цифровая индустриальная платформа» или «Цифра», работают по классической модели, когда приобретенный продукт полностью принадлежит клиенту. Мы не пытаемся получить доступ к данным, не претендуем на то, чтобы полностью заниматься обслуживанием продукта, мы учим работать с ПО клиентов и партнеров, к тому же на наших продуктах можно самостоятельно разрабатывать приложения. Мы в своих продуктах специально не делали «рубильник» и не планируем делать. Это то, что делает российские ИТ-решения действительно очень ценными для мирового рынка.

Во-вторых, циклы разработки и внедрения в промышленном ПО достаточно длинные. Например, PI System, базовую платформу для производства, разрабатывали 20 лет назад. Все это время ИТ-отрасль активно развивалась, поэтому в продукт 20-летней давности невозможно включить востребованный сейчас функционал. У российских разработок таких проблем нет — мы изначально строим дом с современным лифтом, водопроводом и другими системами.

Это преимущество можно рассмотреть на примере «Цифры», которая начала делать свои продукты пять лет назад, и «Цифровой индустриальной платформы», которая еще моложе. У них нет сотен существующих внедрений, которые нужно обслуживать, и нет клиентов, которые требуют, чтобы «все старое работало». Кроме того, мы работаем с таким понятием, как «объектная модель» — это возможность репликации «цифрового двойника» с одного завода на другой в течение нескольких месяцев, а не лет. Вместе с этим предприятия получают и нативный искусственный



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЦИФРОВАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА» АЛЕКСАНДР СМОЛЕНСКИЙ

интеллект там, где он применим с современным производственным оборудованием и видеоаналитикой.

R: Какие цифровые решения сейчас актуальны для нефтегаза?

А.С.: Согласно недавнему исследованию Gartner, к 2027 году более 50% предприятий будут использовать платформы для управления производством и ускорения развития своих цифровых инициатив. Мы уже давно уловили этот тренд, на волне которого еще несколько лет назад стали развивать цифровую промышленную платформу ZIIoT. С 2020 года мы продолжили эту работу в рамках «Цифровой индустриальной платформы», команда которой сконцентрировалась на продуктах для нефтегаза, объединении разрозненных информационных систем заказчиков на платформе, создавая так называемый единый дом для данных. Платформа позволяет не только обрабатывать и визуализировать информацию для принятия управленческих решений, но и самостоятельно разрабатывать необходимые в работе прикладные приложения, а также развивать инструменты для поддержки искусственного интеллекта. На базе платформы созревают уникальные для рынка решения. Так, скоро будет завершен проект по обработке и управлению данными для R&D-лабораторий на нефтехимических производствах.

R: При наличии конкурентных преимуществ и спроса, что мешает активно внедрять отечественные ИТ-продукты в нефтегазовой отрасли?

А.С.: Некоторые промышленные компании не хотят пользоваться рыночными продуктами, а пишут их сами, дублируя те, что уже есть на рынке. Это нецелесообразно, ведь у мегакорпораций уходит на разработку в 7–10 раз больше денег и заметно больше времени, чем у небольших российских ИТ-компаний. Помимо этого, тратится еще человеческий ресурс — умения тысяч российских ИТ-специалистов можно было бы применить иначе, а не направлять на написание существующего на рынке ПО.

Получается, что компании-разработчики вместо того, чтобы занять российский рынок и конкурировать друг с другом, вынуждены конкурировать с внутренними отделами разработки промышленных компаний. Очевидный минус этого — цифровое отставание. Не так много примеров, когда ИТ-блоки промышленных корпораций в одиночку создали бы успешный рыночный продукт. В подавляющем большинстве случаев такой продукт так и остается внутри предприятия.

Государство призывает к синергии предприятий и ИТ-компаний, здесь даже наблюдаются подвижки, но пока нельзя сказать, что индустрия приняла какую-то общую стратегию импортозамещения. Такое поведение крупных промышленных игроков усложняет и вывод российских ИТ-решений на экспорт. Проблема не в том, что мы не можем завоевать экспортный рынок, напротив, мы можем занять солидную его долю, хоть на это и потребуется время. Вопросы в том,

как бы нам домашний рынок, который, казалось бы, уж точно должен быть поделен между российскими ИТ-компаниями, не потерять. Впрочем, некоторые промпредприятия открыты для сотрудничества, создают вместе с отечественными ИТ-компаниями новые объединения и консорциумы, инвестируя в развитие цифровых проектов. Это придает уверенности в завтрашнем дне.

R: Может быть, необходимо вмешательство властей?

А.С.: Государство сделало здесь то, что должно было: постаралось всех собрать и объяснить, что надо использовать ПО российских компаний. Дальше власти могут только принуждать компании изменять свою политику. Но это неправильно — мы в рыночной модели, где компании должны сами решить, каким путем идти. Поэтому нужно ждать, когда крупные недропользователи поймут, что они не сделают ПО так оптимально, как рыночные компании. Потому что ИТ-компании не делают ничего другого. Это все, о чем мы думаем с утра до вечера.

И все же главным вопросом остается финансовый. Чтобы открыть довольно скромный офис в перспективной для нефтегаза стране, надо 150–200 млн руб. в год. Сюда входит фонд оплаты труда, содержание офиса, командировки. С учетом того, что первые контракты будут года через три, для закрепления компании только в одной стране необходимо 500–600 млн руб. Готово ли государство каждому разработчику дать такую поддержку? Не уверен. И не уверен, что это нужно. Но если бы российские разработчики увереннее захватывали российский рынок, они бы заработанные деньги тратили на экспансию во внешний мир. Сейчас нами интересуются иранцы, египтяне, кубинцы, саудовцы, идут переговоры, но открыть офисы мы не можем только потому, что это для нас слишком дорого. Пока работаем удаленно, хоть эффективность такой работы значительно ниже.

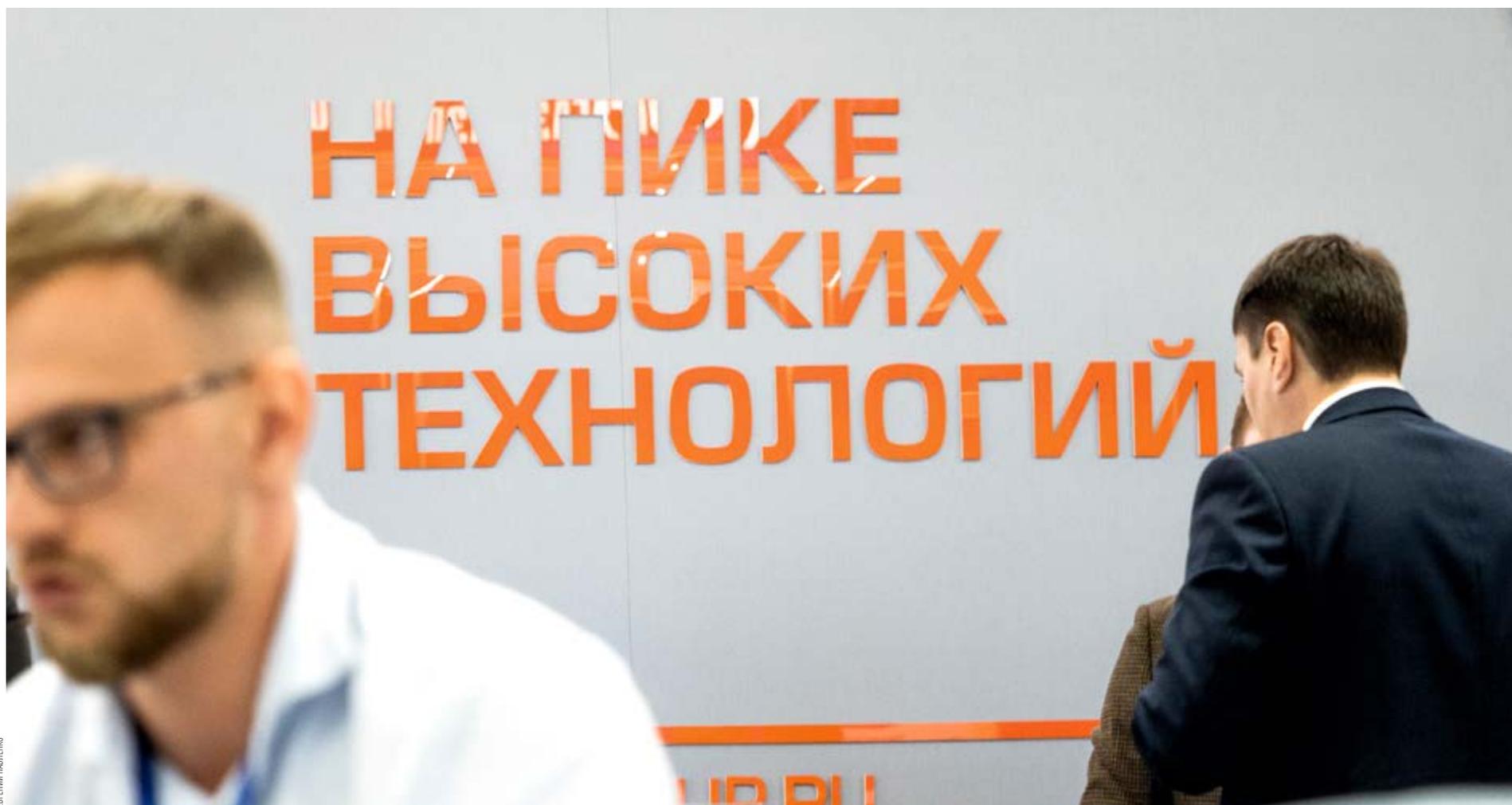
R: Чем грозит отсутствие синергии ТЭК и ИТ-компаний?

А.С.: Есть риск, что на российский рынок могут прийти поставщики из дружественных стран. Иранцы, например, не только интересуются нашими решениями, но готовы предлагать свои. Китайцы за счет дешевых продуктов и гигантских инвестиционных возможностей в маркетинге способны захватить большую долю рынка. Таким образом, наше «окно возможностей» небольшое — два-три года. Но если малые и средние компании не выживут, потому что не успеют достаточно закрепиться на отечественном и международном рынках, то отрасль в целом сменит зависимость от западных поставщиков на условно восточных.

Если мы не завоюем внутренний рынок, то и на экспорт технологий шансы уменьшатся критически. Отдельно отмечу, что, несмотря на то что мы говорим о проблемах, я полон оптимизма. У нас ушло несколько лет на путь, который Запад прошел за десятилетия. Мы за небольшой период породили индустрию, которой у нас практически не было. И это большой успех для всех участников этого рынка: и для промышленников, и для айтишников, и для всех, кто вовлечен в процесс. ■

НЕФТЕГАЗ МЕНЯЕТ ЦИФРОВЫЕ РЕЛЬСЫ

НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ ИНВЕСТИРОВАЛИ В ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ВЫСТРАИВАЯ НА ИХ ПРОДУКТАХ СВОИ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ. ТЕПЕРЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЗАПАДНЫЕ ПРОДУКТЫ НЕБЕЗОПАСНО: ЛИЦЕНЗИИ ЗАКАНЧИВАЮТСЯ, КОЛИЧЕСТВО КИБЕРАТАК УВЕЛИЧИВАЕТСЯ, ЗАЩИЩАТЬ ИТ-СИСТЕМЫ СТАНОВИТСЯ ВСЕ СЛОЖНЕЕ. ОДНАКО ПЕРЕЙТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ПОЛУЧАЕТСЯ НЕ ВСЕГДА БЫСТРО И ПРОСТО. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ РОССИЙСКИЕ РАЗРАБОТЧИКИ УЖЕ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ СВОИ РЕШЕНИЯ ВЗАМЕН УСТАРЕВШИХ ЗАПАДНЫХ, ПРИСЛУШАТЬСЯ К ЗАПРОСАМ ЗАКАЗЧИКОВ И РАЗВЕРНУТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СВОИ ПЛАТФОРМЫ. ВОПРОС В ТОМ, ДОВЕРЯТСЯ ЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИЙСКИМ ВЕНДОРАМ ИЛИ ПОНАДЕЮТСЯ НА СКОРЫЙ ВОЗВРАТ ПРИВЫЧНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ. АЛЕКСЕЙ БУРОВ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

РОССИЙСКИЕ ИТ-КОМПАНИИ МОГУТ ЗАКРЫТЬ ДО 90% ПОТРЕБНОСТЕЙ ЗАКАЗЧИКОВ В БОЛЬШИНСТВЕ СЕГМЕНТОВ

Спрос российского топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на передовые цифровые технологии в 2020 году Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ оценивал в 30,7 млрд руб. с перспективой роста к 2030 году в 13,5 раза — до 413,8 млрд руб. От цифровизации участники рынка получают конкурентные преимущества и финансовую выгоду. Весной 2022 года Yugon Consulting оценивал эффект от развития методов искусственного интеллекта в 2025–2040 годах для российских нефтегазовых компаний в 2,95 трлн руб., для государства — 2,45 трлн руб. Однако уже тогда участники нефтегазового рынка признавали, что санкционное давление ограничивает доступ предприятиям нефтепереработки к новейшим технологиям.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЗАМЕНЫ В конце прошлого года степень импортозамещения ИТ-продуктов в нефтегазовой отрасли оценивалась в 30%, при этом 10% опрошенных промышленных предприятий плани-

ровали заменить импортное ПО отечественным, рассказали в ГК «Финам». «Если предположить, что от половины до трех четвертей из них выполнили этот план, то сейчас степень импортозамещения составляет от 35% до 38%, — сообщил аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын. — Вряд ли средние темпы замещения зарубежных цифровых решений могут быть быстрее, поскольку в ряде случаев отечественных программ просто нет. Когда предприятия ждут предложений или ищут решения в направлении параллельного импорта, разработчики тоже не будут брать на себя риски делать то, на что не будет спроса».

Как утверждают участники рынка, западные вендоры могли продавать специфические отраслевые решения на мировой рынок, тем самым окупая затраты на их разработку и поддержку, российский же рынок недостаточно емкий, чтобы импортозамещение таких продуктов в полной мере окупилось. Кроме того, нефтегазовые компании привыкли к комплексным и платформенным решениям, особому отноше-

нию к своим запросам, времени реакции, технической поддержке определенного качества, а на отечественном рынке сейчас немного разработчиков, готовых предоставить все эти услуги по принципу «одного окна», отметил директор департамента по работе с нефтегазовым сектором ГК «Астра» Руслан Сайдалиев. В связи с этим нефтегаз пока осторожно смотрит на предложения российских производителей ПО.

Тем не менее, с 2022 года главной целью ИТ-отрасли стало достижение технологической независимости и переход на отечественные продукты. Российские ИТ-компании и раньше стремились разрабатывать решения равные, а в чем-то и лучше иностранных аналогов, отмечает господин Сайдалиев.

Как пояснил директор по продуктам «Цифровой индустриальной платформы» компании «Цифра» Кирилл Железнов, западные решения для нефтегазового сектора в основном создавались около 30 лет назад, их архитектура и технологический стек устаре-

ли. «Поэтому современные российские ИТ-разработки могут и должны конкурировать с западными. При этом нужно не слепо копировать западные технологии, а создавать свое и отталкиваться от клиентских задач», — подчеркнул он. В качестве примера господин Железнов привел российский финтех, который когда-то «безнадежно отставал от европейского, а затем совершил прорыв и стал лучшим в мире», поскольку в его архитектуру закладывались новейшие технологии, а развитие происходило независимо от западного.

Отечественные ИТ-продукты уже сегодня могут закрыть около 90% потребностей в большинстве сегментов, в том числе в операционных системах, средствах защиты информации, офисном ПО, сервисах видеоконференцсвязи и многом другом, подчеркнул Руслан Сайдалиев. Помимо этого, российские разработчики «идут довольно уверенно» и в направлении специализированных инженерных систем и отраслевого ПО.



АНАТОЛИЙ ЖЕЛЕЗНОВ

НЕФТЕГАЗУ СЕГОДНЯ ИНТЕРЕСНО ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ПО, ЦИФРОВЫЕ ДВОЙНИКИ И IIOT



ДИЕГ МАРКЕВ

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ — ОДНО ИЗ САМЫХ РАЗВИТЫХ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИТ-РЫНКА В РОССИИ

→ **ТРЕНДЫ В ЦИФРЕ** Помимо более выгодного положения в части разработок, сложившаяся ситуация открыла российским компаниям-вендорам ПО широкие возможности для производства и борьбы за долгосрочные и предсказуемые заказы, отметил Кирилл Железнов. По его словам, сейчас на предприятиях нефтегазовой отрасли тестируются или пилотируются все доступные на рынке ИТ-решения, которые вышли с уровня презентации хотя бы на уровень прототипа.

В части инфраструктурного ПО в нефтегазовой отрасли сейчас наиболее востребованы операционные системы, системы управления базами данных, системы резервного копирования, продукты виртуализации и удаленного доступа к виртуальной инфраструктуре. «В процессе импортозамещения и построения ИТ-инфраструктуры важно не просто закупить и попытаться применить разрозненные решения, но обеспечить их взаимную совместимость и работу, создать экосистему, на базе которой можно будет выстроить всю необходимую ИТ-инфраструктуру. В связи с этим компании-потребители ожидают, что отечественные цифровые решения будут во многом превосходить тот технологический и сервисный уровень, к которому привыкли пользователи, применяя иностранные продукты», — пояснил Руслан Сайдалиев.

Кроме того, в нефтегазе и энергетике сейчас активно используются промышленный интернет вещей (IIoT) и цифровые двойники. Последние позволяют

моделировать те или иные сценарии на виртуальном оборудовании или технологическом процессе без ущерба реальному производству. «Это передовая технология все активнее используется в крупных организациях. Пока ее основными проблемами являются сложность в изготовлении и большая стоимость. Однако стоит отметить, что такие проекты и технологии внедряются не на среднесрочную перспективу, они являются стратегически важными проектами на будущее», — подчеркнул эксперт по кибербезопасности Kaspersky ICS CERT Владимир Дашенко.

Еще одно направление в части развития отечественного инфраструктурного ПО — цифровые помощники, к которым в том числе можно отнести и роботизацию. В частности, у ГК «Астра» есть WorksPad Assistant — платформа для серверных корпоративных ботов и клиентских микроприложений, которая поддерживает создание серверных микроприложений — ботов для специфических корпоративных систем. Клиентские приложения создаются в визуальном редакторе для каждого серверного бота и позволяют пользователю безопасно работать с корпоративными информационными системами из клиента-контейнера WorksPad. «Спрос на роботизацию всегда был высоким, ведь ряд «рутинных» операций можно было легко передать роботу. Сейчас же, после иностранных решений, этот сегмент несколько просел, несмотря на наличие российских аналогов. И тут речь

не о том, что отечественные производители дают продукт не того качества, вопрос скорее в том, что рынок знает их не столь хорошо и только начал открывать для себя», — добавил господин Сайдалиев.

КИБЕР НЕ БЕЗ АТАК Одно из направлений российского ИТ-рынка, которое уже достаточно развито и конкурентоспособно, — это информационная безопасность (ИБ). «Отечественный рынок ИБ — высококонкурентный, индекс Херфиндала для него — 5 тыс. Это означает, что средняя доля игрока составляет около 5%», — привел данные Леонид Делицын. По данным опроса, проведенного крупнейшей инжиниринговой и консалтинговой компанией Accenture еще в 2019 году, уже 60% нефтегазовых предприятий инвестировали в кибербезопасность, и по объему инвестиций ИБ превышало другие направления. «Возможно, это связано с тем, что документооборот автоматизировали еще раньше, а обеспечение безопасности стало очень сложной задачей», — полагает эксперт. Одна из причин этого, по его словам, в том, что работники приносят на работу собственные устройства, подключенные к сети, и периметр безопасности теперь «можно уподобить не внешнему забору, а спецодежде, надетой на каждого сотрудника».

Серьезные кибератаки могут вывести из строя критические системы, привести к значительному временному простоя и нарушениям рабочего процесса, утеч-

ке конфиденциальной информации и репутационным рискам. А восстановление информационных систем после кибератаки может стоить предприятиям миллиарды рублей, не говоря уже о возможных штрафах за невыполнение регулятивных требований. «Кроме того, если раньше фокус был преимущественно на защите ИТ-инфраструктуры, те организации, которые наращивают темпы цифровизации, внедряют и средства для защиты ОТ (операционных технологий), и смотрят в сторону промышленного XDR (платформа для комплексной защиты предприятий)», — добавил Владимир Дашенко.

ИТ-ПЕРЕСТРОЙКА Сейчас ИТ-ландшафт в нефтегазовом секторе кардинально меняется. Как пояснил Руслан Сайдалиев, речь идет о построении еще одной инфраструктуры рядом с имеющейся с дальнейшим выводом из эксплуатации «старого» ПО и оборудования: «Ряд «старых» систем можно отключить сразу при приобретении российского функционального аналога, остальные продолжают работать какое-то время в плотном взаимодействии с «новым». Главный вызов заключается в правильном архитектурном построении этой гетерогенной среды, нового ландшафта, который должен взаимодействовать со «старым» сначала на бумаге, а затем уже физически».

Будущий ИТ-ландшафт тесно связан с трендами, которые наблюдаются уже сейчас. «Будет распространяться платформенный подход, который приходит на смену так называемой лоскутной автоматизации. Появятся промышленные маркетплейсы, ускоряющие доставку продуктов до НПЗ и месторождений. Бизнес постепенно перейдет на частные российские облака», — полагает Кирилл Железнов. Владимир Дашенко добавил, что в кибербезопасности и в бизнесе в целом будет все активнее внедряться машинное обучение, продолжит расти количество распределенных производств, в результате «мы все ближе и ближе будем к Индустрии 4.0».

В то же время, если в таких сегментах, как информационная безопасность и системы управления базами данных, российские ИТ-решения укрепят позиции надолго, то в случае со специализированными решениями главная дилемма заказчиков заключается в том, какой риск на себя взять: решиться на глубокое замещение импорта или выждать и довериться стремлению западных компаний остаться на российском рынке. «Предприятия отраслей, которые выступают заказчиками ИТ-решений, понимают, что западные компании при первой возможности постараются сюда вернуться. Такого большого внутреннего рынка, как в Китае, у нас нет, и, соответственно, такого жесткого курса на развитие отечественных ИТ, как у китайской компартии, тоже может не быть. Наше государство будет действовать по обстоятельствам. Потому предприятия пока не спешат с замещением импорта, а разработчики — с созданием продуктов, которые могут оказаться невостребованными», — считает Леонид Делицын. ■



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ПЕРЕД ПРЕДПРИЯТИЯМИ СТОИТ ЗАДАЧА ВЫСТРОИТЬ НОВУЮ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРУ, ИНТЕГРИРОВАВ В СТАРЫЕ ИМПОРТНЫЕ РЕШЕНИЯ НОВЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ

На пути к технологическому суверенитету

Уход иностранных вендоров стимулировал развитие и рост российского ИТ-сектора. Компании РФ сейчас вполне закрывают потребности заказчиков в большинстве сегментов. При этом крупные отечественные разработчики предлагают не просто «голые продукты», а многофункциональные экосистемы, позволяющие перестроить ИТ-инфраструктуру предприятий с западных аналогов. В таком ключе работает группа компаний «Астра». Вместе с защищенной ОС Astra Linux в ее портфеле целый стек собственных программных продуктов. Об опыте их применения в нефтегазовой отрасли, а также о планах создания комплексных программно-аппаратных решений ГК «Астра» подробнее расскажет на совместной с АНО «Цифровая экономика» сессии «Инфраструктурное ПО для отрасли: вызовы, решения, перспективы» в рамках Промышленно-энергетического форума (TNF).

Прошлогодняя ситуация не только стала серьезным вызовом для отечественных производителей программного обеспечения, но и стимулировала их на кратное улучшение сервиса и разработку новых импортозамещающих решений, необходимых рынку. Негласные требования таковы, что российские аналоги не просто должны соответствовать ушедшим с рынка ИТ-решениям, а во многом превосходить тот технологический и сервисный уровень, к которому привыкли пользователи иностранных продуктов.

В числе необходимых отечественных предложений, пользующихся сейчас у заказчиков спросом: операционные системы (ОС), средства защиты информации (СЗИ), офисное ПО, сервисы видеоконференцсвязи и многое другое. «В нынешних условиях зарубежный софт — это фактически голый продукт, без обновлений, техподдержки, сервисов и прочего, что небезопасно, особенно для критической инфраструктуры. Соответственно, он уже мало востребован. Для любой организации или предприятия нужен совместимый продукто-сервисный комплекс, закрывающий все потребности, — то есть экосистема отечественных решений. Именно то, что предоставляет наша компания», — отметил директор по работе с ключевыми заказчиками группы компаний «Астра» Андрей Климов.

ЭКОСИСТЕМА БАЗОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

ГК «Астра» объединяет целый ряд российских компаний-разработчиков ПО: «Русбитех-Астра», «Увеон — облачные технологии», «Рубэкап», «РуПост», «Тантор Лабс», «Ресолют» и ISPsystem. Доля группы в импортозамещении операционных систем в России составляет около 76%. Изначально в ее продуктовом портфеле были ОС Astra Linux и система виртуализации «Брест». Со временем вокруг ОС начала выстраиваться экосистема с широким выбором инфраструктурного ПО. Это системы управления базами данных, резервного копирова-



ния, виртуализации и удаленного доступа к виртуальной инфраструктуре, управления пользователями, корпоративная почта и многое другое.

На сегодня в экосистему ГК «Астра» входит 16 собственных и несколько тысяч партнерских программных и аппаратных решений.

Продукты компании доказали свою эффективность и пользуются спросом. Кроме ОС (в десктопном, мобильном и серверном исполнении) это, в частности, ALD Pro — аналог MS Active Directory и MS System Center. Продукт дает возможность управлять парком компью-

теров организации с помощью групповых политик через интуитивно понятный интерфейс. «Появление ALD Pro на рынке позволило организациям быстрее и проще осуществлять переход на Linux-инфраструктуру», — поясняет Андрей Климов, уточняя, что дополнительно в системе реализованы функции автоматизированной установки ОС и ПО по сети на компьютеры в домене, удаленный доступ к рабочим столам пользователей и мониторинг состояния сервисов службы каталога.

К примеру, в портфеле группы компаний есть такие продукты, как СУБД на основе PostgreSQL и модульная платформа администрирования и мониторинга Tanтор. На них переведена ИТ-инфраструктура энергохолдинга ПАО «РусГидро». Пилотный проект, стартовавший в начале 2023 года, оказался успешным, и уже в мае компания перешла к промышленной эксплуатации. СУБД Tanтор заменила Oracle Enterprise Manager (OEM). В результате применения платформы в «РусГидро» удалось автоматизировать процессы и снизить трудозатраты профильного персонала.

В ядре СУБД Tanтор реализованы улучшения, повышающие производительность и адаптирующие продукт для высоконагруженных систем. Заказчик получает большую отдачу от ресурсов своей инфраструктуры. Встроенная система управления и мониторинга собственной разработки компании «Тантор Лабс» (входит в ГК «Астра») делает проще эксплуатацию БД и информмирует об инцидентах, требующих внимания, что позволяет своевременно их устранить. Особенность платформы Tanтор в широком наборе инструментов для специалистов, работающих со всеми базами данных, основанных на PostgreSQL начиная с версии 9.6 и выше. Это значительно экономит время.

Другим уникальным продуктом ГК «Астра» является корпоративный почтовый сервер RuPost. Он включен в реестр Минцифры и входит в дорожную карту «Циф-

ровое рабочее место сотрудника». Решение включает в себя библиотеку специально разработанных и протестированных шаблонов конфигураций, кластерный сервер для построения масштабируемой отказоустойчивой корпоративной почтовой системы, единую панель управления — от развертывания до заведения почтовых ящиков и мониторинга состояния компонентов.

«Наша экосистема решений позволяет создавать базовую ИТ-инфраструктуру, включающую в себя как серверную часть, так и рабочие места для специалистов с реализацией всех необходимых сервисов, начиная от баз данных и заканчивая почтовыми серверами и средствами централизованного управления», — подчеркнул Андрей Климов.

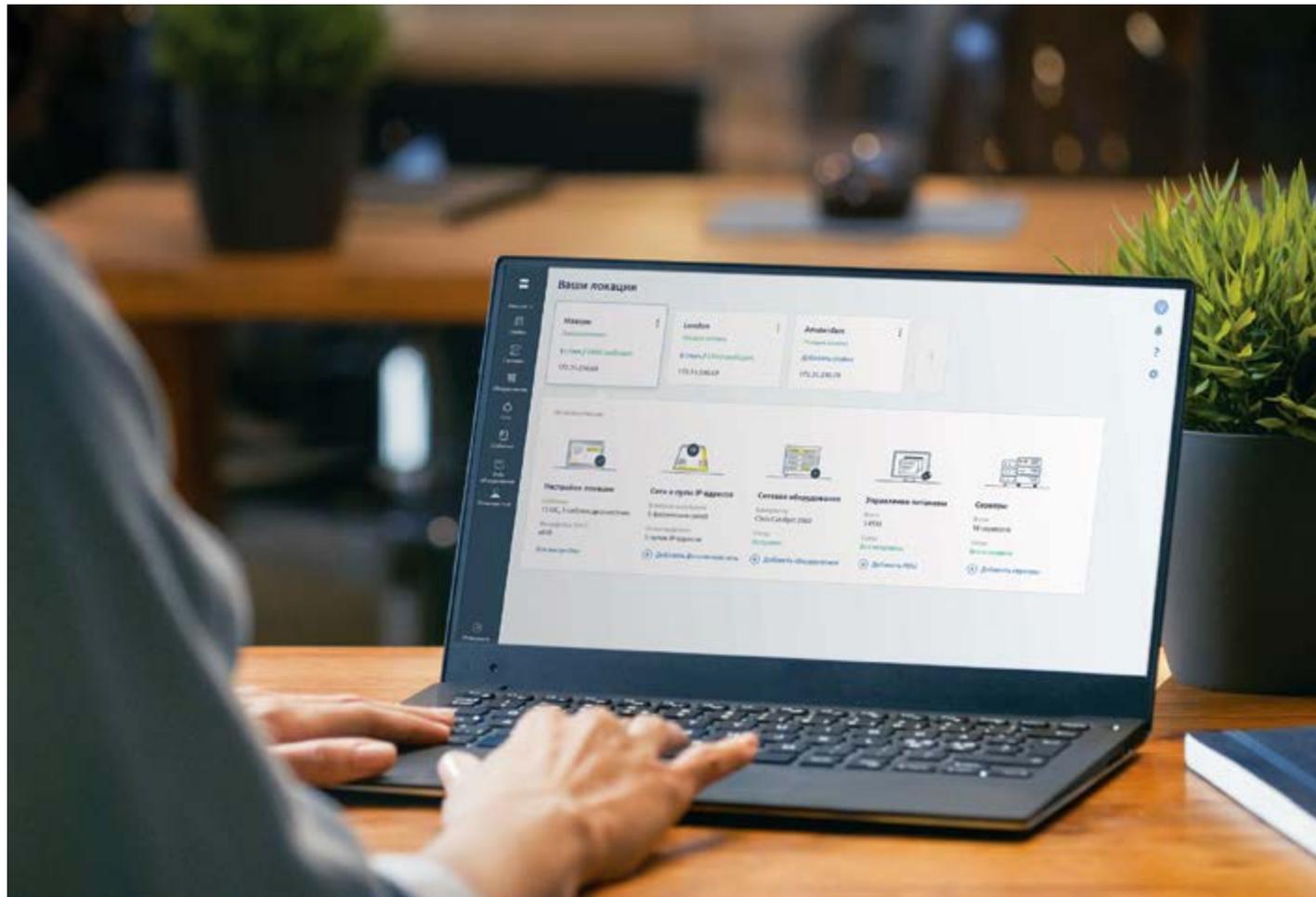
РЕШЕНИЯ РОЖДАЮТСЯ В ДИСКУССИИ

Уровень цифровизации в России сегодня оценивается довольно высоко. Однако технологии, на которых построены сервисы, по-прежнему являются «узким» местом — десятилетиями корпорации и государство строили свою ИТ-инфраструктуру на западных решениях, а устойчивый тренд на их замену пришел не так давно. Процесс импортозамещения запущен, он необходим, однако одновременно заменить все на отечественное ПО и «железо» сложно, для этого потребуется время.

Для формирования прочного фундамента технологического суверенитета экономики России, которая во многом опирается на нефтегазовую отрасль, необходимо определить технические и архитектурные требования, предъявляемые к ПО и «железу», которые могут быть использованы в ИТ-ландшафте крупнейших промышленных заказчиков, а также развить универсальные и легко масштабируемые программно-аппаратные комплексы (ПАКи).

Для обсуждения этих вопросов в рамках Промышленно-энергетического форума (TNF) состоится панельная сессия «Инфраструктурное ПО для отрасли: вызовы, решения, перспективы», которую АНО «Цифровая экономика» проводит совместно с ГК «Астра». Она пройдет 20 сентября с 12:00 до 13:15 на площадке Тюменского технопарка в зале «Тюмень». Встреча планируется в формате дискуссии с участием экспертов ведущих госкорпораций, нефтегазовых и энергетических компаний. В ходе мероприятия участники обсудят успешный опыт построения и эксплуатации отечественных ПАКов, а также барьеры и трудности в реализации таких проектов.

«Группа компаний «Астра» в данный момент прорабатывает программно-аппаратные решения для различных сегментов. Конечно, мы делаем акцент в первую очередь на разработку именно инфраструктурного ПАКа, поскольку это направление является для нас профильным», — заключил Андрей Климов.



Группа компаний «Астра»:
тел.: 8 (800) 222 07 00,
(495) 369-48-16

<https://gk-astra.ru/>
info@astralinux.ru

СИЛЬНЫ УМОМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ

ЗА 2014–2022 ГОДЫ РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР УМЕНЬШИЛ ДОЛЮ ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПОЧТИ НА 20%, УСКОРИЛ РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ДОБЫЧИ, ТРАНСПОРТИРОВКИ И ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЕВОДОРОДОВ. ОДНАКО ПРОЦЕССЫ, НЕСМОТРИ НА АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ И НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВСЕ ЕЩЕ МЕДЛЕННО ИДУТ. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ПОЛАГАЮТ, ЧТО ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ СИТУАЦИИ НЕОБХОДИМА ПОСИЛЬНАЯ ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА. АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

В 2015 году правительство РФ определило 18 приоритетных отраслей экономики для импортозамещения. В числе прочих были энергетическое и нефтегазовое машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность. 2022 год стал проверкой выполнения данной правительственной стратегии. Теперь в России разрабатываются собственные технологии для извлечения ТриЗов, совершенствуются технологии наклонного бурения, есть производство катализаторов для НПЗ, выросли компетенции по производству оборудования для геологоразведки и оснащения СПГ-заводов.

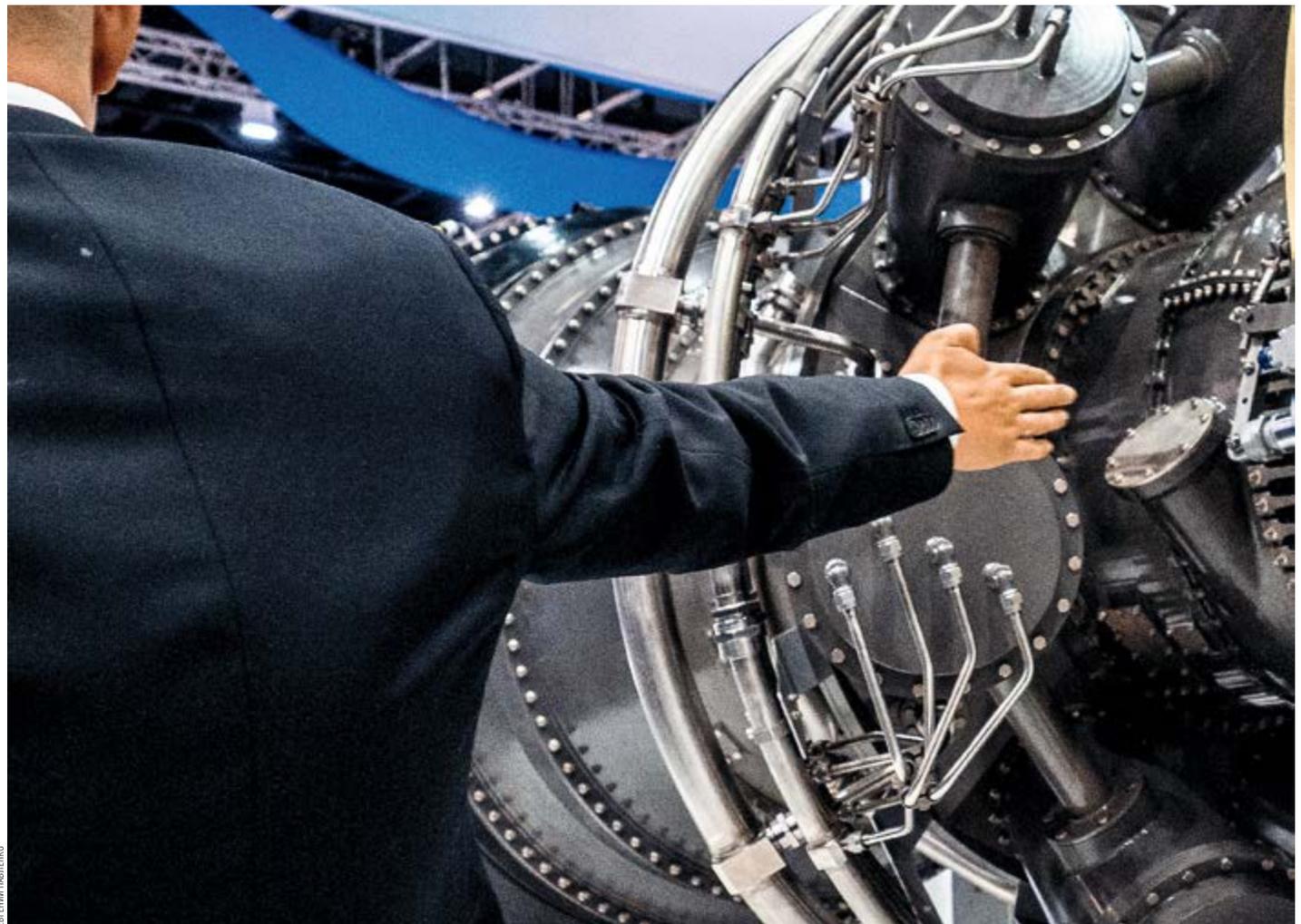
Глава Минпромторга РФ Денис Мантуров заявил, что промпредприятия страны создали порядка 140 видов импортозамещающей продукции. Доля российского оборудования на производствах выросла с 43% до 62%, а по итогам 2023 года планируется преодолеть планку в 65%.

НЕФТЕГАЗУ ГОТОВЯТ ЗАМЕНУ Впрочем, импортозамещение пока идет медленно, а уровень технологического суверенитета все еще не соответствует требуемому, отмечают в Передовой инженерной школе Тюменского государственного университета (ТюмГУ). «Наиболее успешно импортозамещение развивается в сегменте добычи. В сегменте переработки, в том числе в нефтехимии, зависимость от западного оборудования еще высока. Компании, как правило, смещают сроки реализации проектов в ожидании локализации технологий или пытаются изменить их конфигурацию исходя из имеющихся в наличии решений», — рассказал старший директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Филипп Мурадян.

Нефтегазовой отрасли все еще не хватает технологий, программного обеспечения и квалифицированных кадров. По многим направлениям активная работа началась только в прошлом году, несмотря на декларативные заявления 2014 года. «Сейчас большая часть нефтегазового сектора ведет активную политику в области НИОКР по технологиям добычи, разработки и обустройства месторождений. Под данные направления формируются инвестиционные бюджеты, но скорость разработки технологий и их объем пока не соответствуют требуемому уровню», — добавили в Передовой инженерной школе ТюмГУ.

Так, инженерно-производственная фирма «Сибнефтеавтоматика» (входит в «Группу ГМС») разрабатывает измерительную установку с мультифазным расходом. Ранее подобные приборы поставлялись из Италии и Великобритании. До санкций потребность в них составляла около 500 единиц в год. Отечественный продукт должен стать достойной заменой европейским аналогам. Пока новая измерительная установка должна пройти испытания. После внесения прибора в реестр импортозамещающего оборудования планируется начать его промышленное производство. Ориентировочно это произойдет в конце 2024 года.

Над снижением доли импортного оборудования и услуг в нефтегазе работают участники Нефтегазового кластера Тюменской области. Компания «Нефтесервис» занимается производством самовосстанавливающихся цементов для скважин. Раз-



ЕВГЕНИЙ ПИВЕНКО

работки предприятия замещают продукцию иностранных нефтесервисных компаний, позволяют избежать дополнительных затрат, сокращают издержки при простоях скважин, удлиняют срок их эксплуатации за счет цемента, который не дает газовым перетокам разрушать скважину. Благодаря росту в 2023 году нового цеха компания планирует увеличить производственные мощности в шесть раз. На данный момент локализация производства оценивается в 95%.

Свердловское предприятие «Уралхиммаш» начало выпуск импортозамещающей продукции еще до введения антироссийских санкций. Как рассказали в пресс-службе завода, в рамках масштабной инвестиционной программы были внедрены современные производственные технологии, новое высокопроизводительное оборудование, расширен перечень выпускаемой продукции, что позволило конкурировать с поставщиками импортного оборудования для предприятий нефтегазовой, нефтехимической и химической промышленности. В частности, был освоен выпуск шаровых резервуаров емкостью более 2 тыс. куб.м, реакторов из теплоустойчивых сталей для процессов вторичной переработки нефти, крупногабаритных адсорберов для осушки газа, теплообменных аппаратов для зарубежных линий по производству азотных удобрений и другого оборудования.

«На пути импортозамещения «Уралхиммаш» видит для себя два направления: восстановление и развитие. Во-первых, мы расширяем производственные возможности, чтобы изготавливать критически важное оборудование, которое ранее завозилось из Европы. Эта продукция нужна как для новых проектов, так и для замены эксплуатируемого оборудования. Мы находимся в постоянном диалоге с заказчиками и прорабатываем возможности налаживания выпуска необходимых запасных частей и комплектующих», — рассказала генеральный директор УК «УЗХМ» (управляющая компания АО «Уралхиммаш») Тамара Кобаладзе. — Во-вторых, мы расширяем нашу традиционную номенклатуру за счет создания новых продуктов, конкурентоспособных на глобальном рынке. Серьезной проблемой в этой части является отсутствие широкого спектра стандартов, позволяющих применять новые, смелые конструктивные решения, разрабатывать на их основе продукцию для нефтегазовой, химической и энергетической отраслей».

Достижение защищенности и самообеспеченности на «ЗапСибНефтехиме» (входит в холдинг СИБУР) ведется сразу по нескольким направлениям. «В результате модернизации ремонтно-механического завода, входящего в состав «ЗапСибНефтехима», предприятие более чем наполовину самостоятельно закрывает потребность в проведении ремонтных

С 2014 ГОДА ДОЛЯ РОССИЙСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВАХ ВЫРОСЛА С 43% ДО 62%

работ, без привлечения сторонних организаций. В том числе в рамках завода есть возможность производства необходимых деталей. По особо критичной номенклатуре материально-технических ресурсов сформирован запас оригинальных деталей или их аналогов. Найденные или изготовленные аналоги не отправляются сразу на производство. Их качество подтверждается в ходе опытно-промышленных испытаний. Если они успешно проходят этот этап, то принимается решение о применении», — рассказали в пресс-службе «ЗапСибНефтехима». Переход на самообеспеченность — гарантия стабильной работы предприятия и дальнейшего развития производства, в том числе освоения выпуска новых марок, в частности, РС марок. «Их разработка проводилась на уникальном оборудовании в условиях недоступности ряда необходимых компонентов. Новая продукция позволит отечественным производителям труб заместить импорт сырья из Европы и Азии. Потребность внутреннего рынка в этих марках составляет около 10 тыс. т в год. Потребление РС марок в ближайшие три года может вырасти до 30 тыс. т в год. Этот спрос, а также спрос стран СНГ СИБУР готов закрыть полностью», — добавили в пресс-службе.

«Лизинг в новых условиях: растет спрос на промышленное оборудование»

Анатолий Картухин об изменениях в отрасли, импортозамещении и цифровой трансформации

В ситуации разрыва привычных логистических цепочек и переориентации рынка одной из основных задач производителей стало сохранение производственных мощностей, что невозможно без современной техники и оборудования. Генеральный директор лизинговой компании «ТАЛК лизинг» Анатолий Картухин рассказал о тенденциях в отрасли и развитии бизнеса в период глобальных перемен.

— В непростых экономических условиях «ТАЛК лизинг» продолжает наращивать финансовые обороты. Портфель достиг 10 миллиардов рублей. За счет чего добились таких результатов?

— За счет активной жизненной позиции и желания участвовать в развитии бизнеса других компаний. За два года мы сформировали сильную команду. Я говорю в том числе о людях, которые продвигают наши услуги, это менеджеры по продажам. Не только на исторической территории присутствия в Тюменской области и в Тюмени, но и на наших новых территориях — это Екатеринбург, Челябинск, Новый Уренгой. Мы активно участвуем в мероприятиях, как профильных финансовых, так и непрофильных, посвященных развитию бизнеса. База выросла за год в два раза, с тысячи до двух тысяч клиентов. Если говорить про рост в абсолютном выражении и в деньгах, то портфель достиг 10 миллиардов рублей, рост за два года в два с половиной раза. Отличная динамика, это нашло свое отражение в рынке, среди лизинговых компаний на территории России мы растем в рейтингах, по итогам 2022 года поднялись с 57-го на 33-е место. В прошлом году показали объем нового бизнеса в пять миллиардов рублей, за 8 месяцев текущего года у нас уже четыре миллиарда четыреста миллионов — объем сопоставим с объемом прошлого года. Это значит, что клиенты нам доверяют, хотят работать, это подтверждают повторные сделки.

— Банк России резко повысил ключевую ставку — она поднялась с 8,5% до 12% годовых. Сразу 3,5 процентного пункта — очень большой шаг повышения ставки, как это повлияло на работу «ТАЛК лизинг»?

— В рамках денежно-кредитной политики, которую реализует Центробанк, и волатильности рубля, которую мы видели в последнее время, а рубль ослаб на 30%, повышение ключевой ставки было понятно, обоснованно и ожидаемо для финансового рынка. Было ясно, что повышение будет, оставался вопрос, в каком объеме. Более того, не исключено, что в сентябре ключевая ставка еще повысится. Однозначно это влияет на стоимость лизинговых услуг, стоимость кредитования банками реального сектора экономики. Понятно, что от части проектов многие предприятия если не откажутся, то возьмут паузу для того, чтобы увидеть, как дальше будут развиваться события, как это было в начале 2022 года. Тогда повышение было гораздо значительнее, и после этого события наша компания в прямом смысле находилась на паузе полтора месяца. Сейчас мы такой длительной паузы не ожидаем, понимаем, что динамика до конца года снизится. Но в целом прогноз позитивный, и это связано с тем, что многие предприятия идут по пути расширения номенклатуры производимой продукции, в том числе в рамках импортозамещения. Процесс не останавливается, в целом повышение ключевой ставки повлияет на увеличение себестоимости производимой продукции, соответственно, на формирование цен при реализации готовой продукции.

— Как повели себя лизингополучатели?

— Некоторые компании взяли паузу по рассматриваемым сделкам, часть пересчитали свои финансовые модели в рамках калькуляции себестоимости и расчетной стоимости готовой продукции с учетом повышения. Решение, идти дальше или нет, у лизингополучателей связано с той моделью бизнеса, которую они реализуют. Могут сказать: несмотря ни на что, растет спрос на промышленное и производственное оборудование, на втором месте специализированная



техника, на третьей позиции колесная и моторная техника, различные грузовики, тягачи и так далее.

— Какие новые продукты предлагает «ТАЛК лизинг»?

— В непростых экономических условиях «ТАЛК лизинг» запускает новые продукты и услуги, например, «ТАЛК брокер» — сервис одного окна по страхованию парка техники или имущества и привлечению инвестиционных займов как физических, так и юридических лиц через лизинговую компанию на специальных условиях. Гарантией является имущество и капитал лизинговой компании. Говоря про брокерские услуги, хочу отметить, что если у предприятия есть потребность приобрести какое-то оборудование за рубежом, но нет необходимости привлекать денежные средства через какое-то финансовое плечо, в том числе лизинг, «ТАЛК лизинг» может выступить брокером, обеспечить таможенное оформление и доставку. Клиенту не нужно решать вопросы, связанные с конвертацией валюты, таможенным оформлением, логистикой, плюс у нас есть компетенции по оценке продавцов иностранных компаний.

— Насколько этот год отличается от прошлого, на ваш взгляд, чем именно?

— Он понятнее. В прошлом году изменения были сложными: рвались старые связи, партнерские и экономические, связанные с денежными потоками, устанав-

ливались новые, и к текущему году становление нового формата рынка уже, можно сказать, произошло. Направление движения понятно, необходимо усиливать сформированные связи. В этом году нет такого большого объема неопределенности, как в прошлом.

— В какие новые сегменты собираетесь направить свои усилия?

— Работаем со всеми сегментами рынка: промышленность, строительство, сельское хозяйство, грузовые перевозки, работа с подрядными организациями, каршеринг, железнодорожный транспорт... Наша задача — расширение присутствия. Филиальная сеть «ТАЛК лизинг» будет расти. На новых территориях также работаем с институтами развития, заключаем соглашения с фондами поддержки, гарантийными фондами, участвуем в различных мероприятиях.

— Какие задачи стоят перед «ТАЛК лизинг» до конца года?

— В приоритете цифровая трансформация и все, что с ней связано. По сути, это изменение культуры взаимодействия с клиентами и партнерами, оптимизация и улучшение всех процессов: мир идет к простым и понятным решениям, когда любой вопрос решается за несколько минут. Мы много сделали, впереди еще больше. Экосистему в первом ее приближении внедрим до конца года, дальше будем заниматься ее развитием.

«ТАЛК лизинг» — универсальная лизинговая компания с 27-летним опытом и со 100% государственным участием, акционер — Правительство Тюменской области. Крупнейший оператор по предоставлению в лизинг оборудования, техники и транспорта в УрФО. Компания принимает активное участие в реализации федеральных и региональных программ по поддержке предприятий в сфере сельского хозяйства, промышленного производства и дорожного строительства.

С начала 2023 года «ТАЛК лизинг» заключил 225 договоров лизинга. Объем нового бизнеса в первом полугодии 2023 года составил 2,8 миллиарда рублей, что на 48% выше аналогичного показателя прошлого года. Сумма заключенных сделок по договорам лизинга превысила 3,4 миллиарда рублей, лизинговый портфель на 1 июля 2023 года составлял 8,8 миллиарда рублей, но уже к середине августа перевалил за отметку в 10 миллиардов. Положительная динамика по увеличению объема лизингового портфеля сохраняется с начала 2023 года, прирост портфеля с 1 января 2023 года составил 29%. Клиентский портфель увеличился вдвое и составил более 2000 клиентов. В рамках действующей стратегии «ТАЛК лизинг» намерен сохранить тенденции к наращиванию масштабов деятельности ускоренными темпами.

Весной 2023 года рейтинговое агентство «АКРА» подтвердило кредитный рейтинг лизинговой компании «ТАЛК лизинг» на уровне BBB (RU), прогноз «Стабильный». Это обусловлено устойчивым уровнем собственной кредитоспособности, уверенным запасом по достаточности капитала при способности к его генерации, концентрированным профилем фондирования и удовлетворительной позицией по ликвидности и средней оценкой профиля рисков.

«ТАЛК лизинг» постоянно расширяет географию присутствия, филиалы «ТАЛК лизинг» работают в Тюмени, Новом Уренгое, Челябинске и Екатеринбурге. Компания готовится к открытию еще нескольких отделений в разных регионах России.

TALK
ЛИЗИНГ



+7 (3452) 50-76-30

office@talcom.ru

Тюмень,
ул. Хохлаева, д. 47, оф. 706

→ **СЕРВИС ВНЕ ЗОНЫ ДОСТУПА** Нефтесервис — одна из самых импортозависимых отраслей ТЭК. Сегодня этот сегмент рынка, по оценкам экспертов и участников рынка, работает стабильно несмотря на сложности. «Сервис в нефтегазовом секторе усложнился, поскольку 80% комплектующих так или иначе относится к иностранным производителям. Соответственно, после начала СВО потребовалось моментально сменить логистические цепочки, расширить пул прямых производителей и развивать собственные производства. Те, кто быстро смогли реализовать эти вещи, выжили и продолжают успешно работать», — пояснил генеральный директор Reman-Service Александр Ионов.

По его словам, ситуация с импортонезависимостью в российском нефтесервисе тяжелая еще и потому, что в отрасли практически нет компаний по производству, например, деталей цилиндропоршневой группы: «Пять лет назад были попытки решить этот вопрос, но качество продукции оставляет желать лучшего. Сейчас силы направлены на покупку станков и наем специалистов. При должном управлении и государственном финансировании есть шанс в течение 5–10 лет построить производство хорошего уровня, которое будет удовлетворять по качеству производимых деталей».

Пока же компании, имеющие в арсенале импортное оборудование, меняют стратегии его эксплуатации. «Заказчики стали уделять пристальное внимание своевременной плановой диагностике и техническому обслуживанию. Основной тренд, направленный на импортозамещение, — это развитие восстановительного ремонта узлов и агрегатов при помощи инновационной технологии лазерного восстановления», — добавил господин Ионов.

РАЗРАБОТКИ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ В процессе решения вопросов технологического суверенитета активно участвуют научно-образовательные учреждения. Так, ученые Тюменского индустриального университета (ТИУ) предложили разработки, помогающие сократить сроки и затраты при строительстве скважин. Они разработали способ проведения поинтервального гидроразрыва пласта в скважине и устройство для его осуществления. «Большинство применяемых технологий и технических средств заканчивания скважин с последующим многостадийным гидроразрывом пласта имеют ряд недостатков. Это ограниченность стадий ГРП, вызванная необходимостью применения сертифицированных растворимых шаров, дополнительными расходами на нормализацию скважин после ГРП, привлечением для работ дорогостоящих иностранных технологий и техники. Наша разработка позволяет решить эти проблемы и увеличить до нескольких десятков количество интервалов гидроразрыва пласта за один подход



к скважине», — пояснил к.т.н., доцент кафедры «Нефтегазовое дело» ТИУ Михаил Коробельников.

Другое техническое решение — устройство для многостадийной опрессовки труб в скважине. Оно позволяет проводить многократную опрессовку труб без их подъема из скважины, дает возможность проведения прямых и обратных промывок при бурении. Аналогов прибору на российском и зарубежном рынке бурового оборудования в России нет.

Кроме того, в вузе разрабатывают систему для ремонта нефтегазового оборудования. «Наша цель — создание системы контроля дефектов в насосно-компрессорных трубах в процессе их демонтажа для ремонта, обслуживания и прочего, непосредственно при подъеме колонны труб из скважины. Подобные системы зарубежного производства уже предлагаются на рынке. Наша разработка планируется как конкурентная по параметрам цена-качество», — пояснил доцент кафедры физики, методов контроля и диагностики Камилль Муратов.

Приняв активное участие в обеспечении импортонезависимости нефтегазового сектора готова и Свердловская область. «У нас есть для этого высокотехнологичная производственная база, научный

и кадровый потенциал, успешный опыт работы с крупнейшими нефтяными компаниями. Наши заводы уже много лет поставляют необходимые узлы и компоненты для нефтегазового комплекса, строго следят за качеством выпускаемой продукции и занимаются новыми разработками — более конкурентоспособными по сравнению с зарубежными аналогами», — заявил первый заместитель губернатора региона Алексей Шмыков. Разработки екатеринбургского технопарка «Университетский» как раз направлены на решение актуальных задач нефте- и газодобычи. В частности, резиденты работают над технологиями комплексного волоконно-оптического непрерывного мониторинга распределенных параметров нефтяных и газовых скважин, а также над проектами по разработке и выпуску высокоэффективного бурового инструмента.

ГОСУДАРСТВО В ПОМОЩЬ По словам вице-премьера РФ Александра Новака, в стране поставлена задача выйти к 2025 году на 80% импортозамещения оборудования в ТЭК. «Эта работа позволит сохранить добычу нефти и газа в условиях внешних ограничений и увеличить экспорт сложной продукции отечественного производства, а также под-

УЧАСТНИКИ РЫНКА АКТИВНО РАБОТАЮТ НАД СНИЖЕНИЕМ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ И МЕНЯЮТ СТРАТЕГИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЗАПАДНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

твердит место страны среди развитых государств», — отметил ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

Российские компании ожидают, что отечественные технологии и оборудование сохранят требуемый уровень эффективности без увеличения затрат. «Эффективность отечественных решений не должна уступать иностранным технологиям, а материалы и компоненты должны быть произведены или локализованы в России. Многие технологии уже разработаны и начали производиться, на отдельные потребуются время. Но можно уверенно сказать, что все ключевые решения для ТЭК будут разработаны российскими производителями», — заявил генеральный директор ассоциации «Нефтегазовый кластер» Александр Сакевич.

Чтобы реализовать поставленную задачу, нужна единая нормативная база и актуализация российских стандартов на одной площадке. Для этого был создан Институт нефтегазовых технологических инициатив (ИНТИ), куда входят как нефтегазовые, так и машиностроительные компании. Он разрабатывает национальную систему сертификации и стандартизации оборудования для нефтегазовой отрасли.

Среди ключевых факторов успеха импортозамещения участники рынка называют консолидацию на уровне государства спроса отраслевых заказчиков в импортозамещающей продукции и представление его производителям. «Многие крупные заказчики проводят такую работу внутри своих компаний и ведут диалог с поставщиками. Но работая в рыночных условиях, производителям для планирования, оценки и запуска проектов необходимо понимание консолидированного спроса. Ведь им нужно не просто нарастить производственные мощности, но войти в технологические партнерства с проектными организациями и заказчиками для решения задач импортозамещения, восстановления и развития компетенций», — сообщила Тамара Кобаладзе.

Дмитрий Баранов считает, что государству будет важно оказать поддержку производителям и потребителям нефтегазового и нефтехимического оборудования. Это может выразиться в виде налоговых льгот, госгарантий, госзаказов, продвижения на зарубежные рынки. «Такая помощь от государства принесет пользу в виде увеличения поступлений в бюджеты всех уровней, увеличения заказов в самых разных отраслях, повышения уровня занятости и так далее», — добавил он. ■



К 2025 ГОДУ ДОЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ТЭК ДОЛЖНА СОСТАВИТЬ 80%

КЛОНДАЙК ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

КАК УРАЛЬСКИЕ КОМПАНИИ БОРЮТСЯ С ДЕФИЦИТОМ НА РЫНКЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ

После начала СВО, введения в отношении России санкций со стороны пула западных государств и последовавших за ними заявлений зарубежных нефтесервисников, что они сворачивают российские проекты, крупнейшие предприятия ТЭК вынуждены были экстренно искать альтернативных поставщиков оборудования и услуг. Одним из самых узких моментов оказался выбор новых партнеров, которые согласились бы обслуживать уже закупленные за рубежом агрегаты для работы с ТриЗ, бурения скважин, повышения нефтеотдачи и даже переработки углеводородов. Вместе с прекращением коммерческих взаимоотношений западные партнеры со ссылкой на санкции прекратили гарантийное обслуживание своего оборудования и разорвали логистические цепочки по поставке запасных частей и готовых машин.

СПРЯТАТЬСЯ ЗА САНКЦИИ

По оценкам аналитических и консалтинговых агентств, доля западных нефтесервисных компаний на российском рынке в целом уменьшилась на 4–5%. Стоит отметить, что сокращение присутствия международных нефтесервисных игроков на российском рынке началось в 2014 году, когда США и ЕС ввели секторальные санкции против РФ после присоединения Крыма. За прошедшее время доля российского оборудования в ТЭК выросла с 43% до 62%. И все же отечественные нефтесервисные компании по-прежнему преимущественно используют иностранную технику, что несет определенные риски.

Одним из самых ярких примеров стал конфликт между российским производителем СПГ и американской сервисной компанией. Арбитражный суд ЯНАО в августе наложил предварительные обеспечительные меры в виде ареста денежных средств и имущества российского юрлица с американскими корнями. В общей сложности речь идет о сумме, эквивалентной \$50,7 млн по курсу ЦБ РФ.

Производитель СПГ еще в марте 2023 года направил бывшему партнеру требования вернуть авансовые платежи за детали, которые не были поставлены, в размере \$11 млн; перечислить \$6,5 млн, ранее выплаченные компании за услуги по проведению технического обслуживания оборудования, которое проведено не было; а также компенсировать \$1,45 млн за 12 сухих газовых уплотнений,

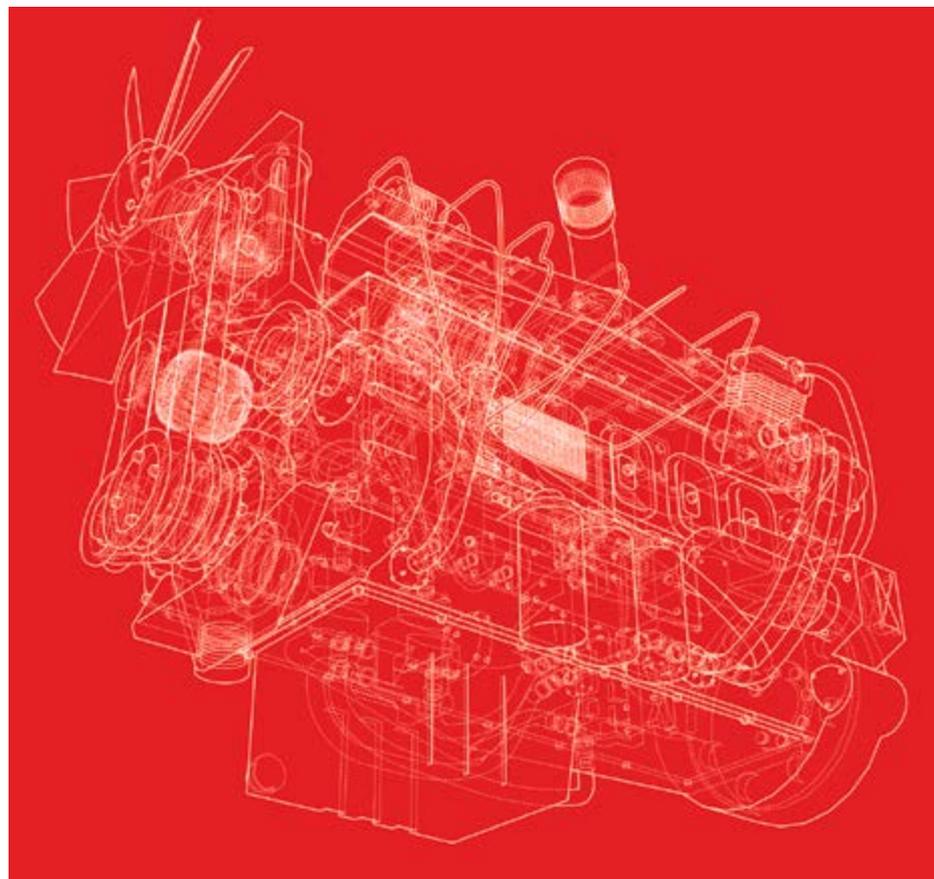
которые были переданы сервисникам для ремонта, но назад в ЯНАО не вернулись. Больше всего средств российский завод потерял на таможенных пошлинах. На счета экс-партнера ушло более \$47 млн, но запчасти и оборудование границы так и не пересекли.

Все эти требования, а также прописанная контрактом компенсация за расторжение договора, добровольно ответчиком исполнены не были. Чтобы предварительный арест счетов и недвижимости продолжал действовать, уже в сентябре производитель сжиженного газа должен подать иск в международный коммерческий арбитраж, работу которого курирует Международная торговая палата. Все это лишь вершина айсберга, ведь даже вернуть деньги, компании вынуждены своими силами обслуживать уже закупленное оборудование, брошенное американскими сервисниками.

Здесь на первый план выходят проблемы «параллельного импорта». «Новые игроки» рынка поставок запчастей через третьи страны не дают реальных гарантий качества привозимого ими товара. У большинства нет служб безопасности и отделов контроля качества, которые бы проверяли добросовестность поставщиков и качество «оригинальных запчастей». Псевдооригинальную упаковку можно сделать в России и положить туда дешевый аналог с поддельным клеймом или даже без каких-либо обозначений. В данном случае компании вынуждены работать только с проверенными контрагентами в России, которые берут на себя ответственность за качество ввозимых запчастей.

ПРИОРИТЕТ ДЛЯ «МЕСТНЫХ»

С точки зрения обслуживания уже имеющегося иностранного оборудования и других сервисных работ, а также закупки новых буровых комплексов и двигателей, многие представители топливно-энергетического комплекса России за прошедшие полтора года пересмотрели приоритеты. Они сделали ставку на те компании, которые быстро могут провести ремонты на действующих объектах нефтегазодобычи. Дополнительное преимущество получили сервисники, которые смогли наладить связи с зарубежными компаниями, готовыми в обход имеющихся ограничений поставлять в страну запасные части, необходимые для работы узкоспециализированных машин.



«2022 год внес существенные коррективы в стратегию работы нефтесервисных компаний. Санкционное давление в отношении РФ перекроило рынок, с одной стороны, дав серьезные преимущества для отечественного бизнеса, с другой, отрезав компании от привычных схем закупки запасных частей и комплектующих. Проработка новых логистических цепочек, проверка контрагентов и предлагаемых ими товаров стали одним из основных вызовов для нас», — рассказал генеральный директор Reman-Service Александр Ионов.

Несмотря на то, что почти все дилеры ушли с территории РФ или работают по ограниченному сегменту запчастей, компания с штаб-квартирой в Екатеринбурге продолжает поставлять комплектующие для ТЭК, а также вести сервисное обслуживание. Чтобы оперативно реагировать на запросы своих партнеров, среди которых «дочки» основных государственных компаний по добыче нефти и газа, Reman-Service в круглосуточном режиме поддерживает работу возобновляемого склада запасных частей общей стоимостью порядка 800 млн рублей.

«Единственный нюанс, с которым всем участникам рынка сегодня приходится мириться, — увеличение сроков поставки иностранных запчастей. В данной ситуации важнее стала сама способность компании доставить на место поломки необходимые комплектующие. Мы перевели фокус внимания на развитие внешнеэкономической деятельности и прямого импорта», — отметил Александр Ионов, подчеркнув, что сегодня у компании есть агенты на Ближнем Востоке, которые помогают с европейскими запчастями.

СВОИМИ СИЛАМИ

Чтобы минимизировать зависимость от зарубежных партнеров, отечественные сервисные компании начали выстраивать сотрудничество с российскими производителями, готовыми подстраиваться под требования рынка и браться за новую для них, при этом очень востребованную у нефтяников и газовиков номенклатуру. Но пока экспортеры и участники рынка вынуждены признать, что программа импортозамещения не отработана полностью.

Владельцы дорогостоящего импортного оборудования не готовы становиться подопытными, на которых будут обкатывать и исправлять «детские ошибки» новые производители российского оборудования и запчастей. Даже если деталь поменяют им по гарантии, последствия, к которым может привести использование неапробированного оборудования, могут оказаться совершенно непредсказуемыми. В сложившейся ситуации заказчики предпочитают переплатить, подождать подольше, но быть уверенными, что их буровые установки продолжат работать с нужной производительностью.

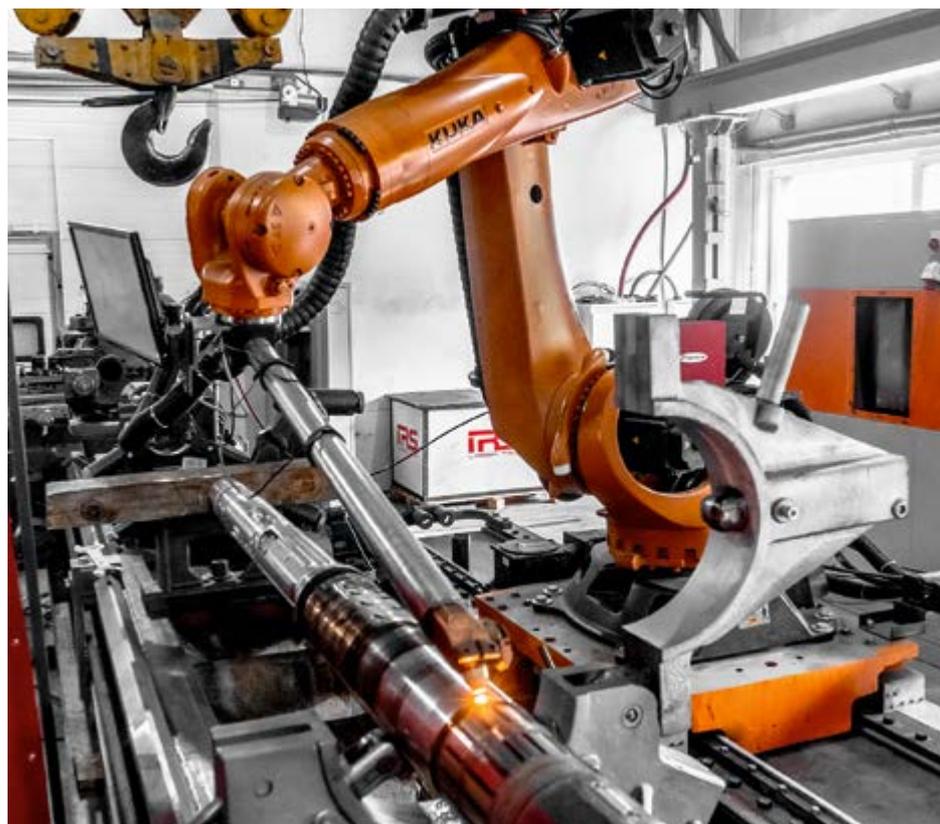
В условиях ограничения поставок зарубежных запчастей российским компаниям пришлось искать и альтернативные методы «по спасению» вышедшего из строя оборудования. К примеру, широкое применение получил метод лазерного восстановления деталей.



«Благодаря технологии лазерной наплавки мы можем восстановить выведенную из эксплуатации деталь до состояния новой. Как следствие —кратно увеличивается срок эксплуатации запчасти, которая до момента ремонта считалась изношенной. Наши специалисты устраняют сколы, смятие, износ и даже излом изделий, причем габариты деталей в данном случае не имеют существенного значения», — подчеркнул заместитель генерального директора IRS Laser Tech Сергей Бесонов.

Специалисты говорят о кратном увеличении интереса к услугам по восстановлению запчастей со стороны нефтесервисных, горнодобывающих, металлургических компаний. К началу 2023 года IRS Laser Tech удалось обеспечить максимальную загрузку, выйдя на постоянную номенклатуру обрабатываемых деталей.

«Нашими специалистами лазерные технологии отработаны на более чем 1000 деталей импортного оборудования Caterpillar, Cummins, Komatsu, Sandvik и других лидеров рынка. С каждым годом мы расширяем технологические возможности применения лазерной наплавки, упрочнения поверхности металлов и находим новые области применения», — подытожил представитель IRS Laser Tech.



ТЭК КАК БЕЗ РУК

НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ, КОРОНАВИРУСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ И САНКЦИЙ КАДРОВЫЙ ГОЛОД В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ УСИЛИВАЛСЯ. ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ УСУГУБИЛИ ГЛАВНУЮ ПРИЧИНУ ПРОБЛЕМЫ — ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ ЯМУ 1990-Х ГОДОВ. ИЗ-ЗА НЕЕ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДЕФИЦИТ КАДРОВ СТАНЕТ ДОЛГОСРОЧНЫМ ТРЕНДОМ. УЧАСТНИКИ РЫНКА В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ЗАЯВЛЯЮТ О НИЗКОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ МОЛОДЕЖИ В РАБОТЕ В НЕФТЕГАЗЕ И НИЗКОМ УРОВНЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ. ЧТОБЫ СОКРАТИТЬ РАЗРЫВ МЕЖДУ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАДАЧАМИ, ПРЕДПРИЯТИЯ АКТИВНО УЧАСТВУЮТ В ОБУЧЕНИИ НОВЫХ КАДРОВ.

АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

С начала года нефтегазовые компании открыли 127,6 тыс. вакансий. Это на 43% больше, чем за аналогичный период прошлого года, сообщает сервис по поиску работы hh.ru. Самыми востребованными оказались водители (5%), слесари и машинисты (по 4%), инженеры-конструкторы и сварщики (по 3%), электро-монтажники, разнорабочие, технологи, инженеры ПТО, инженеры по охране труда и токари (по 2%). При этом доля активных резюме в сфере добычи сырья сокращается: в ЯНАО на одну вакансию приходится всего 2,1 резюме при норме не менее 4, в ХМАО — 3,4 резюме, а в целом по УрФО — 2,5 резюме.

На фоне острого дефицита кадров внутри региона популярность набирает вахтовый метод работы — HR-отделы компаний активно расширяют географию подбора персонала. Так, в нефтегазовой отрасли число вахтовых вакансий по сравнению с прошлым годом выросло на 55%. Впрочем, более действенным, по мнению участников рынка, остается вариант с повышением зарплат и расширением предлагаемого сотруднику соцпакета.

ПОЛЕЗНЫМ ИСКОПАЕМОМ ТРЕБУЕТСЯ МОЛОДАЯ КРОВЬ

Эксперты полагают, что дефицит работников — это долгосрочный тренд, связанный не только с внешнеполитическими и экономическими изменениями, которые, по сути, являются лишь сопутствующими факторами, усугубляющими ситуацию, но и с демографической ямой. «Количество людей, которые хотят и могут работать, уменьшается. В настоящий момент самая многочисленная группа работников на рынке труда — это люди в возрасте от 30 до 40 лет. Молодежи из-за демографического кризиса 1990-х катастрофически мало, но именно эти соискатели будут формировать тренд на долгие годы, уменьшая численность работоспособного населения. Добавим к этому частичную мобилизацию и релокацию, которые тоже повлияли на сокращение рабочей силы», — отметила директор hh.ru Урал Оксана Сидлекая. — Проблема дефицита кадров носит не только количественный, но и качественный характер — зачастую работодателям нужны одни специалисты, а работу ищут другие. Так, значительная часть вакансий — это предложения для «синих воротничков» (рабочий и производственный персонал) и массового персонала (например, продавцы, курьеры, водители, упаковщики заказов и прочее). В то же время среди соискателей эти позиции интересуют немногих».

Нехватку молодых специалистов в ТЭК отмечает и Минэнерго РФ. По данным ведомства, доля молодых специалистов до 35 лет в отрасли составляет порядка 27%, а средний возраст работников — 42 года. Это связывают с тем, что сфера нефти и газа не так привлекательна для молодежи, которая стремится к комфортной офисной жизни или фрилансу. «Сегодня все хотят быть красивыми, чистыми, опрятными. Принятие и понимание рабочего процесса идет у молодежи с неким отторжением. В советские времена человек труда был лидером социализма, сегодня мы находимся в рыночной экономике и немного забыли, кто такие рабочие», — пояснил замдиректора АО «ГМС Нефтемаш» Алексей Пермяков. По его словам, дефицит рабо-



чих кадров на предприятии составляет порядка 10–15%. «Причем другие отрасли, например, строительная, нуждаются в тех же специалистах, что и мы. Кадры утекают туда за рублем — там зарплата выше, чем у нас, по ряду направлений. То есть на рынке перечень сотрудников не увеличивается, а перебегает между компаниями в зависимости от зарплат и предлагаемых условий труда», — добавил господин Пермяков.

Помимо зарплат, предприятия привлекают молодежь программы адаптации, наставничеством и социальными программами. На «ЗапСибНефтехиме» (входит в холдинг СИБУР), например, не один год действует жилищная программа по предоставлению квартир с правом льготного выкупа и релокационный пакет для переехавших, помощь в погашении ипотечных кредитов для местных сотрудников. В рамках программы более 1,1 тыс. сотрудников были обеспечены жильем, а каждый третий из них стал собственником квартиры.

ЗНАНИЯМ НЕ ХВАТАЕТ ПРАКТИКИ

Проблемы с кадрами наблюдаются и на этапе их подготовки. «Процесс модернизации нефтегазовой отрасли заставляет вузы пересматривать свои подходы к подготовке кадров. Однако большинство учебных заведений не готовит своих студентов к непосредственной работе, то есть дают теоретические знания, не уделяя должного внимания внедряемым на производствах новым технологиям. В результате уровень подготовки специалистов отстает от потребностей рынка», — отметили в пресс-службе Тюменского индустриально-го университета (ТИУ).

Чтобы решить эту проблему и чувствовать себя уверенно в условиях перемен, нефтегазовые компании создают в регионах присутствия полный цикл подготовки специалистов «школа — вуз — предприятие», заключают договоры с ведущими образовательными учреждениями на проведение практик и экскурсий на предприятиях, формируют профильные школьные классы и университетские кафедры. Так, СИБУР открыл в двух школах Тобольска специализированные классы, а в новой школе в 15-м микрорайоне есть химико-технологический уклон. Благодаря этому более 90% выпускников классов СИБУРа продолжают обучение по профильным специальностям в вузах-партнерах и проходят практику на предприятиях холдинга.

Как сообщили в пресс-службе СИБУРа, летом этого года на «ЗапСибНефтехиме» прошло практику рекордное число студентов — более 300 человек. Среди них обучающиеся Тюменского индустриального университета, Томского политеха, РХТУ им. Менделеева, Дальневосточного федерального университета и других. Для целевой подготовки студентов химического, инженерно-химического профиля в холдинге разработаны корпоративные образовательные программы «Траектория» и «Первый элемент». В первой участвуют студенты третьего или четвертого курса. Вторая — программа найма для выпускников вузов до 27 лет. В течение полугода участники «Первого элемента» стажировались на предприятии и изучают технологические процессы. По итогам стажировки сдают экзамены и приступают к самостоятельной работе.

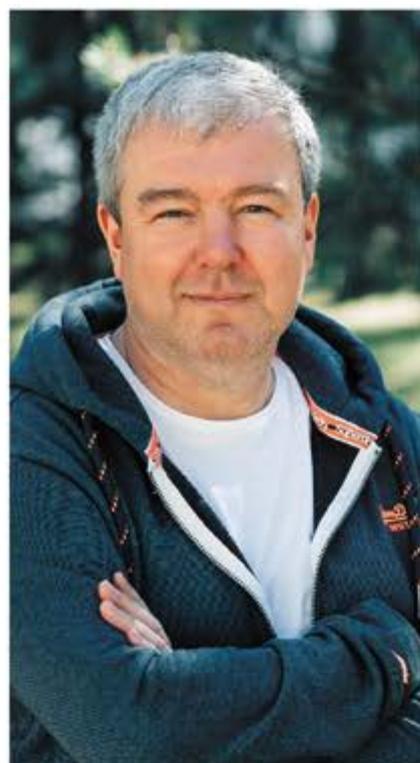
НА ФОНЕ РОСТА СПРОСА НА КАДРЫ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ДОЛЯ АКТИВНЫХ РЕЗЮМЕ НА РЫНКЕ ТРУДА СОКРАЩАЕТСЯ

«С молодежью необходимо выстраивать диалог и со школы прививать мнение, что рабочий зарабатывает не хуже менеджера, а то и лучше. Условия тоже отличаются от стереотипных: нет мазута, сотрудники работают с современным инструментом. Сами предприятия стараются, чтобы атмосфера внутри коллектива была позитивной, настраивала на продуктивную работу», — подчеркнул Алексей Пермяков.

Сейчас активно масштабируется методика дуального образования. «Она позволяет студентам получить знания и навыки, необходимые для успешной карьеры на рынке труда, а также расширить возможности сотрудничества между образовательными учреждениями и предприятиями», — пояснили в ТИУ. И хоть не все предприятия заточены на практико-ориентированное образование, в вузе отметили, что такой подход дает шанс предприятиям подготовить кадры для себя, «под заказ», обеспечив их максимальное соответствие всем требованиям, тем самым экономя на расходах по поиску и подбору персонала, его переучиванию и адаптации. «У компаний появляется возможность отобрать лучших учеников, потому что за весь период обучения их сильные и слабые стороны становятся очевидными. А у обучающихся появляется мотивация учиться не для галочки, формируется психология будущего работника. Помимо этого, дуальное образование обеспечивает высокий процент трудоустройства выпускников, так как они полностью отвечают требованиям работодателей», — заключили в вузе. ■

АЛЕКСАНДР РОБАК:

«ЭТИМ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ ИМЕННО С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ»



Активное долголетие — это та цель, к которой стремится каждый в современном мире. И ни для кого уже не секрет, что именно здоровье оказывает решающее влияние на продолжительность жизни. Многие для восстановления своих сил и продления молодости выбирают центр интегративной медицины — знаменитую карельскую клинику «Кивач», где уже многие годы применяются результативные программы детоксикации организма на клеточном уровне. Своими впечатлениями о «Киваче» поделился известный российский актер, продюсер, режиссер Александр Робак.

— Александр, с какой целью приехали в карельскую здравницу?

— Очень много слышал от друзей и коллег восторженных отзывов

о «Киваче» и тоже решил приехать сюда на разведку. Первое, что впечатляет — это сосновый бор, озеро и потрясающий воздух.

— Какие положительные моменты отметили для себя?

— Это первоклассная клиника. И то ощущение, которое ты получаешь на выходе из программы детокса, — небо и земля с тем состоянием, с которым ты сюда приехал. Второй момент — то, чем «Кивач» отличается от других клиник — здесь можно пройти огромное количество процедур конкретно по твоей проблеме. И это невероятно здорово! Это крупнейший плюс клиники, и вызывает только уважение.

— Вы в «Киваче» пробыли неделю. О каких результатах детокс-программы уже можете говорить?

— Чем мне вообще понравился «Кивач»: получается, что за эту

неделю ты действительно проходишь очистку организма и совершенно по-другому начинаешь себя чувствовать. Я уже не говорю о том, что слетает ненужный вес, уходит всякая грязь из организма и так далее.

— Какие ощущения испытываете здесь?

— Ты отдыхаешь, отдыхает голова, отдыхают мозги. Я телевизор ни разу не включал. Желательно еще телефон дома оставить, это вообще было бы идеально.

— Будете рекомендовать клинику «Кивач» своим знакомым?

— Пока я здесь, я уже позвонил энному количеству своих друзей и сказал: «Ребята, надо все бросать — и ехать в «Кивач», не пожалее!»

— Планируете ли приехать сюда еще? Один или с родными?

— Я все это увидел и подумал: обязательно — вот даю себе слово! — обязательно когда-нибудь мы сюда приедем всей семьей, и я все это покажу. То есть понятно, что хочется поделиться чем-то очень хорошим именно с близкими людьми. Это как раз такое место.

KIVACH CLINIC

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА



УПРАВЛЕНИЕ ВОЗРАСТОМ



ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ



Лауреат премии Правительства Российской Федерации в области качества 2021.



«Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.

Более 27 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, специализируется на интегративной медицине. Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Auroga Beauty & Health European Awards 2014****. Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению.

*Клиника «Кивач». **Антивозрастная. ***Детокс. ****Европейская Премия в области красоты и здоровья «Auroga»

Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик Плюс», Лицензия ЛО41-01175-10/00347497 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

vk /kivachclinic



ПАВЕЛ ДЕРЕВЯНКО:

«ЭТО МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ НА ДАЛЬНЕЙШИЕ ПОДВИГИ»

Очищение организма под контролем профессионалов — действенный путь к безупречной фигуре, здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — знаменитой клинике «Кивач» — разработана и уже более 27 лет применяется результативная методика детоксикации организма на клеточном уровне, которая является важнейшим этапом комплексного подхода к оздоровлению организма человека. Недавно в клинике побывал известный российский актер театра и кино Павел Деревянко.

— Павел, рады снова видеть вас в Карелии, расскажите о своих впечатлениях.

— 12 лет назад я был первый раз в «Киваче» и вообще на детоксе. Я тогда не совсем понял свои впечатления. Но! Когда я приехал сейчас, в этот раз, я вам скажу — я в таком восторге нахожусь. Я не рассчитывал на такое свое состояние и такое чувство восторга. Правда, я в каком-то супервоодушевленном состоянии, потому что

в других местах, я помню, мы голодали, чистились, но что-то я вяленький был какой-то, сдутый, как лимон. А здесь — не знаю, в чем дело... В общем, я в совершеннейшем воодушевлении от пребывания в «Киваче».

— В чем для вас важность очищения организма?

— Детокс — это не только про снижение веса. У меня как бы нет проблем с похудением: мне просто нужно пару раз не поесть вовремя — и все, я сразу худею. Но я осознанно понимаю, что надо чистить свой организм время от времени. Последний раз я это делал два года назад. Полученный результат меня вдохновляет на дальнейшие подвиги, придает силы.

— Что вы можете рассказать о пребывании здесь?

— Мы приехали сюда с товарищем, сделали полный чек-ап организма. У него нашли кучу каких-то болячек, проблем... Он, испуганный, сразу бросил курить! Вдруг! (Смеется.) Товарищу 36, а ему говорят: на пятьдесят ваш возраст, по исследованиям, а запаса организма осталось на двенадцать про-

центров. Он в шоке. Нашли у него бляшку на ноге, а он думал, что у него там просто синяк непроходящий. Тут же в клинике помимо всего прочего есть операционная, и у него взяли и вырезали эту бляшку. В «Киваче» очень комплексный подход к оздоровлению.

— В чем заключается этот комплексный подход?

— Обследуют и лечат все: печень, почки, сердце, мозг, сосуды... Обретаешь мужскую силу, мужскую гармонию... Где еще можно оздоровиться, сбросить лишнее и пройти полностью обследование? Я думаю, что мало таких мест.

— Будете своим друзьям советовать клинику «Кивач»?

— Мало того, что я буду каждый год сюда приезжать, это абсолютно точно, я всем своим друзьям-товарищам с восторгом рассказываю о своем пребывании здесь. Искусство для меня — это всегда форма и содержание, никогда одно без другого. И здесь, в «Киваче», я это нашел, именно сочетание формы и содержания. И всем и каждому я говорю: «Ребята, приезжайте в «Кивач»».



Отель высокой культуры гостеприимства

The high hospitality standards hotel



Бронирование
Reservation

конгресс ————— отель
Екатеринбург

г. Екатеринбург, ул. Бебеля, д. 59
8 800 600 9000, www.ekaterinburg-hotel.ru