

'22
ПРОМЫШЛЕННО
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ – ВСЕ ЗА И ПРОТИВ

Все фото: Пресс-служба Промышленно-энергетического форума TNF 2022/Август/ТАСС

Россия способна полностью заменить зарубежные программные продукты для нефтегазовой отрасли, но на это нужно время. Нефтегазовые компании и сами могут заниматься разработкой софта, но есть веские причины этого не делать. У идеи принудительного лицензирования промышленного ПО много противников, но существует мнение, что инициатива может быть способом поддержки конкуренции в ИТ-отрасли и методом сдерживания повального пиратства. Таковы основные выводы дискуссии «О чем спорят CDO, CDTO и все, кто делает ЭТО», прошедшей на полях Тюменского нефтегазового форума в конце сентября с участием представителей нефтегазовой индустрии и разработчиков промышленного ПО. Модераторами мероприятия выступили генеральный директор компании «Цифровая индустриальная платформа» (совместное предприятие российского лидера в области разработки ПО для промышленности ГК «Цифра» и ПАО «Газпром нефть») Александр Викторович Смоленский и магистр игры «Что? Где? Когда?» Максим Оскарович Поташев.

В этом материале – основные мнения по трем самым острым вопросам, стоящим сегодня перед нефтегазовыми компаниями и разработчиками ПО для них.

СПОСОБНА ЛИ РОССИЯ ПОЛНОСТЬЮ ЗАМЕНИТЬ ЗАРУБЕЖНОЕ ПО ДЛЯ НЕФТЕГАЗА?

85 % участников дискуссии уверены, что российский софт может полностью заменить продукты зарубежных вендоров, но лишь немногие склонны считать, что это

произойдет быстро. На создание полноценной альтернативы по всем фронтам потребуется время и усилия как со стороны разработчиков, так и заказчиков.

«Мы как разработчики будем делать все возможное, чтобы занять рыночные ниши и максимально быстро вывести качественный

продукт. Очевидно, что без полноценного спроса со стороны индустрии мы этого сделать не сможем. Благо, что индустрия это понимает не хуже нас, и в этом смысле процесс идет», – комментирует Александр Владимирович Ежов, руководитель по экономике и цифровизации ПАО «ЯТЭК». Он

отмечает, что сейчас поставщики технологий займут самые простые ниши с низким порогом входа и достаточно быстро разработают продукты на базе open source, а вот тяжелый индустриальный софт и офисные пакеты потребуют долгосрочных инвестиций и больше времени. «Как этот рынок будет складываться, нам еще предстоит понять. Наверное, здесь постепенно появятся национальные чемпионы. Пока же индустриальным заказчикам предстоит делать ставки, как в казино, не зная, какая из них сыграет в этот рыночный момент», – заключает А.В. Ежов.

Генеральный директор компании «Геонафт» (ООО «ГеоНавТех») Руслан Асгатович Хабибуллин считает, что по ряду направлений российский софт уже способен не просто заменить зарубежный, но и успешно с ним конкурировать: «На сегодняшний день большинство технологических процессов, касающихся разработки месторождений, охвачены российскими продуктами. Это касается строительства скважин, геомоделирования, геомеханики, инженерных расчетов. Безусловно, зарубежные аналоги могут быть где-то удобнее или интереснее, но тем не менее данная область у нас закрыта. Могу сказать, что по некоторым модулям наша компания и другие российские разработчики конкурируют с зарубежными на равных. Более того, стратегические задачи, которые мы ставим по развитию продуктов, аналогичны тем, что есть у западных компаний. Так что здесь провала нет».

В свою очередь, Денис Владимирович Мариненков, генеральный директор Инжинирингового центра BI Meister, и вовсе склонен полагать, что «скатываться» в техническое импортозамещение иностранного ПО на российские аналоги – не лучшая идея для рынка. Целью должно быть не заместить чужие инженерные решения на российские копии, а создать свои новые технологические продукты, конкурентные по функционалу



и решаемым задачам. «Мы разрабатываем специальный инженерный софт, наши конкуренты работают на этом рынке свыше 40 лет. Просто бежать и пробовать догонять этих «монстров» – это очень тяжело и требует огромных инвестиций. К тому же вместе со своими преимуществами они тянут за собой паровоз из гигантского legacy-опыта и старых технологий. Мы не хотим быть импортозамещающими, мы хотим стать технологическими лидерами, наша задача – создать софт более эффективный и более качественный, чем иностранный».

Артем Михайлович Сычев, советник генерального директора компании Positive Technologies, поддерживает тезис собеседника из BI Meister: «Догонять не стоит. Ситуация, которая возникла сейчас, – это, скорее, для нас возможность идти существенно дальше». В подтверждение своей мысли он приводит пример из финансовой отрасли России: «В свое время финансовая отрасль РФ скакнула гораздо быстрее и дальше, чем в США и Европе, потому что она не нуждалась в воспроизведении технологии дорожных чеков и чековых книжек. Это привело к тому, что платежные технологии в России в разы превосходят то, что сейчас есть в Европе и Штатах.

19 % РЕСПОНДЕНТОВ ВЕРЯТ, ЧТО НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ ПОЙДУТ НА ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СОФТА, 45 % – СОМНЕВАЮТСЯ, ЧТО ЭТА ИНИЦИАТИВА НАЙДЕТ ОДОБРЕНИЕ В НЕФТЕГАЗЕ, А 35 % – УВЕРЕНЫ, ЧТО ОТРАСЛЬ НИКОГДА НА ЭТО НЕ ПОЙДЕТ.



Мы изначально не были связаны необходимостью что-то повторять. <...> Если основной заказчик поймет, что ему не обязательно гнаться за какими-то решениями других стран, а всего лишь надо понять, какой конкретно функционал ему необходим для бизнеса, и требовать его у своего внутреннего или внешнего разработчика, то тогда он его получит быстрее и проще».

ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ПО: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Идея принудительного лицензирования, которая может распространиться и на зарубежное ПО, находит скорее негативный отклик в среде разработчиков и воспринимается как легализация пиратства. В частности, такого мнения придерживается Рустам Мухтарович Рустамов, заместитель генерального директора ООО РЕД СОФТ, член правления АРПП «Отечественный софт»: «Этим путем нельзя идти. Мы считаем, что ни в коем случае нельзя отменять политику замены отечественного софта, по крайней мере на объектах критической инфраструктуры. <...> Нужно настраиваться на работу с российскими компаниями, искать их и обязательно с ними сотрудничать. Возможно, у кого-то сейчас не хватает функционала, но если



заказчик будет взаимодействовать с разработчиком, то, соответственно, и функционал появится». Кроме того, он отметил, что легальное пиратство зарубежного софта может замедлить развитие российских продуктов и вывод их на экспорт.

Аналогично к идее принудительного лицензирования относится и Ольга Семеновна Бородина, директор направления по работе с ключевыми клиентами «Р7-Офис» (АО «Р7»), советуя использовать российское ПО. «Один из способов решить эту проблему – переходить на отечественные решения», – подчеркивает она.

А.М. Сычев акцентирует внимание на технических и юридических рисках инициативы: «Чтобы заставить работать софт, придется его взломать. Что туда будет включено со взломом – никто не знает. Проблема даже не в отсутствии обновлений, это действительно риск, но не самый главный. Вот взломанный каким-то непонятным лицом софт и то, что он там будет дальше делать, – это большая проблема. <...> Вторая проблема – юридическая. Законодательство имеет свойство со временем расширяться. Не исключено, что со временем под действие закона наряду с иностранными производителями могут попасть и российские разработчики. И тогда отрасли будет совсем плохо».

А.В. Смоленский обратил внимание собравшихся на то, что принудительное лицензирование, помимо того, что окажет явно негативное влияние на развитие отечественного рынка ПО для нефтегаза, может тем не менее быть сдерживающим фактором для пиратства в тех нишах, которые еще не закрыты российским софтом. «Без попыток систематизации возникнет ситуация, когда небольшие компании будут сами выписывать себе лицензии на иностранное ПО на непонятных основаниях и продавать на рынке, например, через облака. Такие примеры уже сейчас есть на рынке – совсем недавно возникшие компании утверждают, что перепродают лицензии, купленные в дружественных странах. Так ли это – часто неизвестно. Также бывает, что исходники подобного софта попадают в чужие руки, переделывается интерфейс, и продукт продается под новым названием. Принудительное лицензирование может быть хоть какой-то ограничительной рамкой для подобных процессов», – сообщил он.

Как видно из дискуссии, принудительное лицензирование имеет свои плюсы и минусы, и, как показало голосование среди участников встречи, идея вряд ли приживется в отрасли. Лишь 19 % респондентов верят, что нефтегазовые компании пойдут на принудительное лицензирование промышленного софта,

45 % – сомневаются, что эта инициатива найдет одобрение в нефтегазе, а 35 % – уверены, что отрасль никогда на это не пойдет.

СМОГУТ ЛИ НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ НАПИСАТЬ СОБСТВЕННЫЙ СОФТ? А СТОИТ ЛИ?

Вопрос о том, кто должен писать промышленный софт – сами нефтегазовые предприятия или специализирующиеся на этом ИТ-компании, – частая тема для обсуждения на отраслевых мероприятиях. Участники дискуссионного клуба однозначно ответили, что нефтегазовые компании в состоянии сами создать нужное им ПО. Но стоит ли им это делать?

А.В. Ежов уверен, что нефтегазу писать свой софт не нужно: «Это в принципе очень специфично, долго и дорого. Рано или поздно, когда все кардинально поменяется, придется ставить «коробку», как было с ERP. Очевидно, что крупные компании могут себе позволить содержать огромный штат айтишников, но при этом того же HYSYS никто из них не написал».

Схожего мнения придерживается А.М. Сычев: «Далеко не для всех компаний написание собственного софта будет дешевой историей. А на старте это далеко не все видят. Помимо самой разработки, нужно учитывать, что потребуется инфраструктура для тестирования, а также в ряде случаев значительные инвестиции в информационную безопасность. Поэтому гораздо проще заказывать ПО. К тому же у профессиональных разработчиков есть опыт множества клиентов, которые вносят в это ПО свое определенное видение, чего нет у одного заказчика, который сам что-то для себя написал. Выходя на рынок, он определенно сталкивается с проблемой, что ему нужно либо весь рынок под себя переделывать, либо что-то править, что предлагают другие участники рынка. Эта дилемма тоже оказывается не всегда просто разрешимой».

Р.А. Хабибуллин считает, что вопрос о том, стоит ли нефтегазо-



ИДЕЯ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТОБЫ ДАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ «ПРИОБРЕТАТЬ» ЛИЦЕНЗИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРОДУКТЫ БЕЗ СОГЛАСИЯ ПРАВООБЛАДАТЕЛЯ. СЕЙЧАС ОНА ОБСУЖДАЕТСЯ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ В ОСНОВНОМ В КОНТЕКСТЕ МЕДИА. НАПРИМЕР, ЕСЛИ ИНОСТРАННАЯ КОМПАНИЯ НЕ ПРОДАЕТ РОССИЙСКОМУ ОНЛАЙН-КИНОТЕАТРУ КАКОЙ-ТО ФИЛЬМ, КИНОТЕАТР МОЖЕТ ОБРАТИТЬСЯ В СУД. СУД ОПРЕДЕЛИТ СТОИМОСТЬ ЛИЦЕНЗИИ И ПОПРОСИТ ПЕРЕЧИСЛИТЬ ЭТИ ДЕНЬГИ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ РУБЛЕВЫЙ СЧЕТ. КАК ТОЛЬКО КИНОТЕАТР ОПЛАТИТ СТОИМОСТЬ ЛИЦЕНЗИИ, ОН ПОЛУЧИТ ПРАВО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПРОДУКТОМ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ. КОМПАНИЯ-ПРАВООБЛАДАТЕЛЬ МОЖЕТ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ЗАБРАТЬ УПЛАЧЕННЫЕ КИНОТЕАТРОМ ДЕНЬГИ ЗА ЛИЦЕНЗИЮ.

вым компаниям разрабатывать промышленное ПО самим, нужно оставить рынку: «Рынок должен решить, как это должно выглядеть и как это должно быть. То есть у нас есть компании государственные, которые разрабатывают ПО. У нас есть крупная нефтяная компания, которая пошла по пути создания совместных предприятий с различными разработчиками, и у нас есть масса компаний-разработчиков. Я бы проголосовал за то, что должны быть все три варианта. Тогда рынок будет как раз конкурентным и даст максимальный эффект».

Андрей Дмитриевич Кондратьев из компании «Цифровая индустриальная платформа» не столь уверен в рыночном саморегулировании и обратил внимание на случаи, когда крупные промышленные компании инвестируют в написание собственного ПО, например в разработку лабораторной информационной системы, при том что аналогичное по функционалу предложение уже есть на рынке, и затем планируют коммерциализировать свое решение. «Очевидно, что для промышленных компаний разработка ИТ-продуктов не является профильным бизнесом, и эти инвестиции могли бы быть направлены на что-то иное. Поэтому здесь как раз вопрос к регулирующей роли государства, которое должно формировать устойчивые и понят-

ные стандарты для использования средств автоматизации, что позволит «переиспользовать» лучшие существующие решения и перераспределять инвестиции в создание тех решений, спрос на которые не удовлетворен предложением на рынке».

Р.М. Рустамов в диалоге о том, кому писать ПО, отстаивает интересы частных компаний, подчеркивая, что с точки зрения скорости и шансов успешного вывода нового продукта на рынок у них значительное преимущество. «Мы всегда с осторожностью относимся, когда госкомпания выводит на рынок и пишет свое ПО. Во-первых, у нас в России кадровый потенциал очень невелик. И любая крупная разработка госкорпорации забирает кадры с рынка. Причем забирает их таким беспощадным пылесосом. Это хорошо, если потом действительно продукт планируется вывести на рынок, но очень часто он просто остается внутри», – комментирует он, отмечая, что важно не отодвигать частные компании на второй план и использовать различные форматы сотрудничества с ними. Примером может быть создание государственной нефтяной компанией совместного предприятия с коммерческим разработчиком.

Управляющий директор VK Tech Павел Александрович Гонтарев

предложил посмотреть на вопрос не на уровне компаний, а на уровне того, от кого конкретно исходит инициатива создать новый продукт. Чаще всего, по его мнению, ее проявляют люди, которые чувствуют в себе предпринимательский талант, и важно дать им этот талант реализовать вне зависимости от того, в какой компании они работают. «Такой человек может оказаться внутри нефтегазовой корпорации, в стартапе, а может – в «Яндексе», «Сбере» или «Газпроме». И где бы он ни оказался, мы как общество должны дать ему шанс. И если он оказался в «Газпроме», так давайте дадим ему шанс там реализоваться, а затем сделать спин-офф в рыночную компанию», – призвал он.

В конце дискуссии прозвучала мысль о необходимости выстраивания правильных взаимоотношений между заказчиками и разработчиками ПО. В частности, была озвучена инициатива более тесного диалога друг с другом в рамках отраслевых кластеров, чтобы каждый видел, какие есть пробелы на рынке ПО для конкретной индустрии, и понимал, какими силами их можно закрыть. Также был поднят вопрос снижения зависимости заказчиков от проприетарного ПО и подчеркнута важность совместного решения вызовов, связанных с информационной безопасностью. ■