

Р.А. ХАБИБУЛИН: «МЫ БУДЕМ ИСХОДИТЬ ИЗ КЛИЕНТСКИХ ЗАДАЧ, А НЕ КОПИРОВАТЬ ЗАПАДНЫЕ ПРОДУКТЫ»

С уходом из страны под санкционным давлением лидирующих мировых игроков нефтесервисных решений возросло внимание к отечественным создателям программного обеспечения для геологоразведки и добычи нефти и газа. О том, способен ли российский рынок не только предложить что-то взамен недоступных сейчас зарубежных продуктов, но и совершить скачок в развитии и выйти на уровень мировых конкурентов, мы поговорили с Русланом Асгатовичем Хабибулиным, генеральным директором компании «Геонафт» (входит в ГК «Цифра»), которая уже 12 лет разрабатывает и внедряет инженерные и ИТ-решения для повышения эффективности бурения и разработки месторождений.



Р.А. Хабибулин,
генеральный директор
ООО «ГеоНавТех»

– Руслан Асгатович, вы возглавили «Геонафт» в весьма непростое время. Как компания встретила вызовы нынешней весны?

– На самом деле я бы не назвал это время непростым. Это другое время. Наверное, простого времени не бывает. Некоторые вопросы, которые существовали всегда, сейчас встали более остро из-за ухода зарубежных поставщиков или ограничения доступа к их технологиям для российских нефтегазовых компаний. Отраслевые отечественные предприятия, которые традиционно пользовались программными продуктами мировых нефтесервисных лидеров, с их уходом стали с возросшим интересом смотреть на наши решения для сопровождения разработки месторождений. Интерес проявляется не только в более глубоком анализе рынка российских предложений – количество запросов на внедрение тоже растет. Уже сейчас мы достаточно интенсивно внедряем продукты компании, такие как «Геонафт», «ГеоТензор», и усиленно развиваем те из них, которые пользуются большим спросом и призваны закрыть первоочередные сложности на рынке. GeoTrack – яркий такой пример. Плюс во всех проектах компания стремится оказать максимальную техническую поддержку, чтобы переход от импорт-

ного программного обеспечения (ПО) был более плавным.

– Какие продукты «Геонафта» для геологоразведки и добычи нефти и газа сегодня наиболее востребованы?

– В первую очередь заказчики сейчас сосредоточены на закрытии тех задач, которые раньше решались с помощью зарубежного ПО. Я бы выделил три самых востребованных для этих целей продукта. Первый – это наш одноименный комплекс «Геонафт» для инженерно-технологического сопровождения бурения как разведочных, так и эксплуатационных скважин. Он связывает модули геонавигации, геомеханики, петрофизики и функционал сопровождения бурения, благодаря чему облегчаются и ускоряются расчеты. Например, при изменении траектории геонавигационной модели автоматически пересчитываются и обновляются другие данные, основанные на этой траектории. Второй – «ГеоТензор», он предназначен для осуществления геомеханического 3D-моделирования для проектирования и сопровождения разработки месторождений. И третий – GeoTrack, для коррекции замеров при бурении скважин с учетом влияния различных природных и техногенных факторов и моделирования компоновки

низа бурильной колонны (КНБК). Последний сейчас – лидер по количеству внедрений, на российском рынке ему нет аналогов.

– В чем особенность решения GeoTrack?

– При бурении периодически снимаются замеры – фиксируются глубина бурения, азимут, инклинометрия. Эти замеры нужно корректировать. Например, требуется поправка на изгиб бурильной колонны или растяжение. GeoTrack позволяет производить коррекцию замеров, используя широкий набор методов. Это имеет огромное значение, так как точность влияет на качество скважин, их продуктивные возможности и безопасность – цена ошибки в данных высока. Буквально на днях с помощью GeoTrack мы закончили анализ бурения одной из скважин, и в ближайшее время у нас будет еще одно внедрение. Получились довольно интересные результаты, показывающие, что истинное положение ствола скважины практически на 1 м по вертикали выше, чем предполагалось, при этом отход по латерали составил 74,5 м. Для качественного понимания цены неучета корректировок стоит привести пример, когда в вертикально интегрированных компаниях в разработке участвуют пласты толщиной 1–5 м.

Еще один функционал решения – моделирование КНБК (комплекс приборов, применяющихся при строительстве скважин). Здесь тоже учитываются многочисленные параметры оборудования с расчетом прогиба сформированной колонны и выводением результатов как в табличном, так и в графическом виде. В целом функционал GeoTrack позволяет сопровождать строительство скважины от моделирования КНБК до окончания бурения.

– Поменялась ли ваша продуктовая стратегия под влиянием ухода зарубежных игроков?

– Стратегия не поменялась. Программное обеспечение компании сопоставимо с зарубежными аналогами, и дальнейшее развитие будет связано с дополнительными требованиями и пожеланиями заказчиков. В настоящее время происходит переломный этап, когда компания «Геонафт» переходит из роли «догоняющих» в роль лидера по отдельным дисциплинам. Мы будем отталкиваться от клиентских задач, а не копировать западные продукты, будем создавать программные инструменты, которые лучшим образом помогут решить эти задачи с учетом перспектив развития отрасли. В планах компании – расширение на международном рынке, движение вперед в конкурентной борьбе с мировыми лидерами сегмента нефтесервисного ПО.

– Сейчас российское ПО дотягивает до мирового уровня?

– Есть мнение разработчика, а есть мнение заказчика. Развитие продукта никогда не заканчивается. Наш основной программный комплекс «Геонафт» ни в чем не уступает мировым аналогам. У нас есть 3D-геомеханика – «ГеоТензор», тоже на уровне. Другой вопрос, что у каждого клиента есть свое видение, как ПО должно работать, и эти программные продукты развиваются вместе с заказчиком, по сути, мы их дорабатываем

и делаем уникальными при каждом внедрении. Какие-то идеи, которые приходят к нам в ходе этих доработок, конечно, воплощаются в продукте для всех клиентов. Но двух одинаковых систем ни у кого не стоит.

– Насколько сейчас нефтегазодобывающая отрасль зависит от зарубежных технологий?

– Безусловно, зависимость существует, в большей степени от технологического оборудования. Прежде всего это связано с геофизическими методами, которые у нас развиваются активно, но российское высокотехнологичное оборудование и отдельные технологии на рынке просто отсутствуют. Тут ведущий

ТОЛЧОК К РАЗВИТИЮ ВНУТРЕННЕЙ КОНКУРЕНЦИИ ДАЛИ УШЕДШИЕ С РЫНКА ЗАРУБЕЖНЫЕ ИГРОКИ. В НИХ РАБОТАЛИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО РОССИЙСКИЕ ИНЖЕНЕРЫ И РАЗРАБОТЧИКИ, И ОНИ В БОЛЬШИНСТВЕ СВОЕМ ОСТАЛИСЬ В СТРАНЕ.

игрок – компания Schlumberger, которая начинала свой бизнес с геофизики. То есть нишу занимает либо западная компания, либо никакая. Что касается роторных управляемых систем, есть российские предложения, так что в этом плане импортозамещение будет ускорено. Еще один важный элемент – пластоиспытатель. Здесь аналогов, дотягивающих до конкуренции с Schlumberger, тоже пока нет. Но тем не менее этот сектор развивается и когда-нибудь достигнет необходимого уровня.

В плане ПО дела обстоят лучше. Да, есть незакрытые или слабо закрытые российскими продуктами сегменты, но я не вижу больших проблем, так как технологических компетенций для замещения большинства зарубежных решений у нас на рынке достаточно.

– Соответственно, можно сказать, что сейчас исторический момент для российских разработчиков?

– Я согласен с такой оценкой. Это, безусловно, шанс для российских компаний занять ту нишу, в которой

традиционно были представлены зарубежные компании. Однако эти шансы были и до 2022 г. Нужно просто разрабатывать конкурентоспособный продукт.

– Давайте сейчас поговорим о российском рынке ПО для геологоразведки и добычи нефти и газа. Есть ли на нем конкуренция?

– Конкуренция реально существует в ряде сегментов среди российских программных комплексов. Например, для «Геонафта». Это держит нас в тонусе – продукт постоянно дорабатывается. Частично какие-то функции «ГеоТензора» реализованы в конкурирующих решениях, но далеко не все.

Тут следует сказать, что некоторый толчок к развитию внутренней конкуренции дали ушедшие с рынка зарубежные игроки. В них работали преимущественно российские инженеры и разработчики, и они в большинстве своем остались в стране и постепенно займут места в нашей компании, у конкурентов или, кто знает, может, создадут свой бизнес. Соответственно, развитие за счет конкуренции у нас будет.

– Стоит ли нам тогда ожидать сдвига в инхаус-разработку?

– Есть добывающие компании, которые уже давно и успешно практикуют инхаус-разработку, но я не думаю, что их количество как-то возрастет – экономический фон не тот. ИТ-специалисты в дефиците, уровень зарплат достаточно высокий, создание ПО требует значительных инвестиций, а экономической отдачи стоит ожидать не ранее чем через 5–10 лет. Разработка сложного продукта с нуля – долгий процесс. Например, «Геонафт» мы разрабатываем уже 12 лет, постоянно что-то добавляя и совершенствуя.

КОМПАНИЯ АКТИВНО СОТРУДНИЧАЕТ И С ЗАКАЗЧИКАМИ – ПРОВОДИТ ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, И С УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ – ОТКРЫТИЕ ЛАБОРАТОРИЙ С НАШИМИ ПРОГРАММНЫМИ КОМПЛЕКСАМИ ЗАПЛАНИРОВАНО В РОССИЙСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ (НИУ) НЕФТИ И ГАЗА ИМЕНИ ГУБКИНА, ТЮМЕНСКОМ ИНСТИТУТЕ НЕФТИ И ГАЗА, НА КАФЕДРЕ ГЕОЛОГИИ МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА.

На «GeoТензор» ушло около четырех лет. Сегодня же, из-за меняющегося рынка, планировать инвестиции на год вперед сложно. Так что инхаус-бума не будет. Тем не менее есть компании, которые разрабатывают самостоятельно искусственный интеллект, роботов, системы для решения узкоспециализированных задач и даже частично коммерциализируют свои продукты. Это единичные случаи, и, скорее всего, так и останется.

– Понятно, что сейчас в приоритете замещение функционала, доступ к которому компании потеряли из-за санкций. Планируете ли вы на перспективу? Что будет востребовано, когда горящие вопросы будут закрыты?

– Мы предвидим большую потребность объединения разнородных решений в единую систему, которая охватит все этапы – от геологоразведки до эксплуатации скважин. Она существовала и раньше, просто ее немного отодвинули в связи с последними экономическими и геополитическими обстоятельствами. Мы разрабатываем Geonaft Web Solution. Это комплексное облачное решение, которое поможет объединить данные и наших систем, и систем других производителей на каждом этапе, в том числе те, которые в реальном времени поступают с буровой установки, накапливать и единообразно их хранить, анализировать, а также обеспечивать их обмен. Например, если происходит изменение информации в одной системе, оно автоматически будет транслироваться в смежные с необходимыми перерасчетами. Такая структурированная работа с данными – необходимое условие для успешной реализации проектов машинного обучения.

Geonaft Web Solution – это работа на перспективу, но компания уже в ближайшее время выйдет на этап его тестирования у заказчика.

– Вы сказали, что это облачное решение. То есть у заказчиков могут возникнуть опасения насчет безопасности. Эти вопросы сейчас довольно остро стоят.

– Да, поэтому вопросы защиты корпоративной информации в облаке первоочередные, и над ними сейчас работают и провайдеры облачных услуг, и корпоративные команды. Все понимают, что невозможно построить мощные серверы для каждой компании, а для хранения и обработки большого объема данных они нужны. Так что рано или поздно мы все пойдем в сторону облачных решений.

– Развитие продукта – это, несомненно, важно. А что насчет развития человеческого потенциала?

– Сейчас, помимо развития существующих продуктов, мы сосредоточены на том, чтобы приучить специалистов работать с ними. В этом направлении компания активно сотрудничает и с заказчиками – проводит обучающие программы для пользователей, и с учебными заведениями – открытие лабораторий с нашими программными комплексами запланировано в Российском государственном университете (НИУ) нефти и газа имени Губкина, Тюменском институте нефти и газа, на кафедре геологии Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

– Ранее вы сказали о необходимости выхода на зарубежные рынки, чтобы развивать продукты в конкуренции с мировыми лидерами.

– Да, такие планы имеются. Компания смотрит в сторону Ближнего Востока и Африки, где есть большие месторождения и потенциальная востребованность предлагаемых данных технологических решений. Прежде всего на международный рынок мы пойдем с нашими наиболее зрелыми продуктами – «Геонафтом», «GeoТензором» и GeoTrack. Geonaft Web Solution сначала обкатаем дома.

Помимо этого, нам важно иметь доступ к мировым научным знаниям. Компания работает в очень наукоемкой сфере, на стыке целого ряда дисциплин. Обмен знаниями, мнениями и опытом здесь критичен для развития общего технологического кругозора и понимания путей развития рынка и потребностей заказчиков. Мы уже давно сотрудничаем с российскими научными центрами по нашему направлению – «Сколково», Московским государственным университетом имени М.В. Ломоносова, Казанским федеральным университетом, Тюменским индустриальным университетом и др., являемся постоянными участниками международных нефтегазовых конференций, наши сотрудники выпустили более 80 научных статей. Присутствие на международной арене поможет компании развить это направление тоже. ■



ООО «GeoНавТех»
119234, Россия, г. Москва,
ул. Ленинские Горы, влад. 1,
стр. 75Д, пом. II, комн. 3
Тел.: +7 (985) 963-76-84
E-mail: info@geonaft.ai
www.geonaft.ai