

17 сентября 2024

Катастрофы не будет

В мае 2020 г. масштабный разлив дизельного топлива на ТЭЦ-3, принадлежащей Норильско-Таймырской энергетической компании (НТЭК, входит в группу компаний «Норникель»), привел к экологической катастрофе: в близлежащие реки утекло более 20 000 т нефтепродукта, а общая площадь загрязнения составила 180 000 кв. м. Росприроднадзор оценил ущерб в 148 млрд руб., а суд обязал НТЭК выплатить 146 млрд руб., что стало рекордной компенсацией за вред, причиненный природе.

Авария произошла по причине, которая не лежала на поверхности: глобальное потепление привело к аномальному таянию грунтов вечной мерзлоты – опоры, на которых стояла платформа с резервуаром топлива, просели, цистерна треснула. Катастрофы можно было избежать, если бы на объекте использовалось программное обеспечение (ПО), которое рассчитывает риск возникновения техногенного события в емкостях, утверждает сооснователь и операционный директор Simple Company Олег Немченко. Компания создает ПО для промышленной безопасности.

Основной и одновременно самый сложный продукт компании – АРМ-система (от англ. Asset Performance Management, управление производительностью активов предприятия). Она собирает данные о техническом состоянии оборудования на производственных объектах и затратах на техобслуживание

и ремонт, рассчитывает риски возникновения техногенных событий и строит оптимальную стратегию эксплуатации оборудования с учетом сохранения доходности предприятия.

«СОФТ ДЛЯ ПРОМКИ»

Немченко 27 лет. С детства он увлекался программированием, но окончил юридический бакалавриат в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете. С 2018 г. работал в дочерних компаниях «Газпром нефти» (ГПН), где заинтересовался IT-составляющей бизнеса и изменил профиль магистратуры с юриспруденции на прикладную информатику.

В декабре 2020 г. он стал бизнес-аналитиком в ООО «Газпром ЦПС», которое разрабатывает цифровые проекты и сервисы. В ходе работы на проекте цифровизации управления производственными объектами ПАО «Газпром» он познакомился с Андреем Чернышовым. Последний – выпускник МГТУ им. Баумана, имеет научную степень в сфере управления надежностью оборудования, в течение восьми лет занимался расследованиями техногенных катастроф. С 2019 по 2021 г. работал в ОАЭ в компании, которая специализируется на безопасности хранения и транспортировки углеводородов. А после – в России в ГК Bimeister, где разрабатывал IT-продукты для ПАО «Газпром».

Весной 2022 г. об уходе из России объявили 14 западных вендоров ПО для управления надежностью (SAP, General Electric, IBM и др.), которые занимали более 80% рынка. При этом потребность в такого рода ПО высока. «60–70% оборудования, применяемого на опасных производственных объектах, отработало нормативные сроки службы. При таких условиях социально-экономический ущерб от аварий может оцениваться в 600–700 млрд руб. в год», – говорится в указе президента России от 6 мая 2018 г. (№ 198 «Об основах государственной политики РФ в области промышленной безопасности на период до 2025 г. и дальнейшую перспективу»). В 2022 г. проблема обострилась из-за риска лишиться доступа к комплектующим.

По оценке представителя разработчика Bimeister, в 2022 г. объем рынка АРМ-решений в России составлял более 8 млрд руб., а к 2026 г. ожидается рост до 18,5 млрд руб. В Simple Company ориентируются на похожую оценку, ссылаясь на данные консалтинговых компаний Verdantix и Next Move Strategy.

Летом 2022 г. по поручению правительства России стали создаваться индустриальные центры компетенции (ИЦК) – сообщества крупнейших заказчиков, заинтересованных в замещении зарубежных программных продуктов на российские. Они формулируют техзадание, привлекают разработчиков и помогают им получить гранты. Чернышов и Немченко поняли, что на рынке возникнет спрос на альтернативные решения, а при помощи ИЦК можно будет находить заказчиков. Поэтому к октябрю 2022 г. они уволились, зарегистрировали компанию и занялись разработкой собственного софта.

Стартаперы наняли команду из восьми работников, с которыми они были знакомы по предыдущим проектам, и арендовали офис в районе метро «Динамо» в Москве. Первый заказчик появился в конце 2022 г., когда команда отправилась в Китай, чтобы принять участие в конкурсе инноваций и стартапов Шанхайского промышленного института. По итогу институт заказал у стартапа ПО, разработкой которого команда занималась до весны того же года.

После завершения проекта компания стала искать новых клиентов. В этом помогало участие в отраслевых выставках и конференциях, а также старые контакты в промышленных предприятиях и институты поддержки: «Сколково», Московский инновационный кластер, различные департаменты при правительстве Москвы, которые оказывают поддержку малому бизнесу и проводят конкурсы. Стартап является резидентом инновационного центра «Сколково», а также включен в реестр производителей ПО Минцифры и реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

В частности, в 2023 г. компания получила от фонда «Сколково» 1,7 млн руб. В большинстве своем это были микрогранты на участие в выставках и форумах, уточнили «Ведомостям» в фонде. Один из грантов от «Сколково» был предоставлен на сопровождение подачи заявки при регистрации объекта интеллектуальной собственности – компания зарегистрировала свидетельство на ПО.

Simple Company также выиграла грант Фонда содействия инновациям в размере 4 млн руб. на разработку одного из своих программных продуктов.

«От Московского инновационного кластера мы получили доступ к пулу клиентов, сотрудничающих с правительством Москвы, это более 80 компаний», – рассказывает Немченко. Всего за 2023 г. стартап получил гранты на сумму 5,7 млн руб., следует из данных «СПАРК-Интерфакса».

Программный продукт Simple Company включает в себя более 50 модулей и охватывает три направления: сбор данных о состоянии оборудования для ремонтных служб и административно-хозяйственного персонала, расчет наступления отказа оборудования и последствий, построение стратегии эксплуатации оборудования с учетом необходимости периодически выполнять ремонт и продолжать получать доход. Сейчас над ним трудится команда из 29 человек.

Также компания может интегрировать небольшую программу (отдельный модуль АРМ-системы) в качестве так называемой заплатки в готовое системное решение, которое уже использует заказчик, если у заказчика возникли новые задачи в сфере промышленной безопасности. Первое время стартап давал консультации клиентам, которые разрабатывают собственное решение для контроля аварийных рисков, но сейчас Simple Company не заинтересована в такой услуге, говорит Немченко.

ГЛОБАЛЬНАЯ АМБИЦИЯ

Среди ключевых клиентов Simple Company Немченко выделил предприятия нефтегазового, металлургического и энергетического секторов, такие как «Газпром», «Норникель», «Северсталь», «Росатом», «Интер РАО». Также компания сотрудничает с производителем промышленного оборудования SNDGroup, научно-техническим предприятием «Алтес», производителем медицинской техники «Спектр», мобильным оператором МКС из Луганской народной республики, производителем комплектующих для машиностроительных предприятий RTS, а также разработчиком ПО «Интеллаб».

По словам представителя «Северстали», компания привлекала Simple Company для консультаций во время разработки одного из модулей собственного ПО – «Надежность», которым в компании теперь пользуются для управления технологическим обслуживанием и ремонтом оборудования. «В течение месяца мы обсуждали методологические рекомендации по риск-ориентированному подходу в ремонтах стационарного промышленного оборудования под давлением», – рассказали в сталелитейной компании. В результате внедрения ПО «Надежность» на своих площадках «Северсталь» снизила ремонтные затраты на 40% и повысила коэффициент технической готовности оборудования на 3%. «Северсталь» также предлагает собственное ПО «Надежность» рынку. Решение актуально для нефтегазовой, химической и энергетической отраслей. Сейчас клиентами продукта являются «Еврохим»,



«Свеза» и другие компании, рассказал представитель «Северстали».

В SNDGroup также подтвердили «Ведомостям», что предприятие сотрудничает с Simple Company. Генеральный директор SNDGroup Ольга Квашенкина отметила, что ее продукт позволяет сделать производство более рентабельным.

В «Интер РАО» отметили, что компания не раскрывает информацию по своим контрагентам. «Газпром», «Росатом» и «Норникель» не ответили на запрос «Ведомостей».

ПЛАНЫ И ИНВЕСТИЦИИ

Пик интереса к продукту Simple Company со стороны потенциальных клиентов, по словам основателей, пришелся на вторую половину 2023 г. Всего за прошлый год у компании было 12 клиентов, говорит Немченко, в 2024 г. у компании появилось еще 14 заказчиков. Тем не менее со второй половины 2023 г. клиентов стало искать сложнее, отмечает он. Это связано с тем, что крупные промышленники стали разрабатывать ПО для контроля техногенных рисков самостоятельно, предполагает он. В качестве примера Немченко указывает «Сибур диджитал» и «Газпром ЦПС». По мнению сооснователя стартапа, внутренние разработки промышленников имеют ограниченное применение, поскольку отвечают нуждам конкретной отрасли, но непригодны для всего рынка.

Точных данных о доле промышленных компаний, способных самостоятельно разработать полноценную АРМ-систему, нет, но, по экспертным оценкам, этот показатель вряд ли превышает 5–10% для крупных предприятий и еще ниже – для среднего бизнеса, отмечает представитель Bimeister. По его наблюдениям, проблема импортозамещения в российском промышленном секторе решается неравномерно. Крупные компании могут позволить себе разработку собственных решений, тогда как средний бизнес вынужден искать готовое АРМ-решение или обращаться за заказной разработкой к внешним подрядчикам.

К ключевым игрокам АРМ-рынка в Bimeister относят «Деснол софт», 1С и «Галактику». Также есть перспективные нишевые и инновационные компании, такие как Lexema (роботизация бизнес-процессов), Opti-Soft (решение по мониторингу станков) и «Ротек» (удаленный мониторинг и аналитика).

По словам Немченко, в России пока нет компании, способной разработать собственный программный продукт, сопоставимый с SAP S/4 HANA или IBM Maximo. Амбиция Simple Company – создать такой, глобальный, продукт, подходящий для всех отраслей производства. «В мире проблему безопасности на предприятиях во всех отраслях промышленности решают пять компаний – мы делаем шестую», – говорит он.

По итогам 2023 г. выручка Simple Company составила 71,4 млн руб., чистая прибыль – 44,7 млн руб., следует из данных «СПАРК-Интерфакса». Выручка за

2024 г. может превысить 200 млн руб., добавляет Немченко.

По его словам, разработка пилотного проекта (внедрение продукта на ограниченном объеме производства) стоит от 20 млн руб., внедрение продукта – 75 млн руб., а масштабирование – от 200 млн. Из-за того что цикл работы с одним клиентом может достигать до трех лет, оплата проходит в несколько этапов.

Сейчас компания закрывает раунд на \$3 млн от венчурного фонда, который она не называет. Также стартап разместил на странице участников фонда «Сколково» заявки на инвестиции в размере 150 млн руб., уточнили в фонде. Привлеченные средства пойдут на расширение отдела разработки и продаж, закупку серверного оборудования и увеличение маркетинговых активностей.

Немченко допустил, что при возникновении потребности в заемных средствах компания обратит внимание на кредитование. Для технологических компаний действует много льготных программ и их качество Simple Company устраивает, подчеркнул он.

Simple Company уже работает с заказчиками в КНР. До 2030 г. компания планирует выйти на рынки Тихоокеанского региона (Индонезия, Бангладеш, Вьетнам, Таиланд), а также в Саудовскую Аравию и ОАЭ. На том же горизонте компания рассчитывает занять 10–15% российского рынка в секторе АРМ, поделился Немченко.

Определить текущую долю компании в секторе пока достаточно сложно. До 2022 г. отечественных производителей было немного на рынке, а после ухода иностранных вендоров АРМ-систем российские компании стали более активными. Эти IT-компании являются узкопрофильными с точки зрения отраслей, для которых создаются цифровые решения: в основном они работают с тяжелой промышленностью (ТЭК, металлургия, горнодобывающая промышленность и т. д.). К таким игрокам можно отнести ГК V2, ООО «Цифровые технологии производства», Piklema Predictive. Кроме того, определенную конкуренцию для Simple Company могут составить и собственные IT-решения крупных промышленных предприятий, которые обладают не только отраслевой экспертизой, но и вполне сильными IT-подразделениями.

Марк Юстус,
директор по развитию бизнеса направления
«Промышленность» департамента аналитических решений ГК
«КОРУС Консалтинг»

Ситуация для стартапа осложняется тем, что сам рынок растет достаточно умеренными темпами, а у российских разработчиков меньше опыта, чем у покинувших страну иностранных компаний, продолжил **Юстус**.

Он считает, что отечественным производителям АРМ-систем необходимо работать адресно и создавать софт под конкретного заказчика на его производственной площадке, чтобы точнее учитывать отраслевую специфику и сократить время создания или доработки собственных решений. «Иначе заказчик покупает коробочное решение, а затем ищет IT-подрядчика, чтобы кастомизировать это решение, так как часть функций отсутствует, а 40% и более – просто не используется», – отметил эксперт ГК «КОРУС Консалтинг». Зарубежные вендоры АРМ-систем работали на рынке 10–15 лет и накопили необходимую экспертизу, а российским компаниям только предстоит это сделать, резюмировал он.

