

НЕФТЕГАЗОХИМИЯ ТРАЕКТОРИЯ РАЗВИТИЯ

Газовая стратегия

НАСПГ: развивая технологии с заботой об экологии, мы создаем новое будущее!

| 4

Выйти на новый уровень

Четкое планирование позволяет компаниям осваивать международные рынки

| 5

Больше чем университет

УГНТУ ежегодно выпускает 4,5 тысячи специалистов

| 7

С ПЕРСПЕКТИВОЙ НА БУДУЩЕЕ

НА ОСНОВЕ НЕФТЕГАЗОХИМИИ
В БАШКИРИИ ФОРМИРУЕТСЯ
ЦЕЛЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР

С перспективой на будущее

На основе нефтегазохимии в Башкирии формируется целый промышленный кластер

В Республике Башкортостан сконцентрировано множество нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств страны. Топливо-энергетический комплекс для региона — ключевая отрасль, которая формирует половину объема отгруженной продукции. Именно поэтому развитие нефтепереработки, химии и нефтехимии является одним из стратегических приоритетов социально-экономического развития региона. В интервью «РГ» Глава Республики Башкортостан Радий Хабиров рассказал о задачах, стоящих перед отраслью.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Радий Фаритович, нефтегазохимическая отрасль, пожалуй, ведущая для экономики республики. Как оцениваете ее развитие и потенциал?

РАДИЙ ХАБИРОВ: Потенциал нефтегазохимии в Башкортостане огромен. На территории региона — более 200 разведанных месторождений с общим запасом 22,7 млрд баррелей нефти. Ежегодно наши нефтегазохимические предприятия перерабатывают около 23 млн тонн углеводородного сырья.

Ишимбайский специализированный химический завод катализаторов является крупнейшим производителем катализаторов для нефтепереработки в России и Восточной Европе. С 2022 года он полностью заменил импортные аналоги на рынке крекинга. Завод экспортирует продукцию в Туркменистан, Беларусь, Иран, Индию и другие страны.

НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ БАШКОРТОСТАНА АКТИВНО УЧАСТВУЮТ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ, В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ

На основе нефтегазохимии мы формируем целый промышленный кластер, создаем в особой экономической зоне «Алга» при содействии компании «Газпром нефтехим Салават» ряд инновационных производств.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Для многих городов и районов Республики Башкортостан предприятия отрасли являются градообразующими: создают рабочие места, формируют налоги, участвуют в развитии территорий, реализуют социальные программы. И в то же время это огромная ответственность в части воздействия на окружающую среду, поиска сырьевой базы, соблюдения метрологических стандартов. Насколько сегодня это уравновешено?

РАДИЙ ХАБИРОВ: Думаю, здесь нам удалось добиться устойчивого баланса. Нефтегазохимические предприятия Башкортостана активно участвуют в социальных программах, в развитии территорий. При этом все больше внимания они уделяют строгому соблюдению экологических норм, контролируют выбросы вредных веществ, обеспечивают безопасность технологических процессов и занимаются утилизацией отходов.

Например, Башкирская содовая компания — лидер по производству соды и других химических продуктов — только в этом году намерена инвестировать в социальные и экологические проекты около 10 млрд рублей. Важная для компании тема — решение вопроса с загрязненными сточными водами. Непростая ситуация складывалась десятилетиями, и предприятие теперь поэтапно ее исправляет. Кстати, именно БСК одной из первых в республике получила комплексное экологическое разрешение от Росприроднадзора. Это новый документ с обязательными для выполнения требованиями в области экологии, который должны получить предприятия, негативно воздействующие на окружающую среду.



Значительный вклад в экономику вносит компания «Башнефть» — крупнейший нефтеперерабатывающий комплекс в республике. Она формирует около 10% валового регионального продукта. Только в 2023 году геологи предприятия открыли порядка 30 новых залежей нефти, увеличив объем нефтепереработки на 18%. За прошлый год «Башнефть» выпустила более 3,2 млн тонн бензина стандарта «Евро-5» и «Евро-6», обеспечивая более высокую глубину переработки, чем в среднем по стране, — свыше 86%. Кроме того, компания активно реализует социальные проекты — это строительство школ, больниц, спортивных объектов.

«Газпром нефтехим Салават» за последние 10 лет успешно завершил более 10 крупных проектов на 140 млрд рублей. Сейчас в Перечень приоритетных инвестиционных проектов Башкортостана входят четыре проекта предприятия с объемом инвестиций свыше 73 млрд рублей и созданием 285 новых рабочих мест. Компания развивает и городскую инфраструктуру Салавата, помогает в строительстве спортивных и культурных объектов.

Отмечу, что между Минприроды России, Росприроднадзором, Правительством республики и предприятиями «Башкирская содовая компания», «Газпром нефтехим Салават», «Синтез-Каучук», «Стерлитамакский нефтехимический завод»

интервью

подписаны соглашения по снижению выбросов. В соответствии с ними в 2023 году компании направили на эти цели 1,7 млрд рублей. В 2024 году завершаются техническое перевооружение стадии дегазации поливинилхлорида на производстве Башкирской содовой компании и реконструкция очистных сооружений на «Газпром нефтехим Салавате». Общий объем инвестиций в модернизацию составит порядка 14 млрд рублей. В результате ожидаем, что загрязняющие выбросы этих предприятий до 2030 года в целом снизятся почти на четверть.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Мы всегда говорим о том, что в республике сформирован уникальный научный потенциал. Как он развивается сегодня? Есть ли что-то новое: идеи, проекты, продукция, которые мы уже готовы предложить стране и миру?

РАДИЙ ХАБИРОВ: Башкортостан — один из лидеров научно-технологического развития России. В 2022 году республика вошла в топ-10 соответствующего нацио-

наллических газовых баллонов для автомобильного транспорта. Здесь будут производить 120 тыс. баллонов в год емкостью от 50 до 200 литров. Объем инвестиций сюда тоже немалый — примерно 800 млн рублей.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Расскажите о том, что интересует многих жителей республики, можно сказать, на «бытовом уровне». Речь о развитии сети АЗС и АГНКС. Каковы тренды в этом направлении?

РАДИЙ ХАБИРОВ: Да, как я уже сказал, мы стремимся развивать рынок газомоторного топлива. Республика занимает второе место в России по количеству автомобильных газонаполнительных компрессорных станций — их у нас 51.

В 2024 году планируем построить на дорогах региона 13 новых АГНКС, предусмотрели на эти цели федеральные и региональные субсидии в общем объеме 468 млн рублей.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ ПОЗВОЛЯЕТ ОБМЕНИВАТЬСЯ ПЕРЕДОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ, ОПЫТОМ И ЗНАНИЯМИ. ЭТО СПОСОБСТВУЕТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ, ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ И ГАЗА

нального рейтинга, заняла третье место по поддержке молодых ученых и второе место в Приволжском федеральном округе по числу изобретений.

Активно развивается и студенческое технологическое предпринимательство. В федеральном конкурсе «Студенческий стартап» по количеству выигранных грантов Башкортостан входит в топ-5 регионов страны.

В основе позитивных изменений — создание Евразийского научно-образовательного центра мирового уровня, который получил государственную поддержку. В рамках программ его деятельности в регионе реализуют 10 технологических проектов по четырем направлениям. Это «Цифровая и зеленая химия», «Производственные технологии и инжиниринг», «Биомедицина и генетика», «Новая среда жизни». За 2021 — 2023 годы участники НОЦ получили 1619 патентов, разработали и передали в производство 329 технологий, более семи тысяч исследователей прошли обучение в центре развития компетенций.

Башкортостан активно участвует в мероприятиях национального проекта «Наука и университеты». В феврале 2024 года вместе с Президентом России мы запустили первую очередь Межвузовского студенческого кампуса Евразийского НОЦ. Три вуза республики получили гранты в рамках программы стратегического академического лидерства «Приоритет-2030» на сумму более 3 млрд рублей. Уфимский университет науки и технологий создал передовую инженерную школу «Моторы будущего». Она разрабатывает новые электрические машины и системы управления для транспортных средств.

Мы также создали четыре центра поддержки технологий и инноваций для трансфера университетских разработок в производство. Всего в 2023 году на развитие инновационных проектов Башкортостана удалось привлечь 721,3 млн рублей.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Кстати, о международном сотрудничестве в сфере нефти и газа: что происходит сегодня?

РАДИЙ ХАБИРОВ: Мы активно привлекаем иностранные инвестиции для развития нефтегазовой отрасли. В рамках международного сотрудничества регулярно заключаем соглашения по совместным инвестпроектам, разработке месторождений, модернизации производственных мощностей.

Взаимодействие с зарубежными партнерами позволяет обмениваться передовыми технологиями, опытом и знаниями. Это способствует совершенствованию производственных процессов, повышению эффективности добычи и переработки нефти и газа.

К примеру, у нас в республике успешно работает инвестор из Узбекистана — компания «ГазРесурс». Он развивает в Башкортостане сеть газовых заправок. Общий объем инвестиций — 1,5 млрд рублей с созданием 136 новых рабочих мест.

Кроме того, в 2025 году в Благовещенском районе инвестор завершит строительство завода по изготовлению цельноме-

В Башкортостане действуют различные программы субсидирования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые переводят свои транспортные средства на природный газ. В 2024 году на эти цели из федерального и регионального бюджетов направят 54,7 млн рублей. Это позволит переоборудовать еще более двух тысяч единиц транспортных средств

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Рынок сжиженного природного газа является сегодня одним из перспективных направлений развития регионов. С учетом санкций и возникающих проблем на газопроводах — это реальная альтернатива для доставки газа в труднодоступные районы. Что в данной сфере делается у нас? Будут ли создаваться новые производства?

РАДИЙ ХАБИРОВ: Мы рассматриваем СПГ не только как один из вариантов поставки газа в труднодоступные районы. Сжиженный природный газ можно использовать и в качестве моторного топлива, и для нужд автономной энергетики.

В Стерлитамакском районе наши партнеры реализуют приоритетный инвестпроект — строят большой комплекс по производству и отгрузке СПГ вблизи газораспределительной станции «Салават-4». Его производительность составит 3 тонны в час — это более 24 тыс. тонн в год. Объем инвестиций в проект — порядка 1,5 млрд рублей.

Более того, есть планы по созданию в Башкортостане криогенных заправочных станций, которые как раз работают на СПГ.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: В мае Уфа традиционно становится центром встреч ведущих специалистов и экспертов отрасли. Красиво, достойно, по-деловому обсуждаются главные задачи и направления. Что мы берем с площадок форума и выставки для себя, есть ли опыт применения озвученных идей именно в Башкортостане?

РАДИЙ ХАБИРОВ: Для нас это событие прежде всего обмен опытом и возможность сверить часы в части развития нефтегазовой отрасли. На выставку «Газ. Нефть. Технологии» традиционно приезжают участники со всей России и из дружественных стран, представляют передовые разработки и оборудование, находят новых партнеров, в том числе среди предприятий республики. Такой взаимообмен инновациями снижает нашу зависимость от импорта, обеспечивает технологический суверенитет и стабильность работы отрасли.

Важна и научно-практическая, деловая часть форума, на которой мы вместе с ведущими учеными обсуждаем ключевые тренды в данной сфере. Это позволяет нашим предприятиям держать руку на пульсе, всегда быть на шаг впереди и уверенно смотреть в будущее x

Интервью подготовил / АЛЬФРЕД АГЛЕТДИНОВ

22,7

МЛРД БАРРЕЛЕЙ НЕФТИ
СОСТАВЛЯЕТ ОБЩИЙ ЗАПАС
РАЗВЕДАННЫХ В РЕСПУБЛИКЕ
МЕСТОРОЖДЕНИЙ



Газовая стратегия

НАСПГ: развивая технологии с заботой об экологии, мы создаем новое будущее!

НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА (НАСПГ) НА ДНЯХ ОТМЕТИЛА СВОЙ ПЕРВЫЙ ЮБИЛЕЙ. ИТОГИ ПЯТИ-ЛЕТКИ ВПЕЧАТЛЯЮТ, А ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВДОХНОВЛЯЮТ. СЖИЖЕННЫЙ ГАЗ — ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ СЕГМЕНТОВ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕКТОРОВ ТЭК, В КОТОРЫХ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ КОНКУРИРОВАТЬ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И МИРОВОМ РЫНКАХ, РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕЗИДЕНТ — ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АССОЦИАЦИИ ПАВЕЛ САРАФАННИКОВ. С НИМ МЫ ПОГОВОРИЛИ О СТРАТЕГИЧЕСКОЙ РОЛИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В РОССИИ.

Павел Викторович, тема СПГ — на острие актуальности мировой повестки несколько лет подряд. При этом часто приходится читать и слышать, что отечественным технологиям и оборудованию до лидерских позиций еще очень далеко. Насколько это утверждение верно?

ПАВЕЛ САРАФАННИКОВ: Как у нас принято, мы долго запрягаем, но едем быстро. Сегодня можем говорить о значительном росте числа проектов производства СПГ, что является свидетельством высокого интереса инвесторов. К началу 2024 года в стране построено 23 малотоннажных производства (МТСПГ), три средне- и две крупнотоннажных. Можно считать успехом то, что абсолютное большинство «малотоннажек» и одно среднетоннажное функционируют на основе российских технологий.

То есть мы уже можем говорить, что процесс импортозамещения идет и у нас есть собственные разработки?

ПАВЕЛ САРАФАННИКОВ: Конечно! Российские компании разработали и внедрили технологии сжижения с использованием дроссельного, детандерного и азотного циклов. В стадии разработки — технологии смесового хладагента. Сейчас строятся 26 заводов МТСПГ, готовятся еще 50 проектов. Поддержка и заинтересованность государства здесь имеют огромное значение. В планах Правительства России к 2035 году довести внутреннее производство СПГ до 140 млн тонн, а это 20 процентов мирового рынка. Что касается глобальной картины мира, то потребность в СПГ к 2050 году вырастет в два раза. Надо понимать, что на такой динамично развивающийся рынок хотели бы ворваться многие наши «партнеры-конкуренты». Хорошо, что у нас есть четкое понимание особенностей развития отечественного рынка, — это позволяет занять свое место в растущей нише СПГ-проектов, не давая закрыть дверь перед российскими компаниями.

Что обеспечивает рост рынка СПГ в нашей стране? У нас ведь достаточно большие запасы природного газа и развитые сети газопроводов?

ПАВЕЛ САРАФАННИКОВ: Трубопроводный и сжиженный газ — это как проводной стационарный телефон и сотовая связь. Урок «Северного потока», к сожалению, оказался весьма болезненным, но очень наглядным. Теперь все крупнейшие корпорации смотрят на сжиженный газ как на условие не только развития, но и самого существования производства в будущем. СПГ — оптимальное решение для обеспечения энергией и преодоления энергодефицита для отдаленных производств. Еще СПГ — это возможность снизить углеродный след, что для компаний, работающих на экспортном рынке, в ближайшие годы станет задачей номер один.

Для тех, кто не знает, что такое сжиженный газ: чем он отличается от обычного?

ПАВЕЛ САРАФАННИКОВ: По сути, СПГ — лишь форма более эффективного и компактного хранения природного газа, охлажденного и сжатого в 600 раз до жидкого состояния. Чтобы вы понимали, 1 тонна сжиженного газа занимает объем всего 2,2 кубометра, тогда как тонна природного газа — 1320 кубов. Снижение экспорта газа и сохранение объемов его добычи — условия для развития внутреннего рынка. Это может стать драйвером для многих экономических процессов, в том числе за счет роста спроса на газомоторное топливо, а также автономной газификации удаленных от инфраструктуры промышленных объектов и населенных пунктов.



Павел Викторович, чего удалось достичь за пять лет существования Национальной ассоциации СПГ?

ПАВЕЛ САРАФАННИКОВ: В наше отраслевое объединение входят научные учреждения, производители оборудования и владельцы проектов производства 78 предприятий СПГ. Мы сумели объединиться, собрали более 20 сильных экспертов и специалистов, способных решать сложнейшие задачи. Ассоциация разработала собственные уникальные инструменты. Наш программный продукт — калькулятор СПГ — позволяет выполнить быстрый экономический расчет рентабельности проекта: от производства СПГ, его транспортировки всеми видами транспорта и до применения. Второе ноу-хау, созданное при содействии НАСПГ, — карта СПГ. Это аналитико-пространственная модель, позволяющая увидеть и понять все реализованные, реализуемые и планируемые к реализации проекты, отражающие все сегменты рынка СПГ. Мы обладаем уникальными кейсами российских компаний, которые смогли через генерацию СПГ компенсировать дефицит электрической и тепловой энергии на нефтяных месторождениях. В процессе разработки у Ассоциации — и другие продукты, которые позволят быстро реагировать на потребности рынка СПГ.

В чем вы видите основные риски развития этой отрасли?

ПАВЕЛ САРАФАННИКОВ: Необходимо большее информирование власти, населения и бизнеса. У людей нужно сформировать четкое понимание выгоды использования СПГ как безопасного, доступного, экологичного вида энергии. К серьезным рискам, к сожалению, вынужден отнести наличие неблагонадежных партнеров. Налицо дефицит инженеринговых компаний, знающих все тонкости реализации проектов СПГ. Радует, что практически все предприятия, работающие на этом рынке, — партнеры нашей Ассоциации. И это гарантия их надежности. В числе пока еще нерешенных задач — отсутствие инфраструктуры потребления СПГ на всей территории России, недостаток технологий производства СПГ, оборудования, технологической цепочки. Задачи сложные, поскольку требуют больших вложений. И, конечно, нужно формировать кадровый потенциал для инновационного в данном случае рынка. Этим и многим другим, что стимулирует развитие рынка СПГ, и занимается НАСПГ ✕

подготовила / НЕЛЛИ АНДРЕЕВА

Выйти на новый уровень

акцент

Четкая стратегия позволяет компаниям осваивать международные рынки



РУКОВОДИТЕЛЬ И ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «АЙ СИ ЭС КОНСАЛТИНГ» АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ЛЕТ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ОПЕРАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. У НЕГО СВОЕ ВИДЕНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ И ПЕРСПЕКТИВ ОТРАСЛИ, И О НЕМ ОН РАССКАЗАЛ НАШИМ ЖУРНАЛИСТАМ.

Алексей Иванович, по-вашему, какие изменения в последние годы на российском рынке отраслевых услуг являются ключевыми?

АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ: Перемены происходят постоянно, но есть и устойчивые тренды. Сегодня мы можем говорить о начале третьего этапа развития сферы отраслевых услуг. На первом — нефтесервисные подразделения были частью больших производственных объединений. На втором произошла их сепарация с последующим формированием обособленных компаний. Это стало отличной возможностью для их более глубокой специализации и повышения уровня профессионализма. Очевидно, что современные нефтесервисные компании обладают более детальным пониманием и технологическими знаниями об объекте нефтедобычи, чем их заказчики. И это позволяет предлагать комплексные и эффективные решения поставленных задач. Сейчас — на третьем этапе — фокус взаимодействия с заказчиками сдвигается от простого исполнения заказа к стратегическому партнерству, и даже к корпоративному контролю. Подчас это обеспечивает ускоренное развитие отдельных направлений бизнеса. Тему стратегического партнерства развивают все ведущие компании — лидеры отрасли. В качестве успешного кейса можно привести пример опыта одной из крупнейших публичных вертикально интегрированных нефтегазовых российских компаний, которая активно развивает собственные нефтесервисные предприятия, успешно конкурирующие на мировом рынке.

Как развитие нефтесервисного сектора в России зависит от мировых процессов в экономике?

АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ: В полной мере. Наибольшее воздействие оказывают колебания мировых цен на нефть — они напрямую связаны с инвестиционной активностью в отрасли. Конечно, политическая стабильность в ведущих нефтедобывающих странах критична для нефтесервисного сектора любой страны, и наша не исключение. Развитие технологий, ужесточение экологических стандартов — все это трансформирует подходы и методы.

У российского рынка свои особенности — старые месторождения, находящиеся на поздних стадиях разработки. Это требует специальных компетенций и умения поддерживать уровень добычи при помощи инновационных технологий.

Кстати, у международных санкций, применяемых против нас, оказался интересный «побочный эффект»: они простимулировали процессы импортозамещения, побудили отрасль к развитию и адаптации собственных технологий. Мы видим, как растут самодостаточность и технологическая независимость российского нефтесервисного сектора.

Можно ли говорить, что мы уже в значительной мере справились с последствиями ухода западных организаций? Насколько наши компании способны их заменить в ближайшее время?

АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ: Пока (именно пока) мы владеем не всеми технологиями ушедших с нашего рынка компаний. Пробелы есть, но они же — возможности для роста и развития собственных технологий. Это, можно сказать к счастью, коснулось и проблемы подготовки собственных кадров — повышения квалификации специалистов через обучение и разработку образовательных программ. Все произошедшее точно пойдет нам на пользу. Технологическая независимость позволит укрепить экспортный потенциал и выйти на новый уровень.

У РОССИЙСКОГО РЫНКА СВОИ ОСОБЕННОСТИ — СТАРЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ, НАХОДЯЩИЕСЯ НА ПОЗДНИХ СТАДИЯХ РАЗРАБОТКИ

Алексей Иванович, мы все понимаем, что «выключить» Россию из мировых процессов в полной мере, конечно, не получится. Как сегодня развивается международное сотрудничество?

АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ: Мы всегда выступали за равноправное сотрудничество со всеми. Сейчас российские компании активно работают с государствами, которые не присоединились к санкциям. Оказалось, что многие страны, наше взаимодействие с которыми ранее не было столь активным, обладают огромным потенциалом для сотрудничества. Здесь открылись новые возможности для обмена передовыми технологиями, опытом и результатами научных исследований. Мы адаптируем их идеи к условиям наших месторождений, а также предлагаем свои решения, способные конкурировать на мировом уровне. Считаю, что интеграция российских компаний в глобальную нефтесервисную индустрию становится глубже — мы укрепляем позиции и расширяем присутствие на международных рынках.

Мы сейчас говорим о странах Ближнего Востока и Северной Африки?

АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ: Работа на рынках этих регионов открывает хорошие перспективы для российского нефтесервиса. Там востребованы наши компетенции в области механизированной добычи, повышения нефтеотдачи пластов, промышленной химии и в других специализированных направлениях.

В упомянутых регионах высок потенциал для разработки и новых, и уже стареющих месторождений. Емкость рынка услуг продолжит расти. Но легко не будет: есть местные стандарты, традиции, особенности развития политико-экономических процессов. Но, повторюсь, перспективы обширны: мы можем существенно способствовать развитию местной инфраструктуры, применяя технологии, проверенные на российских месторождениях. И это не только про локальную эффективность местных операций, но и про укрепление позиции и репутации России как надежного партнера на стратегически значимых рынках нефтесервисной индустрии.

Как вы видите выход компаний на международные рынки? С чего они могли бы начать?

АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ: С анализа потенциала и комплексной профессиональной поддержки. Далее идет создание долгосрочной корпоративной стратегии и экосистемы, включающей среднесрочные программы и современные операционные модели. К сожалению, многие предприятия, даже обладающие уникальными технологиями, занимаются выполнением тактических заказов и упускают возможности перспективного роста, в том числе на международном уровне. А между тем данная работа может стать еще одним вектором развития под наблюдением опытных специалистов. Это обеспечит поддержку в стратегическом планировании и логистике, маркетинге и юридическом сопровождении, обучении и повышении квалификации персонала. Такое содействие позволит российским компаниям успешно интегрироваться в новые рынки и расширить свое глобальное влияние x

подготовила / АЛИНА БЫСТРОВА

Химия бизнеса

НПФ «Июнь» за 13-летнюю историю завоевала репутацию надежного поставщика



☞ **Кандидат химических наук, основатель и директор НПФ «Июнь»**
Гульшат Галиаскарова

☞ **В НПФ «Июнь» люди не только работают вместе, но и дружно отдыхают**

ров появились и новые направления работы. Справляться в одиночку стало сложно. И в 2011 году была создана научно-производственная фирма «Июнь», работа которой разделена на несколько секций. Например, секция «Лаборатория» занимается поставками реактивов, тест-систем и расходных материалов, оборудования для контрольно-аналитических, научно-исследовательских учреждений. Для промышленных предприятий наши специалисты квалифицированно подберут широкий спектр оборудования, магнитные сепараторы, газовое оборудование, для КИПиА — электротехническую, кабельную продукцию, средства связи, системы автоматизации производственных процессов. Есть большой перечень всего необходимого для геологоразведки: инструменты, запчасти для станков, реагенты и комплектующие, маркшейдерские пикеты, полевое снаряжение и оборудование. «Июнь» предлагает к поставкам и уникальные позиции: все для органолептического анализа, силикагель и многое другое.

На вопрос, как удается в современных условиях не просто получать дефицитные товары, которые пока не подлежат импортозамещению, а еще и сокращать сроки поставок, Гульшат Газизовна ответила так: «Интуитивно работать с поставщиками из Восточной Азии мы начали одними из первых. Это случилось до начала пандемии, санкций и других процессов, которые сегодня осложняют жизнь наших партнеров. Мы смогли наладить поставки, организовать оптимальную логистическую цепочку. То есть к нынешним реалиям оказались готовыми».

В НПФ «Июнь» гордятся тем, что и с поставщиками, живущими за тысячи километров, построены очень хорошие дружеские контакты.

— «Мы за теплые отношения» — девиз нашей компании, который очень помогает в работе, — говорит бизнес-леди Гульшат Галиаскарова. — Это не только о внешних коммуникациях, взаимодействии с клиентами, но и про отношения в команде. Мы дружим не только на работе, но и в жизни.

ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ УСЛОВИЙ УСПЕХА СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА — БЕЗУПРЕЧНАЯ РЕПУТАЦИЯ. НА СОЗДАНИЕ ИМИДЖА БЛАГОНАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА УХОДЯТ ГОДЫ, ДЛЯ ЕГО ПОДДЕРЖАНИЯ ТРЕБУЕТСЯ УМЕНИЕ СОЗДАВАТЬ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И СТРОИТЬ С КЛИЕНТАМИ ИСКРЕННИЕ ОТНОШЕНИЯ.

Перед руководителем такой компании стоят колоссальные задачи: быть профессионалом, организовывать рабочий процесс так, чтобы каждый член коллектива сумел раскрыть свой потенциал. Быть в тренде, обладать интуицией, стать лидером, за которым идут без сомнений, — эти качества вполне характеризуют хрупкую, деликатную Гульшат Галиаскарову, кандидата химических наук, основателя и директора НПФ «Июнь».

Сегодня в портфеле компании сотни клиентов, в том числе крупные предприятия, лаборатории, НИИ и тысячи безупречно выполненных заказов. В команде — крутые специалисты, в том числе в области химии, биологии, экологии. Это молодые люди, имеющие множество компетенций — от знания тонкостей работы на торговых площадках, IT-технологий до построения логистических маршрутов.

А начиналась история успешного бизнеса совсем непросто.

— Как мы выживали в конце 1990-х, рассказать сложно: с продуктами было очень плохо, денег практически не платили, — делится Гульшат Галиаскарова. — В 1997 году, защитив кандидатскую диссертацию, я поняла — выжить в науке практически невозможно. И пошла обыкновенным менеджером в ООО, которое занималось различными поставками. Затем родилась дочь, а через полтора года, после декрета, меня попросили выйти на должность заместителя директора нашей компании.

Это оказалось отличной школой, периодом приобретения опыта, знаний, а еще — друзей, единомышленников. Со временем пришла уверенность, что вполне готова создать именно свое дело — обзавестись собственной базой клиентов, взять на себя полную ответственность за результат. Начиналось все со снабжения заказчиков необходимыми химическими реактивами, по мере роста количества партне-



На стенах офиса компании развешаны фотографии: вот сплав по рекам родного Башкортостана, вот новогодний корпоратив в горах Кавказа, вот профессиональная фотосессия для всего коллектива. Здесь вместе отмечают праздники, дни рождения, а если появляются проблемы, то спешат на помощь. Компания оплачивает медицинские страховки и требует от своих сотрудников бережно относиться к своему здоровью — это тоже условие успешной работы коллектива. Ежедневные короткие оперативки проходят на кухне за чашкой чая.

А в работе свои твердые правила: строгая трудовая дисциплина, стремление к развитию, умение работать в условиях многозадачности. Приветствуются инициативы и стремление расширить границы возможного.

— Лишь так можно не только оставаться в числе лидеров среди поставщиков, но и предлагать своим партнерам лучшие условия сотрудничества, — говорит Гульшат Галиаскарова. — Мы проводим компетентные консультации, чтобы помочь принять правильное решение, предоставляем широкий ассортимент товаров. Тщательно следим за соблюдением сроков поставок, предлагаем оптимальные цены и гибкую систему оплаты. Рекомендации и благодарность постоянных заказчиков могут стать гарантией для новых партнеров x

КОНТАКТЫ

- Телефоны: 8 (347) 299-02-06
8 (800) 234-72-20
- Сайт: www.ufa-letto.ru
- E-mail: ufa-letto@yandex.ru

подготовила / ГУЛЬНАРА ХУСАИНОВА

Больше чем университет

кадры

УГНТУ ежегодно выпускает 4,5 тысячи специалистов

СЕГОДНЯ УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ВУЗ, А МНОГОПРОФИЛЬНОЕ ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ. ПОД КРЫЛОМ УГНТУ — ИНСТИТУТЫ, ВЫСШИЕ ШКОЛЫ, ФАКУЛЬТЕТЫ, КОЛЛЕДЖИ И ДАЖЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ШКОЛЫ. ЗДЕСЬ ГОТОВЯТ НЕ ПРОСТО НЕФТЯНИКОВ, А СПЕЦИАЛИСТОВ С ШИРОКИМ КРУГОЗОРОМ, АДАПТИРОВАННЫХ К ПОСТОЯННО РАЗВИВАЮЩЕМУСЯ РЫНКУ ТРУДА.

УГНТУ предлагает абитуриентам 25 направлений подготовки и более 300 программ среднего профессионального образования, бакалавриата, специалитета и магистратуры. При этом университет постоянно расширяет линейку востребованных производством программ. Так, среди новых направлений — цифровые технологии в нефтегазовом деле, строительстве, экономике и бизнесе, медиадизайне. Студенты будут изучать применение в различных отраслях экономики искусственного интеллекта. Недавно в университете появилась образовательная программа бакалавриата «Медиакоммуникации», по которой начнут готовить работников прессы, радиостанций и телевидения, журналистики.

— Эта программа не представлена в других университетах Башкортостана. Мы считаем, что она важна, ведь специалисты по медиакоммуникациям должны иметь творческие, управленческие и технические навыки, которые позволят создавать современные медиаресурсы, доносить через них определенную позицию, формировать общественное мнение, — рассказывает проректор по учебно-методической работе УГНТУ Александр Могучев.

Кроме того, студенты Уфимского нефтяного имеют возможность выбрать образовательные программы, которые реализуются в формате двойного диплома. Например, можно выучиться на бакалавра-технолога и параллельно на бакалавра по направлению «Прикладная математика». За четыре года получить два диплома — реально как внутри университета, так и совместно с вузами-партнерами УГНТУ, в том числе зарубежными.

Впечатляют и показатели трудоустройства выпускников УГНТУ — более 95%. Многие ребята находят будущее место работы уже на младших курсах, а трудоустраиваются с момента прохождения производственной практики. Этому способствуют тесные связи университета с различными компа-



КОНТАКТЫ

- Телефон: 8 (800) 551-45-28
- Сайт: www.rusoil.net
- Telegram: [www.t.me/usptu_official](https://t.me/usptu_official)
- VKontakte: www.vk.com/ruoil
- RuTube: www.rutube.ru/channel/24777802

ниями. Так, в текущем учебном году вуз совместно с ПАО «АНК «Башнефть» реализовал модель производственного обучения на бакалавриате технологического и горно-нефтяного факультетов, ИТ-института и Института нефтегазового инжиниринга и цифровых технологий. Студентам-очникам четвертых курсов предложили трудоустроиться в «Башнефть» по рабочей профессии (оператор технологических установок, лаборант химанализа, слесарь, электрик). Они полноценно работают, получают и стипендию, и зарплату, и соцвыплаты. Часть практических и лабораторных занятий проводят прямо на производстве, а образовательные лекции назначаются в свободное от работы время.

— Преимущества для студентов, выбравших такой формат, очевидны. Они начинают трудовую деятельность, нарабатывают профессиональный стаж. А после получения диплома не будут терять время на ознакомление с производством и спецификой профессии. Еще один несомненный плюс данного формата обучения — возможность написать выпускную квалификационную работу по тому производству, на котором студент трудится в настоящее время, — отметили в УГНТУ.

Тесная взаимосвязь Уфимского нефтяного с производством достигается и за счет более 105 базовых кафедр. На них студентам преподают ведущие работники предприятий, делясь своими знаниями и опытом, что повышает качество освоения профессиональных компетенций.

Но, как подчеркивают в УГНТУ, задача вуза не только дать ребятам профессиональные знания, но и максимально развить их личные компетенции и навыки. А чтобы работодатель мог в полной мере узнать своего будущего сотрудника, ученые Уфимского нефтяного разработали уникальную модель оценки уровня компетенций студентов инженерных направлений подготовки. Она утверждена Министерством энергетики России. В прошлом году первые 98 выпускников УГНТУ получили диплом инженера опережающих технологий. В этом документе из семи разделов только в одном дается оценка академических знаний. Остальное — показатель уровня внеучебных достижений, личностных, персональных и цифровых компетенций. В нем фиксируются освоенные рабочие профессии, владение иностранными языками, научно-исследовательская деятельность, спортивные результаты и многое другое. Такой диплом демонстрирует также динамику получения компетенций, то есть показатель обучаемости выпускника.

— Наша ключевая цель — подготовка высококвалифицированных специалистов, при этом активных, физически здоровых, спортивных. Такие сотрудники более стрессоустойчивы и способны принимать быстрые решения в условиях постоянно меняющегося мира. Они обладают лидерскими качествами, широким кругозором и навыками технологического предпринимателя. За такими специалистами будущее, — уверен ректор УГНТУ Олег Баулин ✕

подготовила / ЛИЯ КРЫЛАТАЯ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



между тем

В этом году в лицей на базе УГНТУ начнется прием десятиклассников. По итогам двухлетнего обучения ребята получат не только школьный аттестат, но и диплом о среднем профессиональном образовании по химико-технологическому либо машиностроительному направлению. Преподавать школьникам будут ведущие профессора Уфимского нефтяного, используя материально-техническую базу вуза и компаний-партнеров. Этот уникальный проект уже заинтересовал федеральный центр.

От станков до самолетов

профессионалы

Концерн «Инмаш» производит импортозамещающую продукцию для многих отраслей промышленности

Станки

На предприятии не только постоянно расширяют линейку продукции, но и возвращают в строй бывшие производственные мощности. Так, «Инмаш» возобновил выпуск токарных станков СВ-141П с ЧПУ для обработки фланцев, втулок, полуаек и винтов. У этих станков высокий функционал по части высокоточной резьбы и обработки криволинейных поверхностей.

Сварочное производство

Кроме того, на предприятии возобновили сварочное производство, в рамках которого освоено выпуск баков силовых трансформаторов, емкостей горизонтальных, резервуаров стальных горизонтальных и вертикальных, аппарелей, узлов системы передвижения буровых установок, мачтовых конструкций (башни связи), оборудования для нефтедобывающих производств, металлоконструкций для АЭС и др.



КОНЦЕРН «ИНМАШ» СОЗДАН В СТЕРЛИТАМАКЕ В 2009 ГОДУ НА БАЗЕ БЫВШЕГО ЗАВОДА ВЫСОКОТОЧНЫХ СТАНКОВ, ВЕДУЩЕГО ПРОИЗВОДСТВО С 1983 ГОДА. СЕГОДНЯ ОН ВЫПУСКАЕТ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ВОСТРЕБОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ, КОТОРАЯ ЗАМЕНИЛА ИМПОРТНУЮ ПОЧТИ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Основной вид деятельности концерна — изготовление прецизионных шариковых винтовых передач (ШВП). «Инмаш» является единственным в России производителем ШВП, согласно плану по импортозамещению в станко-инструментальной промышленности Российской Федерации на период до 2024 года, утвержденному Приказом Минпромторга России от 28 июня 2021 года № 2332.

— В компании освоили технологию изготовления 1800 наименований ШВП для отечественных и зарубежных станков, — рассказывает заместитель генерального директора концерна «Инмаш» Абдулмалик Рахимов. — Все они производятся по программе импортозамещения, и сейчас их используют многие станкостроительные заводы страны — Липецкий, Ульяновский, Рязанский (ООО «САСТА»), Пермский завод металлообрабатывающих центров, пензенский «Станкомашстрой», краснодарское ООО «ЮЗТС» и так далее. Также их приобретают в странах СНГ — Казахстане, Белоруссии и Узбекистане.

Кроме того, на предприятии изготавливаются механизмы, используемые в авиационной, ракетно-космической, энергетической и других отраслях промышленности, — это преобразователь движения и шарико-винтовой механизм.

По государственной программе «Развитие авиационной промышленности» в «Инмаше» выполнена научно-исследовательская и опытно-конструкторская разра-

С 2022 года «Инмаш» реализует инвестиционный проект по строительству производства шарико-винтовых передач с объемом инвестиций 1 млрд рублей. Из них уже вложено 500 млн рублей. Строительство планируется завершить к 2027 году.

ботка по изготовлению опытной партии шарико-винтовых механизмов системы управления механизацией крыла для самолетов семейства Sukhoi Superjet. Разработана технология и изготовлены специальные передачи винт-гайка скольжения с двухзаходной резьбой и прямоугольным профилем. Винтовые передачи используются в механизмах специального назначения.

Создана технология и изготовлены опытные образцы передач винт-гайка скольжения для механизмов выдвижения мачты.

Также в компании «Инмаш» разработаны конструкция и технология изготовления шарико-винтовых передач для обслуживания атомного реактора на атомной электростанции. Опытная партия уже выпущена.

Для регулирующих клапанов фирмы Fisher, которые широко используются в химической промышленности, разработаны конструкция и технология изготовления преобразователя движения. Это самый тяжелый грузовой элемент, часто выходящий из строя. Освоение его производства в России значительно сокращает объем импортных изделий и, соответственно, время простоя оборудования. На данный момент выпущено 50 единиц преобразователей движения.

А сейчас ведутся переговоры о необходимости разработки и изготовления специальной шарико-винтовой передачи для модуля вторичного зеркала спутников. Заказчиком выступает Институт астрономии РАН x

подготовил / ИЛЬЯ БУЛЫГИН

Между тем

Как говорит Абдулмалик Рахимов, концерн «Инмаш» готов участвовать в реализации любого заказа от нефтепромышленного сектора.

— У нас есть все необходимое оборудование и кадровые ресурсы, чтобы обеспечить выполнение заказа любой сложности — как регионального, так и федерального значения. Можем изготовить изделие по техзаданию либо провести изыскательские работы и предложить решение, — отметил Рахимов.

Контакты

- 453130, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак, ул. Гоголя, д. 122,
- Телефоны: 8 (3473) 26-58-17, 8 (3473) 26-51-39
- Сайт: www.inmash.info
- E-mail: sale@inmash.info

1800

НАИМЕНОВАНИЙ ШВП ОСВОИЛИ В КОМПАНИИ «ИНМАШ»

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ