Предпринимателей разворачивают на экспорт — стр. 1

ИЮЛЬ–АВГУСТ 2017 г.

Экономика региона. Башкортостан

Технопарк «ХимТерра» призывает инвесторов — стр. 1

Башкирия готова дать регионам дистанционное образование — стр. 2

Бизнесмены из Нигерии приехали за башкирскими технологиями нефтепереработки — стр. 4

экспорт

«Башкирские продукты могут успешно конкурировать в ряде стран»

В Башкирии начал работу центр координации поддержки экспортоориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Услуги «Российского экспортного центра» в регионе доступны через республиканскую Торгово-промышленную палату (ТПП). Однако сами предприниматели пока слабо информированы о новых экспортных возможностях. На сегодняшний день в ТПП подано всего около 10 заявок на оказание господдержки. Тогда как целевой показатель программы — ежегодно увеличивать на 5% число предприятий-экспортеров. Президент Торгово-промышленной палаты Башкирии Азат Фазлыев в интервью рассказал, на что могут рассчитывать представители малого и среднего бизнеса Башкирии, о планах по продвижению республиканской продукции за рубежом, и каким образом планируется добиться повышения популярности программы среди местных товаропроизводителей.

— Азат Мадарисович, как движется работа по созданию центра координации поддержки экспортоориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, который должен помочь новым экспортерам выйти на внешние рынки?

— Торгово-промышленная палата Башкирии подписала соглашение о сотрудничестве с «Российским экспортным центром» (РЭЦ). Достигнута договоренность, что ТПП будет точкой присутствия РЭЦа в регионе, где предприниматели смогут получить весь спектр услуг. Для нас это хорошее достижение: экспортеры смогут непосредственно в Уфе через ТПП получать меры поддержки от федерального института. Мы консультируем бизнесменов по услугам РЭЦ, помогаем готовить пакеты документов, обеспечиваем обратную связь с РЭЦ вплоть до конечных результатов. Хочу подчеркнуть, что речь идет только о несырьевом экспорте. При этом субъекты малого бизнеса получат поддержку независимо от рода их деятельности. Тем самым подчеркивается роль экспортеров из числа малого и среднего предпринимательства.

— Сколько регионов помимо Башкирии участвуют в этом проекте?

— Запланировано, что таких субъектов будет порядка 16. Пока участвуют девять. Башкирия входит в число пилотных регионов.

— Какие финансовые продукты может предложить бизнесу ТПП по линии РЭЦ?

— Это компенсация затрат экспортеров на продвижение своей продукции, логистические расходы, расходы, связанные с международной сертификацией, в части защиты патентных прав интеллектуальной собственности. Это услуги «Росэксимбанка» и «Экспортного страхового агентства России» (Эксар) по линии страхования, льготное кредитование. У «Росэксимбанка» есть кредитные программы, рассчитанные на иностранных покупателей российской продукции. В качестве заемщика выступает иностранный банк покупателя или напрямую сам покупатель. Таким образом стимулируется спрос на продукцию наших товаропроизводителей со стороны зарубежных импортеров.

Если говорить о нефинансовой поддержке, есть меры, связанные с поиском партнеров за рубежом. Нашим компаниям-экспортерам компенсируется участие в международных выставках. Если говорить о нефинансовой поддержке, ТПП в 2016 году проводило курс бесплатных тренингов для начинающих экспортеров, осенью 2017 году планируется возобновление данной программы. На них мы расскажем об особенностях ведения международной внешнеэкономической деятельности, о нюансах, связанных с валютным контролем, с таможенным оформлением, с международной внешнеэкономической деятельностью, какие есть ограничения и правила работы в различных государствах. Ведем системную, комплексную работу по обучению, сопровождению, поиску партнеров, страхованию и кредитованию сделок.

— Каков размер льготной процентной ставки по кредитам «Росэксимбанка» для производителей-экспортеров?

— Декларируется от 6%. Это значительно дешевле, чем дают другие коммерческие банки. Однако надо понимать, что эти ставки зависят от продукта, который выбирает экспортер, а их у «Росэксимбанка» большое количество.

— Какая продукция Башкирии интересна для экспорта и с какими странами предполагается наладить сотрудничество?

— Учитывая, что у нас регион мусульманский, мы прежде всего собираемся взаимодействовать со странами Ближнего Востока, странами ШОС и в целом с арабским миром. ТПП Башкирии зарегистрировала в «Росстандарте» международную систему сертификации по стандартам «халяль». Это будет дополнительной формой поддержки производителей, ориентирующихся на мусульманские рынки. Сегодня мы фиксируем достаточно большой интерес к продукции наших аграриев. Это мясо, зерновые, молочная продукция, масла. Башкирия ведет переговоры с арабскими странами над тем, чтобы они не только покупали продукцию наших сельхозтоваропроизводителей, но и инвестировали в республиканские аграрные проекты. Это выгодно с точки зрения курсовой стоимости. К тому же половина земель в республике имеет категорию сельхозназначения, что является еще одним преимуществом. В этих направлениях мы видим достаточно большой экспортный потенциал.

— Вы общались с производителями. О каких проблемах в плане экспорта говорят они?

— Основная проблема, с которыми сталкиваются наши предприятия, это отсутствие логистики. Мы удалены от основных морских путей, а наиболее дешевый способ перевозки — это водный транспорт. В настоящее время ТПП вместе с РЭЦ отрабатывают доставку грузов до акватории Азовского и Черного морей с последующей транспортировкой до стран Ближнего Востока, а также контейнерные перевозки железнодорожным транспортом до Китая.

— Доставка будет субсидироваться со стороны РЭЦ?

— По линии РЭЦ есть отдельная программа по компенсации части затрат на логистику наших экспортных продуктов, в зависимости от фактически понесенных затрат экспортеров.

— Уже есть получатели данной государственной поддержки?

— Пока предпринимателей, которые получили господдержку по данной программе, нет, так как она только стартует.

стр. 3

инвестору

КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

«ХимТерра» открыта для инвесторов

За последние несколько лет в России сформировался стабильный круг потребителей полиэфирного волокна, однако 70% спроса до сих пор удовлетворяется за счет импорта. По ожиданиям экспертов, изучающих перспективы рынка производителей, связанных с химической и пищевой отраслями, в 2017–2021 годы производство терефталевой кислоты (ТФК) в странах СНГ будет расти темпами 3,1–48,4% в год и в 2021 году составит 842,3 тыс. тонн.

В России на сегодняшний день действует всего один крупнотоннажный производитель очищенной ТФК — «Полиэф» (входит в «Сибур») расположенный в четырех километрах от города Благовещенск в Республике Башкортостан. Из гранул ТФК производится безопасная пищевая упаковка — для газированной воды, соков, молочных продуктов, подсолнечного масла, медицинских препаратов, бытовой химии; также ПЭТФ используется в текстильной промышленности.

На территории завода «Полиэф» запущен новый индустриальный парк «ХимТерра». В парке имеются свободные площади для размещения современных производственных мощностей, а получить статус резидента сегодня можно на особенно выгодных условиях.

Управляющей компанией технопарка «ХимТерра» является АО «Корпорация развития Республики Башкортостан», член Ассоциации индустриальных парков и Ассоциации кластеров и технопарков. В задачи корпорации входит оказание комплексных услуг инвесторам, заинтересованным в открытии и ведении бизнеса на территории РБ. В своей работе компания проводит комплексное сопровождение инвестиционных проектов, оказывает услуги по корпоративному управлению, а также создает и развивает индустриальные парки на территории республики: помимо «ХимТерры», в число таких парков входят ИП «Уфимский» на подъезде к столичному микрорайону Шакша и ИП «Строительные материалы Башкортостана» в городе Агидель.

Индустриальный парк «ХимТерра» был организован в соответствии с распоряжением Правительства РБ в конце 2012 года. Общая площадь помещений составляет 27,5 тыс. кв.м. В числе преимуществ площадки стоит отметить ее удобное расположение неподалеку от столицы Башкортостана. «ХимТерра» находится в 50 км от Уфы и всего в 4 км к востоку от центра Благовещенска. Поблизости находятся и основные транспортные узлы — станция «Черниковская» Куйбышевской железной дороги (35,7 км), автодорога федерального значения М-7 «Волга» (48 км), автодорога Уфа — Пермь (3,2 км), речные порты Благовещенска (12 км) и Уфы (34 км).

Технопарк обеспечен всеми необходимыми элементами инженерной и телекоммуникационной инфраструктуры (электроэнергия, теплоснабжение, водообеспечение, интернет и мобильная связь), что позволяет резидентам комплекса развернуть производство в самые короткие сроки. С учетом специфики площадки в технопарке разработаны готовые бизнес-решения по производству ПЭТФ-преформ и листов, стреп-лент, вторичного ПЭТФ из готового сырья, выпускаемого «Полиэфом». Поэтому будущие резиденты комплекса — это в первую очередь промышленные и торговые компании, имеющие соответствующие разрешения для ведения деятельности с продукцией определенного класса опасности.

Резиденты «ХимТерры» могут рассчитывать не только на выгодные арендные ставки, которые софинансируются республиканским бюджетом, но и на ряд других преференций. В частности, инвесторы могут привлекать финансирование под 5% за счет средств Фонда развития моногородов (как известно, Благовещенск входит в число таких населенных пунктов). Крупные компании, реализующие в «ХимТерре» проекты от 100 млн рублей, могут воспользоваться и налоговыми льготами — нулевой ставкой налога на имущество и пониженной ставкой налога на прибыль.

Не только специалисты АО «Корпорация развития Республики Башкортостан» высоко оценивают доходность бизнеса и перспективы современного высокотехнологичного производства в индустриальном парке «ХимТерра», работы по созданию парков, подобных парку «ХимТерра», ведутся в Ивановской области и Республике Татарстан.

Арендные ставки на площади, предлагаемые резидентам парка «ХимТерра», максимально снижены. Это стало возможным благодаря финансированию индустриального парка за счет республиканских средств.

Резиденту индустриального парка «ХимТерра» не нужно заниматься вопросами обеспечения своего производства необходимыми инженерными мощностями и подключением коммуникаций, что вызывает трудности, с которыми сталкивается частный бизнес.

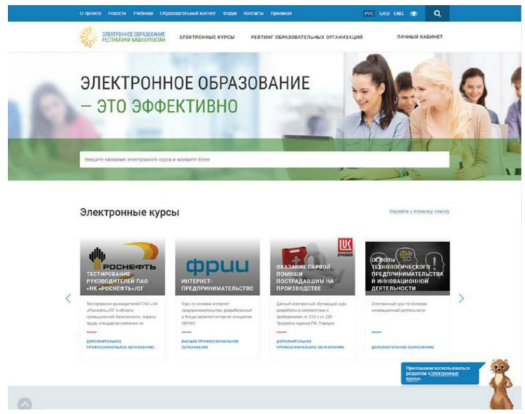
Стать резидентом технопарка «ХимТерра» можно с минимальным пакетом документов и в самые сжатые сроки — порядка двух недель от подачи заявки до присвоения статуса резидента и заключения соответствующих соглашений.

АО «Корпорация развития Республики Башкортостан»
Уфа, Пушкина, 110
Тел. 8 (347) 280-82-32
kr-rb.ru

инфраструктура

Образование в пятом измерении

В последние годы наше государство начало движение по пути развития системы электронного обучения. В Законе «Об образовании в РФ» появились специальные статьи, посвященные электронному обучению и дистанционным образовательным технологиям. Правительством утверждена Федеральная целевая программа развития образования на 2016–2020 годы, где одними из приоритетных являются задачи по созданию и распространению структурных и технологических инноваций в профессиональном образовании, а также создание инфраструктуры, обеспечивающей условия для обучения и подготовки кадров для современной экономики. Также особое внимание к развитию «пространства знаний», основанного на применении современных образовательных методик и технологий, формированию единой информационной образовательной среды уделено в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, утвержденной указом Президента РФ. Критически важным показатель уровня компетенций наших граждан, в частности, в сфере ИТ-технологий, определен в проекте «Цифровая экономика».



Более трех лет в республике развивается инициатива по созданию и внедрению технологий электронного образования. Активная фаза формирования и совершенствования системы началась в 2015 году с утверждения Концепции и Плана работ по развитию электронного образования.

В 2017 году согласован и утвержден План основных мероприятий по масштабированию системы на все уровни образовательных организаций: детские сады, школы, вузы, институты и центры дополнительного образования.

Если говорить об уровне развития данного направления в республике, то стоит сделать сравнительный анализ стратегических приоритетов и показателей целевых индикаторов на федеральном уровне. Так, в конце 2016 года президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам был утвержден паспорт приоритетного проекта «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации», предусматривающий мероприятия по развитию системы электронного образования до 2023 года.

Задачами приоритетного проекта является формирование в целом инфраструктуры электронного образования. На финальной стадии предполагается решить задачу по формированию доступа к цифровому образовательному контенту по принципу «одного окна», в том числе через мобильные устройства.

«Единой точкой» доступа к электронному образовательному контенту является разработанный в 2015 году портал «Электронное образование Республики Башкортостан» (edu.bashkortostan.ru), который также является и интегратором порталов образовательных организаций.

В этой части в республике еще в 2016 году прошла модернизация портала «Электронное образование» и реализована модель доступа ко всем сервисам через единый федеральный идентификатор личности и обеспечена интеграция с учебными порталами образовательных организаций. Кроме того, введена в эксплуатацию база данных образовательных достижений — портфолио обучающихся, реализовано мобильное приложение, через которое организован доступ к онлайн-курсам. На сегодняшний день на портале обеспечен доступ к более чем 300 курсам для школьников, студентов по различным профессиональным отраслям и сферам деятельности, а также жизненным ситуациям. Это, в частности, онлайн-курсы в области нефти, газа, информационных технологий, разработанные в Республике Башкортостан на основании профессиональных стандартов, курсы для подготовки инновационных предпринимателей, курсы по родительскому просвещению, здоровью и здоровьесберегающим технологиям. Обязательным элементом каждого онлайн-курса является наличие обратной связи, сопровождения, менторства обучающихся.

На портале также ведется работа по развитию стартап-команд. С этой целью 9 ноября 2016 года было заключено соглашение между Госкомитетом РБ по информатизации и Фондом развития интернет-инициатив о предоставлении жителям республики бесплатного доступа к образовательному курсу «Интернет-предпринимательство», который нацелен на стимулирование предпринимательских инициатив среди студентов российских вузов и других заинтересованных граждан региона. Курс уже находится в открытом доступе на портале «Электронное образование Республики Башкортостан». Обучение по курсу также можно пройти и в центрах общественного доступа, которые работают на базе филиалов Национальной библиотеки им. Ахмет-Заки Валиди и в филиалах ВЭГУ.

Также на базе площадки портала «Электронное образование» для поддержания будущих команд и их участников в сфере инноваций в республике создан проектный офис. В нем задействованы люди, ответственные за поиск команд, взаимодействие с различными организациями, вузами и системами. На них возлагается контроль над процессом обучения, а также оказание консультаций по оформлению документов, необходимых для прохождения всех этапов акселерационной программы. Кроме них, в команду входят так называемые менторы. В зоне их ответственности подготовка инициативных команд, их обучение, оказание им организационной и методической помощи для участия в различных программах и конкурсах. Помимо этого, организаторы помогают собрать пакет документов для подачи заявки в федеральные фонды. Для проектного офиса установлены показатели эффективности и результативности работы, выраженные в количестве инициативных команд, подавших заявки и дошедших до финала в различных программах и конкурсах федеральных фондов. При этом Башкортостан как заказчик контролирует и анализирует динамику выполнения задач и при необходимости осуществляет их усилие, корректировку и дополнение. В рамках реализации проекта в 2016 году авторами инновационных проектов от Республики Башкортостан было подано 260 заявок в различные федеральные фонды, в том числе ФРИИ, Фонд Сколково, Фонд содействия инновациям и т.д.

В результате обучения и последующего сопровождения команд на портале «Электронное образование Республики Башкортостан» было выделено 10 грантов инвестиционным проектам из Республики Башкортостан на общую сумму 15,5 млн рублей.

За первое полугодие 2017 году было подано 13 заявок в федеральные фонды, 2 инновационных ИТ-проекта получили денежные гранты по 2 млн руб. каждый по программе СТАРТ Фонда содействия инновациям и была заключена 1 венчурная сделка между основателями технологических стратапов и частными венчурными инвесторами.

Больших успехов удалось добиться в одном из ключевых элементов — мониторинге развития системы электронного обучения. Впервые в Российской истории был проведен комплексный мониторинг всех уровней образования по единой шкале, основанной на самых современных методах оценивания, используемых в США, Австралии, странах Европейского сообщества, а также методике, разработанной Министерством образования и науки РФ в пилотном мониторинге уровня развития вузов, проведенном в 2013 году. Реализованная методология мониторинга уникальна своей технологичностью, разработанную анкету, основанную на бинарной шкале, смогли, без дополнительных разъяснений и привлечения штата экспертов, заполнить все образовательные организации: школы, ссузы и вузы. Реализация системы мониторинга, от разработки и согласования методик, была осуществлена рабочей группой Ассоциации образовательных организаций «Электронное образование Республики Башкортостан».

В целом реализация системы мониторинга позволяет говорить о следующем: 1. Республика обладает исчерпывающей информацией о развитии системы электронного обучения не на словах, а на основе методов самодиагностики. 2. Соответственно, есть понимание слабых звеньев в целом в системе. 3. Организация процесса с использование информационно-коммуникационных технологий и специализированного портала позволяет действительно говорить о независимой оценке. Сама система мониторинга универсальна и может быть реализована в каждом субъекте, для чего имеется необходимая методология проведения и автоматизированный инструментарий оценивания. Запуск процедуры мониторинга, его проведение и обработка результатов, при должной организации, займет не более 1 месяца. Подобного решения нет ни в одном регионе и необходимо активизировать работу по его продвижению на внешний рынок.

Таким образом, в республике проводится системная и методическая работа по развитию электронного образования, которая предвосхищает запланированные мероприятия в соответствии с национальным приоритетным проектом. Реализуемая в республике система имеет все необходимые элементы для масштабирования и использования в других регионах, и мы охотно готовы делиться опытом.

производство

АРМАТУРНЫЙ ЗАВОД

Арматуростроитель года Ренат Ибрагимов: «МОЖЕМ ИЗГОТОВИТЬ АРМАТУРУ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ»

Генеральный директор уфимского «Арматурного завода» отмечен наградой за вклад в развитие отрасли. Во время церемонии открытия международного форума Valve Industry Forum&Expo'2017 в Москве генеральному директору уфимской компании ООО «Арматурный Завод» Ренату Ибрагимову вручили награду «Арматуростроитель года», которая присваивается техническим специалистам, руководителям, а также лицам, внесшим значительный вклад в развитие российского арматуростроения. (Награда учреждена крупнейшим интернет-порталом о трубопроводной арматуре Armtorg.ru и техническим журналом «Вестник арматуростроителя» в рамках содействия развитию отрасли арматуростроения в интернете). Ренат Ибрагимов рассказал в интервью об особенностях и конкурентных преимуществах уфимского «Арматурного Завода».

— Ренат Фаукатович, расскажите, с чего начиналось предприятие, которое вы возглавляете.

— История «Арматурного завода» началась в 2010 году с одного станка и небольшого производства комплектующих для трубопроводной арматуры. Постепенно увеличивались объемы, закупалось новое оборудование. Освоив технологии, начали производить трубопроводную арматуру как промышленного, так и специального назначения. На сегодняшний день завод выпускает более тысячи видов продукции, эксплуатируемых в различных климатических условиях. Ассортимент продукции постоянно расширяется.

— Какую номенклатуру изделий выпускает завод, есть ли уникальные для региона или России изделия?

— Изготавливаем предохранительные клапана, трубопроводную арматуру для работы при высоких давлениях и различных климатических условиях, различные модификации пружин, которые сегодня в России мало кто изготавливает. Наша лаборатория оснащена необходимым оборудованием для испытания продукции и подтверждения параметров пружин. Также выпускаем шаровые краны, задвижки, обратные клапана, дисковые затворы, запорные клапана под индивидуальные потребности заказчика. Номенклатурный перечень производимой продукции включает свыше 20 тысяч наименований и ежегодно расширяется.

— С какими предприятиями сотрудничаете?

— Наши изделия предназначены для нефтегазовой, нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. На сегодняшний день в списке наших клиентов более 150 ведущих отечественных компаний. Среди них «Газпром», «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Башнефть», «Татнефть», «СИБУР Холдинг» и другие.

— В чем отличия, особенности и конкурентные преимущества вашей продукции?

— Например, есть заказчики, которым требуется оборудование с большим диаметром, работающее при высоком давлении. Несколько лет назад отечественные производители не выпускали продукцию такого типа. А сегодня мы можем без проблем изготавливать очень качественную арматуру, клиновые задвижки до 600 мм в диаметре и давлением до 63 атмосфер, причем с различными видами клиньев – упругим и жестким. Это удобно и для проектных организаций, и для заказчиков. Арматуру с диаметром до 200 мм изготавливаем с предельным давлением в 250 атмосфер. Производим блоки предохранительных клапанов, рассчитанные на высокое давление (32 МПа), которые являются полностью нашей разработкой, а также обратные и поворотные клапана. Новинка производства – кран шаровой с уплотнением «металл по металлу».

Мы разрабатываем клапана по запросам потребителей, что на мой взгляд, важнейшее преимущество нашего предприятия. Завод сотрудничает с саратовским полигоном «Газпрома» «Саратоворгдиагностика». Все опытные образцы проходят испытания от трех до шести месяцев. Одновременно работаем с рядом подразделений «Газпрома», которые эксплуатируют изделия в тестовом режиме. Во время тестирования наши специалисты выезжают на место для оценки характеристик и надежности клапанов. Выпуск продукции начинается после прохождения всех испытаний и получения положительных заключений. Выпуск нового изделия – это проектирование, расчеты, выбор материалов, месяцы кропотливой работы, но мы готовы много и усердно работать, и открыты для сотрудничества.

— В связи с санкциями много говорится об импортозамещении, необходимости переходить на отечественное оборудование. Российское арматуростроение уступает западным аналогам?

— Совершенно нет. Можно с уверенностью сказать, что технологическое оснащение на большинстве российских предприятий соответствует мировому уровню, мы можем разрабатывать и изготовить изделие любой сложности.

— Производство планируете расширять?

— В этом году введен в эксплуатацию новый цех для производства клиновых задвижек, шаровых кранов и дисковых затворов. Будем выпускать до тысячи единиц различных типоразмеров арматуры в год. Строится офисное помещение с новой столовой для работников. Всего производственные площади составляют более 2 тыс. кв. м. Завод состоит из головного офиса, литейного производства, механообрабатывающих и механосборочных цехов, участков по навивке пружин, термической обработке, малярных и сварочных участков.

— Что делаете для повышения профессионализма сотрудников?

— Главная наша сила — в работниках — они профессионалы своего дела. На заводе работают около 300 сотрудников: рабочих, конструкторов, менеджеров, инженеров. К каждому заказу у нас комплексный и основательный подход. Развиваться приходится постоянно, поэтому средства вкладываем не только в производство, но и в коллектив: в финансовом и в образовательном плане. Например, наши сварщики проходят аттестацию в пункте НАКС (некоммерческое партнерство «Национальное агентство контроля сварки»), плавильщики обучаются специальности на курсах по плавильным печам, молодые токари получают навыки на рабочих местах у наставников. Постоянно повышаем квалификацию сотрудников завода. Но, по моему мнению, важно не только обеспечить возможность развития потенциала работников и уверенность в завтрашнем дне — работник должен искренне гордиться своим трудом и компанией. «Мы гордимся своей работой!» — вот лозунг нашего завода.

— Сталкиваетесь ли с проблемой привлечения на предприятие новых молодых кадров?

— Привлечь на производство молодежь, впрочем, как и опытных квалифицированных специалистов - задача не из легких. При поиске работников мы ведем сотрудничество с техникумами и ВУЗами, кадровыми агентствами, распространяем информацию о вакансиях в потенциальной среде работников. Привлекаем выпускников технических вузов. Ищем специалистов в других регионах.

Мы постоянно улучшаем условия труда работников, заботимся о компьютеризации рабочих мест, их соответствии современной эстетике производства. В наших цехах - современное оборудование ведущих мировых производителей. У нас хорошо оборудованы бытовые помещения. На заводе бесплатное питание. Организуются культурные мероприятия, коллективные выезды, выделяются путевки в санатории, проводятся праздники. Убежден, что сотрудники, пришедшие на работу в ООО «Арматурный завод», будут трудиться в перспективной и динамично развивающейся компании, и получат уникальный опыт и отличные шансы для своего развития.

— С чего вы начинали свой профессиональный путь?

— Я закончил Уфимский нефтяной государственный технический университет, а затем устроился на север в компанию «ТНК-ВР» (в настоящее время принадлежит «Роснефти») оператором добычи нефти и газа. Там я впервые заинтересовался арматурой. Видел, как оборудование каждый день функционирует на объектах, и начал задаваться вопросами о том, как его правильно эксплуатировать, каков принцип работы. Иногда арматура не справлялась со своей задачей — происходили поломки, опасные утечки, аварии. Главный вывод, который я сделал там: для арматуры очень важно, чтобы она была надежной, герметичной и без нареканий работала весь указанный срок. Поэтому качество выпускаемой продукции для ООО «Арматурный Завод» — всегда основной приоритет.

450098, Республика Башкортостан, г. Уфа, проспект Октября, 132, кор. 3
e-mail: armz@arm-z.ru
www.arm-z.ru
Отдел продаж:
+7 (347) 29-23-888, 29-29-888

технологии

Равнение на малотоннажку

Башкирские компании поделятся с бизнесменами из Нигерии опытом создания НПЗ

14 июля в Уфе состоялась выездная сессия VII Российско-Африканского форума, организатором которого выступает онлайн-платформа экспортных продаж B2B-Export.com. После пленарной сессии в Екатеринбурге в рамках выставки ИННОПРОМ столицу Башкирии посетила делегация деловых кругов из Нигерии. Цель поездки — знакомство с технологическим потенциалом региона.

СЫРЬЕВИКИ ВЫБИРАЮТ УФУ

В состав делегации вошли глава подразделения штата Дельта Нигерийской национальной нефтяной корпорации (NNPC) Сулейман Рабиу, глава Агентства инвестиционного развития штата Дельта Лаки Омору, инженер департамента нефтяных ресурсов Нигерии Джозеф Муса, а также представители бизнес-структур. Объектом внимания зарубежных гостей стали опыт производства и технологии в области проектирования и создания малотоннажных нефтеперерабатывающих заводов Башкортостана. У Нигерии, страны с сильной сырьевой экономикой, которая, обогнав ЮАР, вышла в лидеры африканского континента, возникла потребность в обновлении инфраструктуры, налаживании сервиса и эффективном управлении существующими производствами. Кроме того, согласно местному законодательству, отдельные нефтедобывающие штаты Нигерии — государства с федеративным устройством — обладают правом внедрять собственные принципы переработки и распоряжаться добываемой нефтью. Поэтому самостоятельный поиск эффективных решений в этой области для них особенно актуален.

Однако привлечь финансирование на строительство крупных нефтеперерабатывающих заводов в Нигерии проблематично: государство не располагает такими ресурсами, и далеко не каждый частный инвестор готов вложить сразу $3–4 млрд в подобное производство. Малотоннажная переработка позволяет достичь эффективности по капитальным затратам: при вполне посильных единоразовых вложениях появляется возможность зарабатывать, достраивая при этом дополнительные модули, причем как мультиплицируя существующие мощности, так и добавляя новые процессы, например изомеризацию.

Выбор Уфы для знакомства с технологиями производства малотоннажных нефтеперерабатывающих заводов не случаен. Здесь находится Институт нефтехимической переработки — лучшая в России научная площадка данного профиля, по сути инжиниринговая компания мирового уровня.

«Башкортостан является мозговым центром нефтехимической экспертизы России, — отмечает Екатерина Дьяченко, основатель онлайн-платформы экспортных продаж B2B-Export.com и организатор Российско-Африканского форума. — Именно сюда обращаются за помощью в разработке и проектировании своих установок ведущие нефтеперерабатывающие заводы России и стран СНГ. Кроме того, Институт недавно обновил исследовательское оборудование, сейчас у них один из самых современных центров тестирования и научных разработок».

НЕФТЬ — ОНА И В АФРИКЕ НЕФТЬ. НО СОСТАВ ДРУГОЙ

В Институте нефтехимпереработки сегодня работают 74 научно-исследовательские лаборатории, оснащенные новейшим оборудованием, позволяющим проводить полноценные анализы всех видов нефтепродуктов.

«За последние три года благодаря федеральным грантам Минэкономразвития с долевым участием нашего региона нам удалось получить большое количество аналитического и исследовательского оборудования, а также пилотные установки, соответствующие уровню самой современной поисковой лаборатории, — говорит Эльшад Гумерович Теляшев, директор института. — Мы сертифицированы на проведение почти 500 методов анализа. Недавно нас посетил профессор Стокгольмского университета. Он был удивлен и восхищен тем уровнем оснащения, которого удалось достичь нашему институту. По его словам, в Европе далеко не везде можно встретить нечто подобное».

По оценкам российских и зарубежных экспертов, сейчас ГУП ИНХП — самый мощный в России и один из крупнейших в Европе аналитический центр нефтехимии и нефтепереработки. В области технологий переработки нефти он занимает лидирующие позиции, получив более 500 патентов на свои разработки.

Чтобы увидеть, где именно и в каких условиях производят оборудование для нефтеперерабатывающих заводов, делегаты посетили предприятие «Уралтехнострой — Туймазыхиммаш». Нигерийские покупатели высказали особую заинтересованность в возможной адаптации предлагаемых проектов под требования состава нефти, добываемой в их стране. Недостаточно просто купить установку в России: нигерийская нефть отличается от российской плотностью, содержанием серы и другими показателям. Поэтому один из ключевых факторов плодотворного сотрудничества — возможность индивидуальных расчетов проекта установки.

ГДЕ УСТАНОВКА, ТАМ И ИНФРАСТРУКТУРА

«Посещение нашего предприятия с деловой миссией иностранными делегациями давно стало для коллектива завода обычным рабочим моментом. Частота таких визитов в среднем — от двух до четырёх в месяц, — рассказывает Эдуард Видинеев, начальник отдела внешних связей службы маркетинга АО «Уралтехнострой — Туймазыхиммаш». — Одними из последних на нашем заводе побывали представители компаний из Японии, Индонезии, Италии, Кыргызстана, Ирана, Ирландии, Германии, Франции. Основной целью встреч является ознакомление с деятельностью, техническими и производственными мощностями предприятия. Заинтересованность иностранных и российских компаний в посещении наших площадок обусловлена поиском надёжного поставщика — изготовителя емкостного, сепарационного, теплообменного, колонного, печного и сушильного оборудования для реализации своих проектов».

Интерес к малотоннажному оборудованию для НПЗ производства Башкирии проявляют и другие страны африканского континента — Южный и Северный Судан, Гана, Алжир, Египт, Камерун, Гвинея.

«Так, сейчас Гвинея запланировала строительство малотоннажной НПЗ на 10 тыс. баррелей/день. Там готовы рассмотреть поставки российской техники или инжиниринговых услуг, — делится Екатерина Дьяченко. — Также африканские страны выражают заинтересованность в импорте спецтехники, оборудования и расходных материалов для бурения скважин, запорной арматуры и оборудования для транспортировки и хранения сжиженных углеводородных газов».

стр. 4

экспорт

«Башкирские продукты могут успешно конкурировать в ряде стран»

стр. 1

Но экспортные поставки осуществляются регулярно и, значит, завтра будут претенденты на ее получение. Мы на прошлой неделе провели переговоры в Москве с оператором по железнодорожным контейнерным перевозкам и сейчас отрабатываем перечень продукции, которая интересна китайским сетям. Планируется через торговый дом «Продукт Башкортостана» найти партнеров, оформить таможенные документы, заключить контакт, выстроить логистическую схему. То есть осуществить первую рискованную поставку, чтобы предприятия уже самостоятельно могли заниматься этой деятельностью по «обкатанной» технологии.

— Недавно в Уфе открылось отделение Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС). В чем его преимущества для предпринимателей?

— Это самый авторитетный третейский суд мира. Уникальность его в том, что споры рассматриваются в одной инстанции, нет апелляции и кассации. Соответственно, значительно меньше затрат на ведение дел, на адвокатов и юристов. Это одна из наиболее популярных форм ведения споров в мире. Мы уже провели в МКС несколько дел. С момента выбора состава судей до вынесения решения проходит всего около месяца. Решение МКАС обязательно к исполнению в 146 странах мира. Они также исполняют службой судебных приставов. Чтобы споры рассматривались именно во МКАС, мы предлагаем нашим предприятиям писать в контрактах так называемую третейскую оговорку.

— Сколько в Башкирии несырьевых предприятий-экспортеров?

— У нас в Башкирии свыше 250 предприятий-экспортеров. Они дают достаточно большой ассортимент: это химические изделия, продукция сельского хозяйства, древесина. Очень активно начал работать на экспорт «Кроношпан».

— Большинство представителей малого бизнеса жалуются на нехватку залогового обеспечения по кредитам. Натурпродукт, как правило, банки не берут. В этой части предусматривается какая-то поддержка?

— Начинающий бизнес всегда проблемно кредитуется. Никто и не говорит, чтобы малый бизнес сразу заключал крупные сделки и привлекал большие кредитные ресурсы, требующие соответствующего обеспечения. Все должно идти планомерно. Первые сделки «малыши» должны заключать за счет собственных оборотных средств, за счет отсрочек от поставщиков, предоплаты от покупателей. Кредит — это уже следующий этап развития. Надо уметь работать с банками, понимать ограничения, существующие в банковской среде. К сожалению, у нас самый высокий процент невозврата по кредитам среди субъектов малого и среднего бизнеса. Но, кстати, у «Росэксимбанка» в качестве залога предусматривается выручка по экспортному контракту.

Могу сказать, что у нас разрабатывается система мер поддержки для финансирования малого бизнеса. Этим занимается «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП). Они формируют гарантийные фонды и гарантийные продукты для малого бизнеса, которые нужны для получения кредитов в банках. Также в Башкирии принято решение о создании совместно с Корпорацией МСП лизингового фонда, который позволит представителям малого и среднего бизнеса принимать участие в программе лизинга промышленного и сельскохозяйственного оборудования по льготным ставкам. Предпринимателю достаточно иметь 15–20% для оплаты авансового платежа, а все остальное берет на себя государственная лизинговая компания.

— Сами предприниматели знают про экспортный центр? Заявки у вас появились?

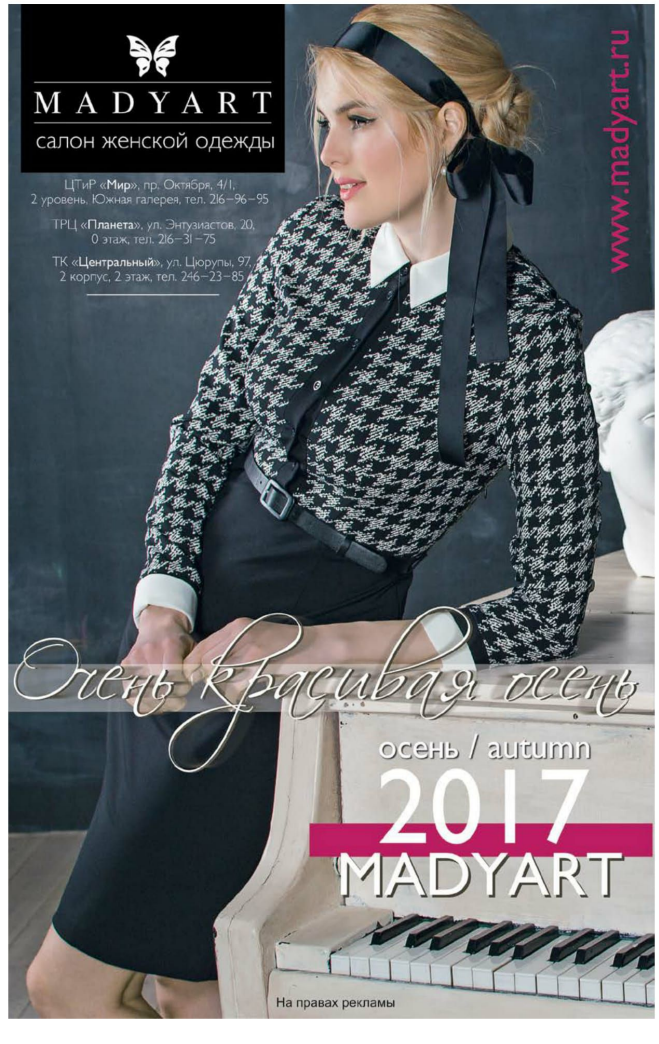
— Как показала практика, большинство представителей малого бизнеса не в курсе. К сожалению, «малыши» у нас слабо информированы о мерах господдержки. Поэтому мы сегодня стараемся говорить об этом на всех площадках. Проводим мероприятия по линии ТПП, активно привлекаем СМИ, чтобы рассказывать предпринимателям о тех возможностях, которые у них появляются.

— Сколько компаний на сегодня обратились к вам за услугами РЭЦа?

— На сегодняшний день их меньше 10. Пока мы отрабатываем несколько проектов в ручном режиме. Как только у нас появится результат, мы его растиражируем, чтобы предприниматели могли увидеть, что это все реально и вполне реализуемо.

— Представители небольших компаний жалуются, что не могут зайти в торговые центры, а тут сразу зарубежный экспорт. Не слишком ли это серьезная задача для них?

— Все зависит от их продукции. Сегодня малые предприятия могут производить уникальные продукты, которые могут быть востребованы на локальных рынках разных стран. Мы видим, что в ряде стран башкирские продукты могут вполне успешно конкурировать, если их правильно подать. Например, как премиальный продукт. Они могут найти для себя ниши, которые закрыты для них в России.



технологии

Равнение на малотоннажку

Башкирские компании поделятся с бизнесменами из Нигерии опытом создания НПЗ

стр. 3

Помимо Африки малотоннажные нефтеперерабатывающие установки привлекают внимание Ирака, Колумбии, Эквадора, Вьетнама, т.е. стран с сырьевыми ресурсами, которые в силу определенной нестабильности и отсутствия большого объема инвестиций не могут позволить себе строительство многомощных нефтеперерабатывающих заводов. Импонирует потенциальным партнерам и то, что сопутствующую установке НПЗ инфраструктуру, например наливные эстакады и топливовозы, также производят в Башкирии.

Кроме того, в скором времени отечественные компании смогут составить конкуренцию в области транспортировки нефти на рынках Ближнего Востока. В Иране, Саудовской Аравии, Турции и других ближневосточных странах уже исполнены дополнительные проекты и контракты на строительство газовой и нефтяной инфраструктуры с участием российских поставщиков, еще ряд подобных соглашений находится в стадии обсуждения. Это огромный нефтепроизводящий регион, и перед нефтесервисными нишевыми компаниями из Башкирии, зарекомендовавшими себя на этом рынке, открываются большие перспективы.

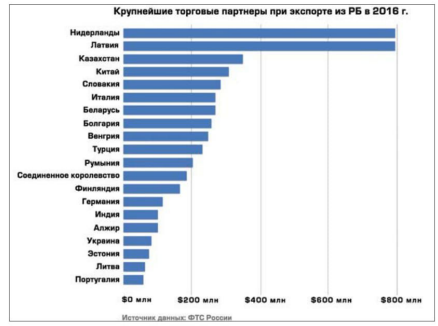
ФОКУС НА ХАЛЯЛЬ И СОДУ

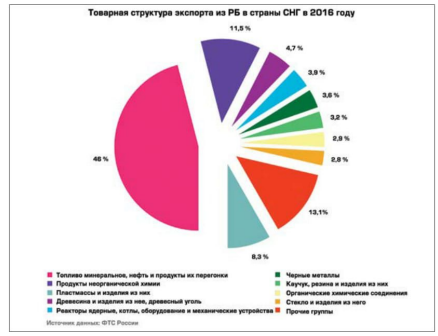
Экспорт оборудования — не единственная сильная сторона отечественных поставщиков сервиса в области нефтепереработки. Сейчас сложились все условия, чтобы успешно продавать инжиниринговые услуги на международных рынках. Инжиниринг — транзакционный бизнес: контракт может быть заключен на одного инженера на две недели, а может — на 50 инженеров на пять лет. Работа специалистов тоже может быть организована по-разному. Иногда возможно полностью реализовать проект удаленно, находясь в Уфе, где-то нужны краткосрочные командировки, а для каких-то задач требуется более длительное присутствие у клиента.

Если посмотреть статистику, в прошлом году несырьевой неэнергетический экспорт из Республики Башкортостан в страны дальнего зарубежья составил менее 20% от общего объема экспорта, в то время как при экспорте в страны СНГ этот показатель составляет 54%. При этом в 2016 году экспорт уменьшился на $1,83 млрд (-24,3%), составив $5,7 млрд. По оценке Екатерины Дьяченко, этот показатель в регионе мог бы быть на порядок выше, однако не все запросы на продукцию можно удовлетворить по объемам.

«Например, весной этого года на нашу площадку поступил запрос из Ганы на поставку каустической соды, но производитель из Башкирии не смог обеспечить необходимый объем, — отмечает эксперт. — Хотя производимых объемов на некоторые популярные категории не хватает, местным компаниям достаточно потребителей на внутреннем рынке и в ближнем зарубежье. В сельском хозяйстве подобная ситуация сложилась с халяльной продукцией: на нее у нас постоянно идут запросы, но получить необходимый объем очень сложно. Нужно думать о том, чтобы сопоставлять спрос и предложение: когда в мире растет потребность в химических удобрениях, соде и халяле, было бы разумно перенаправить капитал в эти области и инвестировать, например, в создание большого производства халяльной продукции, имеющей постоянно растущий спрос на внешних рынках и маржинальность не менее 25%. Досадно, что наши производители редко думают и действуют в таких категориях, но все-таки фокусироваться стоит в первую очередь на том, что имеет стабильный и высокий спрос, пусть даже это не всегда будет уже отлаженное и существующее производство. И к Башкирии это относится в первую очередь».

Виктория Рахимова





Несырьевой неэнергетический экспорт из республики Башкортостан в январе–мае 2017 г.

Наименование товара	Объем (тысяч долларов США)
Продукция химической промышленности, каучук	314253,2
Минеральные продукты	126472,2
Машиностроительная продукция	125464,8
Металлы и изделия из них	52822,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	27007,9
Прочие промышленные товары	26293,4
Продовольственные товары и злаки	12862,8
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1910,2
Кожевенное сырье,пушнина и изделия	110,9

Источник данных: ФТС России

промышленность

БСК: лидерский отчет

«Башкирская содовая компания» по итогам 2016 года вошла в число крупнейших предприятий России по версии сразу двух рейтингов — «Эксперт 400» и «РБК 500». Это не случайно. Сегодня БСК — это одно из крупнейших предприятий химической промышленности, широко известное на российском и мировом рынках. Компания входит в число лидеров российского бизнеса и занимает первое место в России по производству кальцинированной и пищевой соды, второе место по выпуску ПВХ и каустической соды. О важности содового производства для экономики страны говорит и тот факт, что 60 стекольных заводов, 13 металлургических и 9 целлюлозно-бумажных комбинатов России зависят от производства кальцинированной соды БСК — крупнейшего не только в нашей стране, но и в Европе. Продукция «Башкирской содовой компании востребована в странах СНГ, Европе, Индии, Китае, Африке, Латинской Америке и на Ближнем Востоке.

Как крупнейший налогоплательщик БСК направляет значительные средства в бюджет и внебюджетные фонды, причем с каждым годом объемы растут: в 2016 году сумма отчислений превысила 8,7 млрд рублей, что на 2,3 млрд больше, чем годом ранее, и вдвое больше, чем в 2014 году. С такими показателями компания по итогам минувшего года заняла 21-ю строчку в рейтинге 100 крупнейших экспортеров Урала и Западной Сибири. Кроме того БСК входит в список 199 системообразующих предприятий страны, которые формируют 70% совокупного национального дохода России.

Предприятие активно участвует в общественной жизни города и региона, постоянно совершенствуя производственные мощности. Это позволяет не только удерживать лидерство по выпуску ряда ключевых продуктов, но и успешно конкурировать с зарубежными производителями. С каждым годом БСК целенаправленно увеличивает объем инвестиционных затрат: в частности, объем запланированных на 2017 год инвестиций составляет почти 3 млрд рублей.

Наиболее масштабный проект БСК, вошедший в перечень приоритетных инвестиционных проектов Республики Башкортостан, — замена колонного оборудования на производстве кальцинированной соды. В течение нескольких лет компания ведет поэтапную модернизацию: с 2013 года на реализацию проекта было направлено более 1,4 млрд рублей. Полностью завершить работы планируется к 2020 году. Общий объем инвестиций составит около 3,5 млрд рублей.

«Башкирская содовая компания» уделяет большое внимание вопросам охраны окружающей среды и постоянно заботится о снижении вредных выбросов: для этого на производственных площадках БСК внедряются новые технологии в области охраны окружающей среды, позволяющие наиболее эффективно контролировать, утилизировать и перерабатывать промышленные отходы. Поэтому инвестиции, направляемые на модернизацию и техническое перевооружение производства, дают не только экономический, но и экологический эффект.

«Башкирская содовая компания» вносит ощутимый вклад в развитие Стерлитамака, финансируя многие объекты социальной сферы. Ежегодно на развитие социальной инфраструктуры второго по величине города республики тратится около 100 млн рублей. Значительные средства вкладываются и в здравоохранение: в течение трех лет компания направила более 120 млн рублей на ремонт и закупку современного медицинского оборудования для городской больницы №4. Под патронатом БСК находится и детская городская больница Стерлитамака: за счет средств компании сейчас ведется ремонт и оборудование одного из корпусов учреждения, в котором лечатся маленькие пациенты из восьми районов республики. Еще одно направление социальной политики компании связано с массовым детским спортом: при поддержке БСК в Стерлитамаке ежегодно проходят соревнования по футболу, хоккею, баскетболу и дзюдо.

Продажа непрофильных активов Государственной корпорации «Ростех»

Уфа / Зеленодольск / Пермь

г. Уфа

Земельный участок, р/использование: обслуживание административно-производственных корпусов, площадь 5 268 кв.м.
Производственный корпус №22-23 — площадь 1 334,8 кв.м.
Адрес: Октябрьский р-н, ул. 50 лет СССР.
Цена отсечения: 18 929 600 рублей.

Помещение — площадь 4 166,6 кв.м.
Адрес: Октябрьский р-н, ул. 50 лет СССР.
Цена отсечения: 85 366 500 рублей.

г. Зеленодольск

Земельный участок, р/использование: под эксплуатацию площадки хранения инертных материалов, площадь 55 544 кв.м.
Адрес: Республика Татарстан, г. Зеленодольск.
Цена отсечения: 33 379 995 рублей.

г. Пермь

Земельный участок, р/использование: под производство, площадью 6 880,9 кв.м.
4 здания общей площадью 843,9 кв.м
Адрес: г. Пермь, Индустриальный район, ул. Оверятская, 55.
Цена отсечения: 8 100 000 рублей.

Нежилое помещение — площадью 155,6 кв.м на первом этаже 4-этажного кирпичного жилого дома.
Помещение можно использовать под магазин или офис.
Адрес: г. Пермь, Свердловский р-н, ул. Куйбышева, 153.
Начальная стоимость: 4 566 000 рублей.

Ростех Строительные технологии

Подробная информация на сайте www.stroytech-rt.ru

+7 (495) 909-00-00

РЕКЛАМА