

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

НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ НЕ ТОЛЬКО СТИМУЛИРОВАЛИ РОССИЙСКИЕ IT-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 IT-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 IT-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 IT-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 IT-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 IT-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 IT-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 IT-компаний. Помимо этого, тратится еще человеческий ресурс — умения тысяч российских IT-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 IT-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 IT-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 IT-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 IT-компаниями, не потерять. Впрочем, некоторые промпредприятия открыты для сотрудничества, создают вместе с отечественными IT-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 IT-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 IT-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. ■