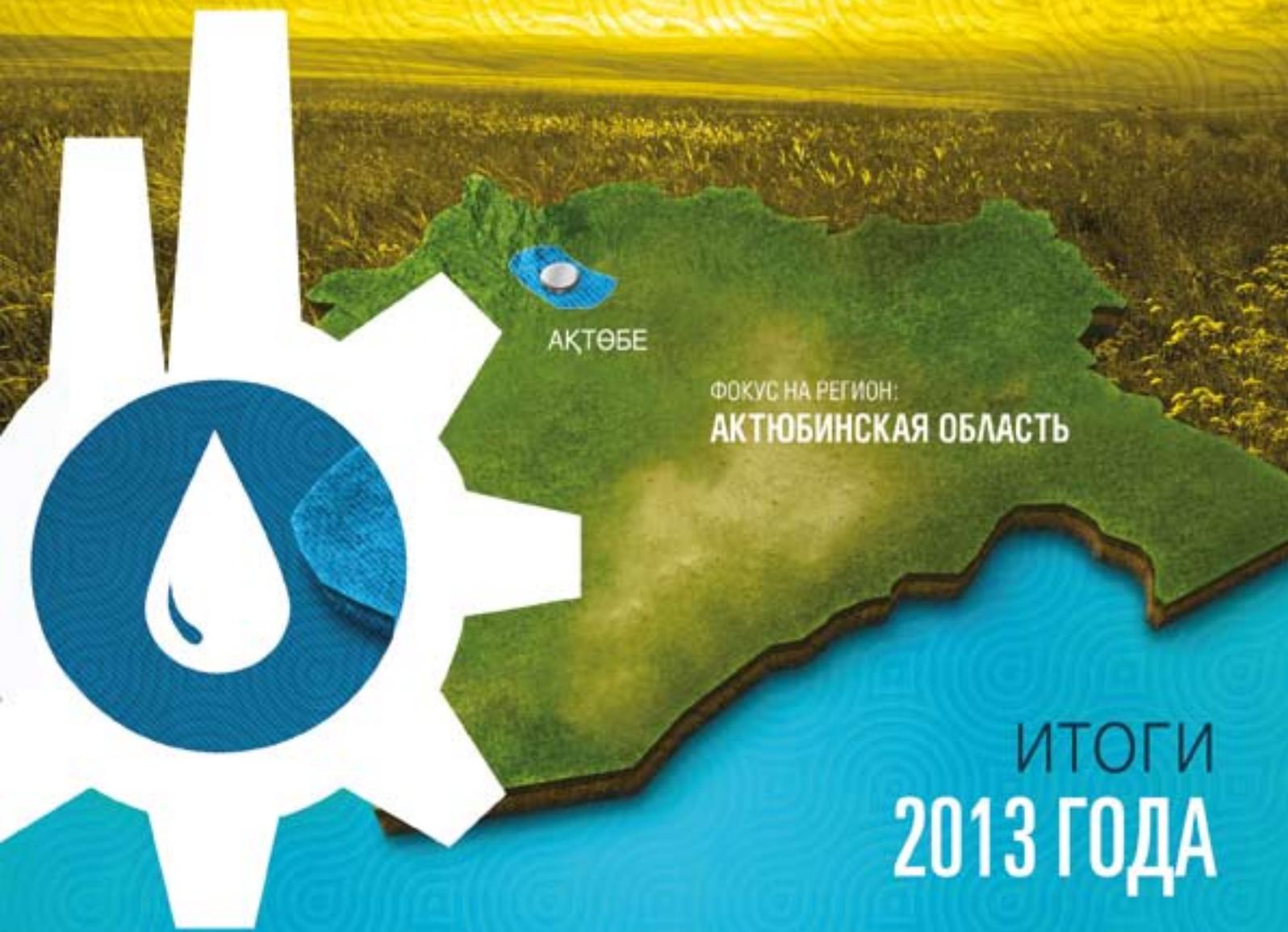


# KazService

Журнал о сервисном бизнесе Казахстана

#6(6), ноябрь – декабрь, 2013



АКТӨБЕ

ФОКУС НА РЕГИОН:  
АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

ИТОГИ  
2013 ГОДА

СОЮЗ  
СЕРВИСНЫХ  
КОМПАНИЙ  
КАЗАХСТАНА

**ВТО**  
ГОТОВНОСТЬ №1?



"ERSAI Caspian Contractor" LLC

Engineering, Procurement and Fabrication  
of steel structures and modules offshore and onshore  
Port and Logistic base services  
Shipyards activities  
Project management  
Waste management



ISO 9001 - ISO 14001  
OHSAS 18001

BUREAU VERITAS  
Certification



Administrative Office:  
Block 47 B, 2 Microrayon, Aktau, Mangystau Oblast, Republic of Kazakhstan, 130000

Operational Yard:  
Mangystau Oblast, Karakiya District, Kuryk village, ERSAI Caspian Yard

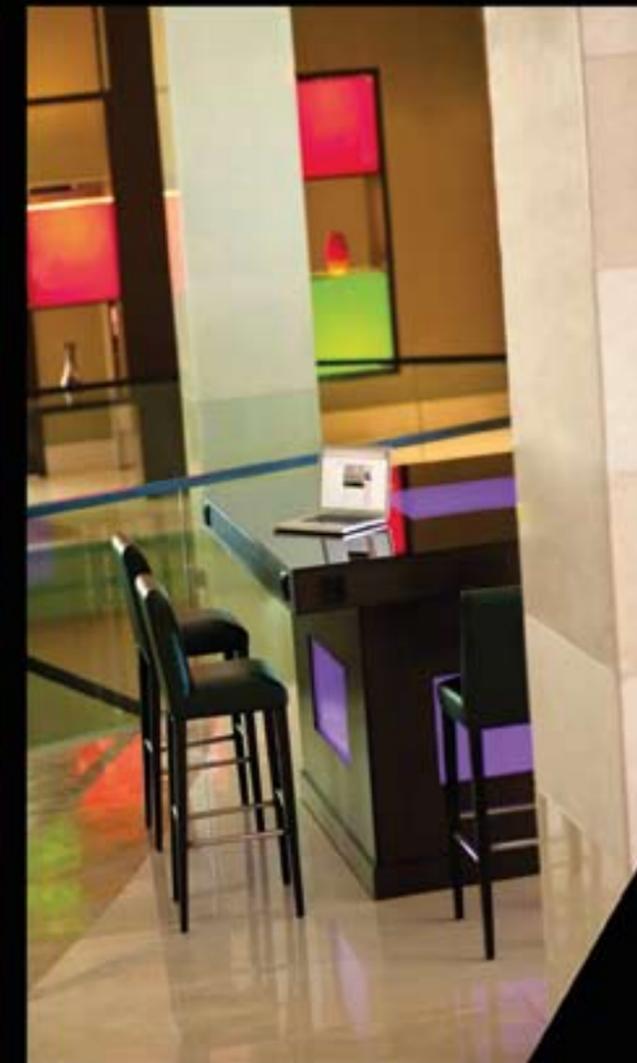
Representative Office:  
Almaty, Republic of Kazakhstan 050010, Kazymbek bl str. 41, Park Palace, office 406

Tel/Fax: +7 7292 527 100 (4000); + 7272 980 186/187;  
Факс/Фак: +7 7292 527 110; +7 7272 980 185.

[www.ersai.kz](http://www.ersai.kz)

LIVE LIFE TO  
**DISCOVER**

Welcome to the Renaissance Aktau Hotel.  
Our 120 rooms, including 24 suites offer luxurious comfort and all the amenities of a first-class hotel, like Internet access, in-room safes, mini-bar, sprinkler system, individual climate control, satellite and pay-tv. Additionally the hotel provides a business center, restaurants, fitness center and sauna, indoor and outdoor swimming pool, on-site parking.  
The Renaissance Aktau Hotel "The Place to be" for business and leisure travelers



**R**  
**RENAISSANCE®**  
AKTAU HOTEL

RENAISSANCE AKTAU HOTEL  
130000 MANGISTAU REGION 9 MICRODISTRICT KAZAKHSTAN  
T: 007.7292.300 600 F: 007.7292.300 601  
[WWW.RENAISSANCEAKTAU.COM](http://WWW.RENAISSANCEAKTAU.COM)

**ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ**  
«Қазақстанның сервистік компанияларының одағы» ЗТБ (KAZSERVICE)

**РЕДАКЦИОННО-САРАПТАМАЛЫҚ КЕҢЕС**

**Е. Огай**

Қазақ мұнай және газ институты, АҚ  
Инновациялық және геология-геофизикалық зерттеу орталығының директоры

**М. Мырзағалиев**

Қазақстан Республикасы  
мұнай және газ вице-министрі

**Ж. Кәкішев**

KAZSERVICE одағының  
Президиум төрағасы

**А. Құдайберген**

KAZSERVICE одағының төрағасы

**Д. Аугамбай**

KAZSERVICE одағының бас директоры

**А. Тоқаев**

Қазақстан Республикасы мұнай және газ  
министрінің кеңесшісі

**Д. Сәлімбаев**

Үкіметпен байланыс және қоғамдық мәселелер  
бойынша директор, Total E&P Kazakhstan

**БАС РЕДАКТОР**

**Д. Аугамбай**

**ДИЗАЙН, БЕТТЕУ**

**В. Арсеньева**

Журнал 13.11.2012 Қазақстан  
Республикасының мәдениет және ақпарат  
министрінің тіркеліп №13153-Ж куәлігі  
берілген

Редакцияның мекен-жайы:

010000, Қазақстан Республикасы, Астана қ.,  
Сығанақ көшесі, 29, офис 1802, 1803

Тел. / факс: +7 7172 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Таралымы 3 000 дана

©KAZSERVICE, 2013

**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ**

ОЮЛ «Союз сервисных компаний Казахстана»  
(KAZSERVICE)

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

**Е. Огай**

Директор центра инновационных  
и геолого-геофизических исследований  
АО «Казахский институт нефти и газа»

**М. Мирзағалиев**

Вице-министр нефти и газа  
Республики Казахстан

**Ж. Кәкішев**

Председатель Президиума  
Союза KAZSERVICE

**А. Құдайберген**

Председатель Союза KAZSERVICE

**Д. Аугамбай**

Генеральный директор Союза KAZSERVICE

**А. Тоқаев**

Советник Министра нефти и газа РК

**Д. Сәлімбаев**

Директор по связям с Правительством  
и общественностью, Total E&P Kazakhstan

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**

**Д. Аугамбай**

**ДИЗАЙН, ВЕРСТКА**

**В. Арсеньева**

Журнал зарегистрирован Министерством  
культуры и информации Республики  
Казахстан. Свидетельство № 13153-Ж от  
13.11.2012

Адрес редакции:

010000, Республика Казахстан, г. Астана,  
ул. Сыганак, 29, офисы 1802, 1803

Тел. / факс: +7 7172 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Тираж 3 000 экземпляров

©KAZSERVICE, 2013

**FOUNDER AND PUBLISHER**

Association of service companies of Kazakhstan,  
LEA (KAZSERVICE)

**EDITORIAL BOARD**

**E. Ogay**

Director of the Center for the innovation  
and geologic and geophysical research  
Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC

**M. Mirzagaliyev**

Vice-minister of oil and gas  
of the Republic of Kazakhstan

**Zh. Kakishev**

Chairman of the Presidium  
of KAZSERVICE Association

**A. Kudaibergen**

Chairman of KAZSERVICE Association

**D. Augambay**

General Director of KAZSERVICE Association

**A. Tukayev**

Advisor to Minister of oil and gas of the Republic  
of Kazakhstan

**D. Salimbayev**

Director, Government Relations & Public Affairs,  
Total E&P Kazakhstan

**EDITOR-IN-CHIEF**

**D. Augambay**

**DESIGN, LAYOUT**

**V. Arsenyeva**

The Magazine is registered by the Ministry  
of culture and information of the Republic of  
Kazakhstan. Registration certificate No. 13153-Ж  
as of November 13, 2012

Address of the editorial office:

010000, 29, Syganak street, office 1802, 1803,  
Astana, the Republic of Kazakhstan

Tel. / fax: +7 7172 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Circulation 3 000 copies

©KAZSERVICE, 2013

КОМПАНИЯ  
**ECOS**

COOPER

ECOS

Dialight

Magnetrol

CALGAZ

Dräger

SICK

COOPER

Roxtec

PTCOUPLINGS

UE

# ОБЕСПЕЧИВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОНТРОЛЬ

## О КОМПАНИИ

ТОО «Компания ECOS»  
работает на рынке Казахстана с 1994 года.

Основным направлением деятельности Компании является обеспечение безопасности на промышленных объектах путем поставки сертифицированного оборудования по технике безопасности, проектирования и установки системы пожарной и газовой сигнализации, системы пожаротушения и оповещения о чрезвычайных ситуациях.

Кроме того, Компания осуществляет деятельность в области автоматизации технологических процессов и КИПиА.

С момента создания, ТОО «Компания ECOS» проводит политику сервисной поддержки поставляемой продукции.

В 1997 году ТОО «Компания ECOS» аккредитовала в системе Госстандарт собственную лабораторию на право поверки средств измерений. В настоящее время в лаборатории трудятся 16 специалистов высокого класса, имеющие квалификацию «Поверитель средств измерений», а в области аккредитации находится более 200 приборов. Лаборатория оснащена всем необходимым оборудованием и применяет в процессе поверки сертифицированные газовые смеси, поставляемые под маркой «Calgaz ECOS».



Республика Казахстан, 050057  
г. Алматы, ул. Тимирязева 42, КЦДС "Атакент"  
Бизнес центр «Экспо-Сити», 21 павильон

Телефон: +7 727 356 33 56  
Факс: +7 727 356 05 19

## ИНДУСТРИЯЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ

«KAZSERVICE» СУРАҚТАРЫНА АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫ ӨКІМІНІҢ БІРІНШІ ОРЫНБАСАРЫ БЕДІБЕКОВ НҮРМҰХАМБЕТ ҚАНАТІЯҒЫ АЖАП БЕРЕДІ

**НҮРМҰХАМБЕТ ҚАНАТІЯҒЫ БҮГІНГІ КҮНДЕ АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНЫҢ ӨКІМДІГІ ТҮШІН ҚАНДАЙ МІНДЕТТЕР БІСІМДІККЕ ИЕ ТАЛУДАҒЫ ЖЫЛДАҒЫ АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНЫҢ ЖЕТІСТІКТЕРІ МЕН МАҚСАТТАРЫ ТУРАЛЫ АЙТУҒЫЗЫЗДЫ ӨТІНЕМІЗ?**

Негізгі басым міндеттер:

**Облыстың индустриялық-инновациялық дамуы**

Облыста Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2010–2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру бойынша мақсатты жұмыс жүргізіліп жатыр. Экономиканың өндiрушi секторын айрықша дамыту, отандық тауар өндiрушiлерiн қолдау және өндiрiстiк мекемелердiң бiсекеге қабiлеттiлiгiн арттыру индустриялық-инновациялық даму бағдарламасының негiзгi мiндеттерiн бiрi.

«Бизнестiң жол картасы-2020», «Өнiмдiлiк-2020», «Экспорт-2020» секiлдi Қазақстанда қабiлданған мемлекеттiк бағдарламаларды жүзеге асыру арқасында өндiрушiлер несиенiң пайыздық сыйақы мөлшерлемесiн қаражаттағындарды пайдалану, жетiкiлiкci инфрақұрылымды өткiзу, инновациялық гранттарды, лизингке жабдық алу, экспортқа бағдарланған өндiрiстерде ағна бағыты бойынша шығындарды өтеу және т.с.с. мүмкiндiгiне ие. Осындай мемлекеттен қамтамасыз етiлген артықшылықтардың көмегiмен облыстың көптеген кәсiпорындары жаңа өндiрiстер ашуда, жабдықтарды жетiлдiуде.

Жалпы алғанда, Қазақстанның Индустрияландыру картасына 9,0 мыңнан артық жаңа жұмыс орындарының ашылуымен, жалпы соммасы 517,2 млрд. теңге Ақтөбе облысының 74 инвестициялық жобасы жатады.



Соның ішінде «Қазхром» АҚ «Жаңа Феррокорыпта зауытының құрылысы (№4 цех)» жобасы Қазақстанда индустрияландырудың Республикалық Картасына кірістірілген. 2010–2012 жылдары облыста 188,3 млрд. теңге жалпы соммасына 64 нысан пайдалануға берілді, 5,0 мыңнан артық жаңа жұмыс орындары құрылды. Шығын және орта бизнестің дамуы, бұған елеулі мемлекеттік қолдау көрсетілуде. Жыл сайын кәсіпкерлік

белсенділік арта түсуде. Бұл салада 116,7 мың адам еңбек етуде, бұл өткен жылғы деңгейден 7,5% артық. Шығарылатын өнім көлемі 314,9 млрд. теңгені құрады, бұл ретте жан басына өткен жылмен салыстырғанда 19,3% артық өнім келеді.

9 айдың ішінде ШОБ субъектілерінен бюджетке шамамен 80,0 млрд. теңге келіп түсті. Өңбетте, кәсіпкерлердің іскерлік белсенділігіне «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасының жүзеге асырылуы себеп болды.

Берілген бағдарлама әрекет етуін бастаған мезгілден (2010 жылдан), қаржылық және де сервистік сипаттағы мемлекеттік қолдау шараларымен облыстың 1000-нан астам кәсіпкерлері қамтылды. Бұл мақсаттарға 6,7 млрд. теңгеге жуық қаражат бағытталды. Осы кезең ішінде бизнес субъектілерінің 293 жобасы екінші деңгейлі банк несиелері бойынша пайыздық мөлшерлемелерді өтеуге 2,7 млрд. теңгеге субсидиялар алды. Іске асырылған жобалардың әлеуметтік эффектісі келесідей – шамамен 11,0 мың жұмыс орны сақталды, 5,0 мың жаңа жұмыс орындары құрылды. Облыс БЖЖ-2020 бағдарламасын жүзеге асырудағы кешібасшылардың бірі.

**Халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз ету**

Облыста «2020 Жұмыспен қамту» бағдарламасын жүзеге асыру бойынша әрекеттер Жостарына сәйкес жұмыссыз тұрғындарды өнімді жұмыспен қамтуға тарту бойынша мақсатты жұмыс жүргізілуде.

2013 жылы Ақтөбе облысы бойынша 2020 Жұмыспен қамту Жол картасы Бағдарламасын (ЖҚЖЖ-2020) жүзеге асыруға 4236,7 млн. теңге қарастырылып, оның ішінде республикалық бюджеттен (РБ) – 3 963,5 млн. теңге, жергілікті бюджеттен (МБ) – 273,2 млн. теңге. Бағдарламаға қатысу мәселесі бойынша 5 209 адам өтініш білдірді, оның ішінде 5084 адам әлеуметтік шарттар жасасты.

ЖҚЖЖ-2020 1-бағытын жүзеге асыру аясында әлеуметтік инфрақұрылым нысандарын жөндеуге және ауылдық өңірде фельдшерлік-акушерлік пункттерді, дәрігерлік амбулаторияларды салуға 2 346,3 млн. теңгеге қарастырылған.

ЖҚЖЖ-2020 2-бағыты аясында а.ж. 1 қазанға дейінгі жағдай бойынша 475,0 млн. теңге соммасына 264 адам микронесиелер алды. Берілген несиенің орташа мөлшері 1,8 млн. теңгені құрады.

Кәсіпкерлік негізгі бойынша білім алған – 158 адам, жоспар 9,9 млн. теңге болғандағы қаржыландыру мөлшері – 3,7 млн. теңге (37,4%).

ЖҚЖЖ-2020 3-бағытын жүзеге асыру аясында, а.ж. 1 қазанға дейінгі жағдай бойынша, 1666 жұмыссызға әлеуметтік жұмыс орындарына орналастыруда жәрдем көрсетілді (жоспар 1695 адам болғандағы немесе 98,3%).

Облыс бойынша әлеуметтік жұмыс орындарында жұмысты аяқатандардың 1300 адам санынан, тұрақты жұмыс орындарына 865 адам немесе 66,5% орналастырылды. Жалдық жоспар – 1210 адам болғандағы, Жастар тәжірибесіне 1403 жұмыссыз тұлғалар бағытталды (жоспардан 116,0%).

Жастар тәжірибесін аяқтаған 861 адам санынан, тұрақты жұмыс орындарына 438 адам немесе 51,0% орналастырылды. Қосымша бағдарлама аясында 1459 Бағдарламаның қатысушысына республикалық бюджеттен 403,5 млн. теңге қарастырылып, оның ішінде 2013 жылғы қабылдау 475 адамды құрайды.

Нәтижесінде, ағымдағы жылдың 9 айы ішінде облыс бойынша 14303 жаңа жұмыс орындары құрылды, жұмыспен қамту органдарымен 11275 азаматқа жұмысқа орналасуда жәрдем көрсетілді.

**Тұрғын үй құрылысының дамуы**, бұл халық үшін тұрғын үй қолжетімділігінің бұдан әрі артуын қамтамасыз етеді. Біз «Қолжетімді тұрғын үй-2020» Бағдарламасының барлық тоғыз бағыты бойынша жұмыс істейміз. Ағымдағы жылдың 9 айының қорытындысы бойынша тұрғын үйдің 277,7 мың ш. м. енгізілді. Жалпы алғанда 2013 жылғы 459,4 мың ш. метр тұрғын үй енгізілді.

2020 жылға дейін «Қолжетімді тұрғын үй» бағдарламасының аясында 4,5 млн. ш. м. тұрғын үйді пайдалануға беру жоспарлануда, бұл шамамен 60,0 мың жаңа үй тұрғын үймен қамтамасыз

Облыста «2020 Жұмыспен қамту» бағдарламасын жүзеге асыру бойынша әрекеттер Жостарына сәйкес жұмыссыз тұрғындарды өнімді жұмыспен қамтуға тарту бойынша мақсатты жұмыс жүргізілуде.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В WTO

НА ВОЕ ПРОШЛОМ ЖИЗНИМ КАЗАХСТАН ОТВЕЧАЕТ ЕТІМШЕДІКОВ СЕРЖІМБЕК КЕНЕСДІКОВІМ ГЕНЕРАЛДЫҚ ДИРЕКТОР ТОО «САМРУХ-КАЗЫНА» КОНТРАКТ.

**НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ВЕДЕТСЯ ПОСЛЕДНИЙ РАУНД ПЕРЕГОВОРОВ ПО ВСТУПЛЕНИЮ КАЗАХСТАНА В WTO. КАКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ ВЫ ОЖИДАЕТЕ ДЛЯ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ, ВХОДЯЩИХ В ГРУППУ АО «ФНБ «САМРУХ-КАЗЫНА»?**

Вы верно подметили, что сейчас происходит завершающий раунд переговоров по вступлению Казахстана в WTO. Это важный, и вместе с тем, очень сложный этап переговорного процесса.

Отмечу, что Фонд объединяет компании, занимающиеся как производством товаров, так и оказанием услуг, и вступление Казахстана в WTO, определенно, будет иметь особенное влияние на нас. Мы понимаем, что конкуренция значительно ужесточится – этому будет способствовать приход на наш рынок крупных иностранных компаний. Но, в тоже время, мы склонны расценивать эту ситуацию больше как положительное явление. За счет конкуренции улучшится качество выпускаемой казахстанскими предприятиями продукции, благодаря чему, в конечном итоге, выиграем мы с вами, как потребители.

Помимо этого, мы сможем для себя открыть и новые рынки, появятся новые возможности для увеличения объема экспорта казахстанской продукции, как в соседние страны, так и в дальнее зарубежье.

Важно подходить к этому вопросу объективно и оценивать, видеть не только минусы, но и явные преимущества интеграционного процесса.

**КАКОЙ ПОЛИТИКИ БУДЕТ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ВАШЕ ВЕДЕНИЕ ПО ЗАЩИТЕ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАНЫ В WTO?**

Безусловно, вопросы защиты казах-



Елшібеков С. К.: «В первую очередь, на что стоит обратить внимание, это повышение уровня конкурентоспособности предприятий, улучшение сервиса, профессионализма персонала, внедрение новых технологий на производстве, оптимизацию затрат»

станского содержания не могут носить локальный характер и касаться только закупок Фонда. В настоящее время ведется огромная работа под руководством Президента и Правительства Казахстана в части разработки превентивных мер. Фонд также ведет свою работу, к примеру, мы изучаем опыт стран, сопоставляем возможности и последствия тех или иных мер.

Фондом проводится работа по заключению долгосрочных договоров с отечественными производителями. В настоящее время по группе компаний Фонда действует 449 долгосрочных договоров на общую сумму 1 трлн. тенге, из них в 2013 году заключено 116 договоров. Всего долгосрочные договоры заключены со 175 отечественными предприятиями. При этом отмечу, что срок действия договоров с отечественными производителями может быть продлен до 10 лет.

Но в тоже время, говорить пока о каких-то конкретных механизмах преждевременно, но одно можно говорить точно, что подготовка к вступлению в WTO должна происходить как со стороны государства, национальных компаний, так и со стороны бизнеса.

И сейчас, как никогда ранее, нужно объединить усилия, наладить непрерывный и конструктивный диалог и совместно подходить к решению тех или иных задач.

**КАКОВЫ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ОТМНЫХ УСЛОВИЙ СКИДКИ ДЛЯ ОТЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТРУ?**

Перед любой страной, в том числе и Казахстаном, при вступлении во Всемирную торговую организацию возникает ряд обязательств, в том числе согласно статьи 3 ГАТТ, при продаже или покупке товаров не создавать привилегии для отечественных компаний, включая торговцев-производителей. Данные обязательства затрагивают также и закупки группы компаний Фонда. Исходя из

чего, все действующее в настоящее время льготы и преференции в отношении отечественных производителей должны быть отменены.

**ПРЕДУСМАТРИВАЕТСЯ ЛИ КАКОЙ-ЛИБО ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД ДЛЯ ОТЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И НЕ-ОТЕЧЕРСИСЬКИХ КОМПАНИЙ? НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ ГРУППЫ АО «ФНБ «САМРУХ-КАЗЫНА» ЗАКЛЮЧАЮТ ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ С ИНВЕТОРАМИ, КОТОРЫЕ СТРОИТ ПОД ЭТИ КОНТРАКТЫ ЗАВОДЫ. КАК ВСТУПЛЕНИЕ СТРАНЫ WTO ОТРАЗИТСЯ НА ЭТОМ ПРОЦЕССЕ?**

Как я уже говорил Вам ранее, переговорный процесс по вступлению Казахстана в WTO продолжается. Стоит отметить сложный характер переговоров. К настоящему моменту одним из нерешенных и проблемных вопросов являются условия по среднему содержанию в закупках Фонда. По данному вопросу мы запрашиваем переходный период. В правоприменительной практике WTO предусмотрена такая возможность, а именно – предоставление переходного периода с даты вступления страны в WTO.

Скажу, что не все так гладко происходит. Действительно, мы сталкиваемся с противоречивым представителем других стран-членов WTO по некоторым вопросам, но я по жизни оптимист и надеюсь, что мы сможем договориться с нашими будущими партнерами по членству в WTO и прийти к взаимоприемлемому решению, отвечающему нашим общим интересам.

**КАКИМИ СОВЕТАМИ И РЕКОМЕНДАЦИЯМИ ВЫ МОЖЕТЕ ПОДЕЛИТЬСЯ С НЕФТЕСЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ КАЗАХСТАНА В ПЕРИОД ПОЛУЧЕНИЯ КАЗАХСТАННОМ ЧЛЕНСТВА В WTO?**

Из опыта знаю, что всегда очень непросто давать советы, особенно, когда это касается прогнозирования. В данном случае, предугадать характер действий иностранных компаний, которые, после

## Новости

### 17 Деловое сотрудничество

### 18 Деловой завтрак

28 ноября 2013 года Союз сервисных компаний Казахстана провел первый деловой завтрак с руководством компании «Тенгизшевройл». Данное мероприятие является первой встречей членов недавно избранного Президиума Союза с руководством крупных нефтегазовых компаний.

## О WTO

### 30 Казахстан и WTO: перспективы сотрудничества

Влияние вступления Казахстана в WTO на развитие отечественного машиностроения и казахстанского содержания в закупках товаров, работ и услуг группы компаний KMG будет зависеть от конкурентоспособности продукции и услуг казахстанских компаний.

### 36 Проект Будущего Расширения – новый вектор развития

Согласно Меморандуму ТШО намечено внедрить комплексную стратегию по казахстанскому содержанию, в соответствии с которой планируется максимальное увеличивать использование на Проекте казахстанских товаров и услуг. При реализации Проекта будет создаваться значительное количество рабочих мест для казахстанских работников.

## Фокус на регион

### 46 Региональный передовик

Мы оказываем подрядные услуги нефтепользователям. И поскольку базируемся в Западном Казахстане, нашими клиентами являются, в основном, компании нефтегазового сектора. Каждый год компания набирает оборот и у нее растет число партнеров. Компания работает практически со всеми нефтегазовыми компаниями Актюбинской области.

**СТЕФАН ЦВЕЙГ – (1881-1942 гг.), австрийский писатель**

«Жизнь ничего не дает бесплатно, и всему, что преподносится судьбой, тайно определена своя цена»

**СЭМЮЭЛЬ СМАЙЛС – (1812-1904 гг.), шотландский писатель и реформатор**

«Учись так, как будто тебе предстоит жить вечно; живи так, как будто тебе предстоит умереть завтра»



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

*Мужская одежда ручной работы  
из лучших итальянских  
и английских тканей*

Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай Батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова,

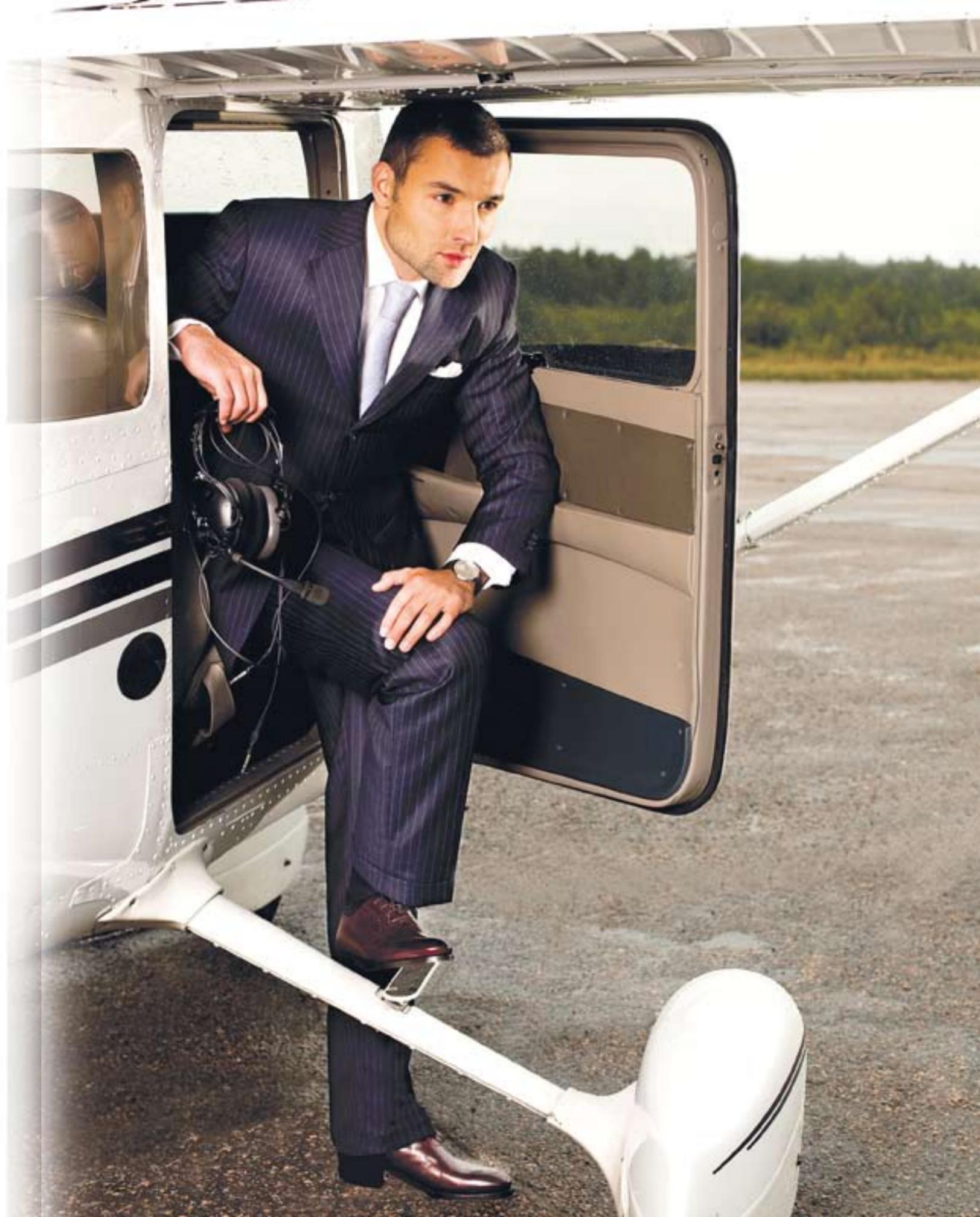
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

г. Астана, ул. Достық, 1 ВП-11, 41, тел.: (7172) 326 161, 326 464, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru

г. Атырау, ул. Азаттық, 2, гостиница «Хан Тенгри», 2 этаж, офис 203,

тел.: 8 (7122) 321 687, моб.: +7 777 251 79 50, e-mail: atyrau@mytailor.ru

[www.mytailor.ru](http://www.mytailor.ru)





## ҚҰРМЕТТІ ОҚЫРМАН!

Соңғы айлар ішінде Одақ бірнеше ірі іс-шаралар өткізді, соның бірі 3-і қазан күні Алматы қаласында өткен одақ мүшелерінің жалпы жиналысы. Жалпы жиналыста маңызды мәселелер талқыланды, жасалған жұмыстардың нәтижелері шығарылып, 2014 жылға арналған жаңа мақсаттар анықталды. Сондай-ақ Одақ Президиумы сайланды, оның құрамымен Сіздер журналдың осы санында таныса аласыздар. Президиумның бірінші отырысы Атырау қаласында өтіп, аталған іс-шара шеңберінде президиум мүшелері ТШО басшылығымен ресми емес кездесу өткізді.

«КИОГЕ-2013» халықаралық көрмесі шеңберінде Одақ өткізген дөңгелек үстелге алғаш рет 100-ден аса Қазақстанның мұнай-сервистік компаниялары жиналды.

Дөңгелек үстелде қатысушылар мен спикерлер аталған іс-шараға қатысқан Үкіметтің, министрліктердің, «Қазмұнайгаз» ҰК өкілдерімен бірлесіп мұнай-сервис саласының түрлі сұрақтарын талқылады, мұнай-сервистік компаниялар иелері мен басшыларын толғандырған маңызды мәселелерді көтерді.

Соңғы 10 жылдан астам уақыт ішінде Қазақстан ДСҰ-на ену үдерісінде келеді. Осы уақыт ішінде отандық мұнай-сервистік нарық қалыптасып үлгерді, бірақ, шетелдік компаниялармен бәсекелес болу үшін тиісті дәрежеде жетілген жоқ. Отандық мұнай-сервистік компаниялар Қазақстан ДСҰ-на енетінін біледі, бірақ осындай енудің ауқымы олардың қызметіне әсер ететінін барлығы түсіне бермейді.

Осыған орай, біз еліміздің аталған ұйымға енуі бойынша келіссөздер үдерісіне жауапты мекеменің негізгі басшыларынан сұхбат алған едік.

## УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

В течение последних месяцев Союз провел несколько крупных мероприятий, основным из которых является проведение общего собрания членов Союза, которое прошло в г. Алматы 3 октября. На общем собрании были обсуждены важные вопросы, подведены итоги проделанной работы и поставлены цели на 2014 год. Также был избран Президиум Союза, с составом которого Вы сможете ознакомиться в этом выпуске. Уже состоялось первое заседание Президиума Союза в г. Атырау, в рамках которого члены Президиума провели неофициальную встречу с руководством ТШО.

В рамках международной выставки «КИОГЕ-2013» впервые более 100 нефтесервисных компаний Казахстана собрались за круглым столом, который проводился Союзом. На круглом столе участники и спикеры обсудили вопросы отрасли совместно с представителями Правительства, министерств, национальной компании «Казмунайгаз» и поднимали актуальные вопросы, которые волнуют владельцев и руководителей нефтесервисных компаний.

В течение более 10 лет Казахстан находится в процессе вступления в WTO. За это время отечественный нефтесервисный рынок успел состояться, однако, не окреп в достаточной мере, чтобы напрямую конкурировать с зарубежными компаниями. Отечественные нефтесервисники знают, что Казахстан вступает в WTO, но не все понимают масштабы последствий вступления, которые могут отразиться на их деятельности. В этой связи, мы взяли интервью у ключевых руководителей ведомств, ответственных за переговорный процесс по вступлению нашей страны в эту организацию.

# 2013-2014...

ВОТ ПРОШЕЛ ЕЩЕ ОДИН ГОД, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО БЫЛО ВЫПУЩЕНО ШЕСТЬ НОМЕРОВ ЖУРНАЛА. БЫЛИ ВЫПУЩЕНЫ НОМЕРА, ПОСВЯЩЕННЫЕ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ, МАНГИСТАУСКОЙ, КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ И АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТЯМ, В КОТОРЫХ РАБОТАЮТ КОМПАНИИ, ВХОДЯЩИЕ В СОЮЗ.



Дауржан Аугамбай,  
Генеральный директор, Союз сервисных компаний Казахстана

Этот номер посвящается Актюбинской области, вопросам вступления Казахстана в WTO и итогам 2013 года. В Актюбинской области работают китайские компании, а одну из главных ролей играет китайская компания «CNPC». Памятуя о недовольстве казахстанских компаний, работающих в Актюбинской области, уровнем взаимодействия с китайскими компаниями, мы провели круглые столы, посвященные вопросам казахстанско-китайского сотрудничества. Круглые столы были проведены в г. Актобе и г. Актау, в которых приняли участие отечественные и китайские компании, которые заинтересованы в создании совместных предприятий с казахстанскими компаниями, делиться технологиями и реализовывать совместные проекты. Проведение круглых столов стало продолжением диалога, начатого в сентябре 2013 года, во время визита казахстанской делегации под эгидой Союза в КНР. Вполне возможно, что некоторым может показаться, что данный формат сотруд-

ничества может оказаться бесперспективным. Тем не менее, китайские компании выражают желание доказать всю серьезность своих партнерских намерений. Время покажет. В любом случае, мы постарались найти альтернативный способ улучшения сложившейся ситуации.

2013 год запомнился рядом событий, в числе которых было проведение ежегодной конференции «Казнефтегазсервис» (об итогах конференции читайте, пожалуйста, в №3 «KazService»), круглые столы, региональные встречи с операторами и членами Союза. В уходящем году мы вели диалог с компанией «Тенгизшевройл», вовлекая в него наших членов. Мы благодарим всех наших партнеров, с которыми мы взаимодействовали в течение 2013 года и надеемся на дальнейшее взаимопонимание и сотрудничество в будущем.

2014 год будет интересным и богатым на события, и мы призываем наших членов и партнеров продолжить начатую работу.

Ізгі ниетпен, Алмас ҚҰДАЙБЕРГЕН  
Қазақстанның  
сервистік компаниялар одағының төрағасы

С уважением, Алмас КУДАЙБЕРГЕН  
Председатель  
Союза сервисных компаний Казахстана

# НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



ТОО «Кью и Ди Интернешнл (Казakhstan)»

г. Атырау. Отрасль: сервисные услуги

Компания, предлагающая услуги по управлению завершения строительства и ввода в эксплуатацию

- Консультативные услуги
- Услуги по управлению технической пригодности к эксплуатации GoTechnology
- Услуги по управлению завершения строительства и ввода в эксплуатацию
- Услуги по информационно-технической поддержке завершения строительства и ввода в эксплуатацию
- Услуги по содействию пусконаладочных работ и раннего ввода в опытно-промышленную эксплуатацию
- Услуги по выводу из эксплуатации



ТОО «Консорциум «ISKER»

г. Атырау. Отрасль: строительство

ТОО «Консорциум «ISKER» единственная казахстанская компания в Атырауской области, осуществляющая комплексное управление проектами в области промышленного строительства и ведущая проекты под «ключ». В настоящий момент по инициативе компании ТШО ведутся переговоры о подписании рамочного соглашения между ISKER и ТШО на управление рядом субподрядных организаций от имени ТШО. Можно констатировать, что за период в 6 лет, начиная с 2007 года, Консорциум «ISKER» превратился в многопрофильную управленческо-строительную компанию с упором на индустриальное строительство. Сегодня компания выполняет проекты EPCM, что означает полный цикл работ: инжиниринг, закупки, строительство и управление проектами.



ТОО «Т. Д. Вильямсон Казахстан»

г. Атырау. Отрасль: поставки оборудования

Фирма Т. Д. Вильямсон является мировым лидером по выпуску оборудования и выполнению ремонтных работ без стравливания (удаления) продукта с применением технологии врезки под давлением. Оборудование для врезки и перекрытия сечения трубопроводов под давлением позволяет проводить замену дефектных участков трубопроводов, ремонт или установку задвижек, запорной арматуры и другие виды реконструкции трубопровода без прекращения поставки продукта и без снижения давления.



ТОО «SMART-OIL»

г. Шымкент. Отрасль: бурение

Компания «СмартОйл» была создана в 2007 году. Буровая компания, имеющая свой парк буровых установок и специальной техники. Имеет опыт бурения нефтяных и газовых скважин глубиной до 6000 м. Компания внедряет применение колтюбинговых технологий и постоянно занимается модернизацией оборудования и повышением квалификации своих сотрудников. Из года в год объем буровых работ увеличивается. Так, в 2012 завершено бурение 38 скважин, объем проходки составил 80925 метров, при этом значительно возросла глубина бурения законченных скважин и достигает 3500 до 5500 м. На сегодняшний день ТОО «SMART-OIL» имеет в своем составе 10 буровых установок в т. ч. и буровую установку типа ZJ70, позволяющую бурить скважины глубиной 6000 м и 2 установки для испытания и ремонтов скважин. Осваиваются новые технологии строительства скважин с применением новых методов бурения и новейших технологических материалов, бурение наклонно-направленных скважин, капитальный ремонт скважин методом резки боковых стволов.

## ҚҰРМЕТТІ ОТАНДАСТАР!

Отанымыздың ең маңызды мемлекеттік мерекесі – Тәуелсіздік күні құтты болсын! Сіздерге тұрақтылық, ілгерілеу және өркендеу тілейміз!

## ДОРОГИЕ СООТЕЧЕСТВЕННИКИ!

Поздравляем вас с важнейшим государственным праздником – Днем независимости Казахстана. Желаем вам стабильности, прогресса и процветания!



Қазақстанның сервистік компанияларының одағы

**KazService**

Союз сервисных компаний Казахстана

# НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



TOO «UNIVERSAL LOGISTICS»

г. Алматы. Отрасль: грузоперевозки

TOO «UNIVERSAL LOGISTICS» с 2004 года существует на рынке грузоперевозок, является основным собственником и оператором железнодорожного подвижного состава в Республике Казахстан, а также официальным экспедитором АО «НК «КТЖ». Компания «UNIVERSAL LOGISTICS» представляет полный спектр услуг в области грузовых перевозок железнодорожным транспортом в экспортном, импортном, внутреннем и транзитном сообщении, а также комплексные решения по организации услуг любой сложности.



Группа Компаний TOO «ТехноФактор» / TOO «ТехноЛизинг»

г. Астана. Отрасль: услуги, консалтинг



Универсальная, динамично развивающаяся компания, оказывающая услуги в сфере факторинга, лизинга и консалтинга



TOO «TURKUAZ MACHINERY»

г. Алматы. Отрасль: поставки

Поставка и сервис горной, строительной, сельскохозяйственной техники и силовых установок



TOO «Skills Professional»

г. Алматы. Отрасль: услуги

Наша организация TOO «Skills Professional» является 100% казахстанской компанией, головной офис которой, расположен в г. Алматы. В ближайшее время планируется открытие представительств компании в городах Актау, Атырау и Кызылорда. Целью создания TOO «Skills Professional» является предоставление широкого спектра услуг обучения и профессиональной подготовки кадров в области техники безопасности, охраны труда и окружающей среды, и технических курсов для компаний нефтегазовой отрасли, горнодобывающей и металлургической промышленности и сектора строительства. Мы нацелены на рост и развитие казахстанских компаний, привлекая и адаптируя под реалии нашей Республики лучшие мировые практики. Наша задача – увеличение доли казахстанского содержания и подготовка профессиональных кадров для программы инновационного развития 2050.



TOO «Эмбаунайавтоматика»

г. Атырау. Отрасль: сервисные и ремонтные услуги

TOO «Эмбаунайавтоматика» было создано 2 ноября 2000 г. в целях повышения уровня автоматизации и телемеханизации месторождений, а также внедрения новых информационных технологий и систем автоматизации со 100% участием ОАО «Казахойл-Эмба» с местонахождением пос. Бирлик Промзона Атырауской области. Техническое оснащение и подготовленные специалисты нашего предприятия соответствуют современным требованиям, что позволяет выполнять широкий спектр работ.

Основной вид деятельности монтаж и ремонт аппаратуры и систем контроля, противоаварийной защиты и сигнализации, подъемных сооружений, котлов, сосудов и трубопроводов, работающих под давлением.

Перечень работ и услуг:

- Монтаж, ремонт и обслуживание аппаратуры и систем контроля.
- Монтаж и обслуживание средств измерений.
- Обслуживание и ремонт автоматизированных систем управления технологическими процессами и телемеханики различных отраслей производства.
- Монтаж, ремонт и обслуживание оборудования систем противоаварийной защиты и сигнализации.
- Ремонт, наладка и обслуживание систем контроля подъемных сооружений, котлов, сосудов и трубопроводов, работающих под давлением.

### МЕТРОЛОГИЧЕСКИЕ СТЕНДЫ комплекты рабочих мест для поверки средств измерений

Необходимость постоянного метрологического контроля средств измерений, задействованных в измерении параметров выпускаемой продукции и в непрерывном контроле технологических процессов производства, является одной из основных задач любого предприятия.

Компания «Метрология и Автоматизация» предлагает готовые решения: метрологические стенды - комплекты рабочих мест для поверки СИ (АРМ)

- Высокая функциональность
- Только современное оборудование
- Простой в эксплуатации

Область применения

- Лаборатории ЦСМ
- Метрологические и сервисные службы предприятий
- Учебные заведения и центры повышения квалификации метрологов



«Метрология и Автоматизация»  
050009, г. Алматы, пр-т Абая, 155, офис 20  
Тел./факс: (727) 394 35 00, (727) 250 83 82  
e-mail: info@metrologia.kz  
www.metrologia.kz

# НОВОСТИ

## ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ СОЮЗА

3 октября 2013 года в отеле Royal Tulip было проведено ежегодное общее собрание членов Союза сервисных компаний Казахстана. На общем собрании Союз проинформировал членов об итогах 2013 года, о проведенных мероприятиях, о работе региональных представителей, о работе комитета и о работе журнала «KazService». На общем собрании также обсуждались вопросы, стоящие перед Союзом в 2014 году, медиа-план журнала «KazService» и план мероприятий на 2014 год.



## КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО ВОПРОСАМ НЕФТЕСЕРВИСА

**3 октября 2013 года в рамках недели международной нефтегазовой выставки «КИОГЕ-2013» в г. Алматы в отеле «Royal Tulip» Союз сервисных компаний Казахстана организовал и провел круглый стол по вопросу развития отечественного нефтесервиса.**

На круглом столе участвовали Вице-министр индустрии и новых технологий Республики Казахстан г-н Сауранбаев Н. Е., Советник Премьер-министра Республики Казахстан г-н Камалиев Б. С., заместитель акима Атырауской области г-н Накпаев С. Ж., Заместитель Председателя правления Национальной палаты предпринимателей г-жа Дузбаева М. А., Член Президиума Национальной палаты предпринимателей г-н Абулгазин Д. Р., Директор филиала «Контрактное агентство» информационно-аналитического центра г-н Нурбеков Ж. И., Директор департамента сервисных проектов АО «НК «КазМунайГаз» г-н Ибраимов Т. Р., Директор департамента развития местного содержания МИИТ г-н Камели С., Исполнительный директор Союза

машиностроителей Казахстана г-н Алтаев Т. В работе круглого стола приняло участие порядка 100 иностранных и отечественных компаний, включая компании, являющиеся членами Союза сервисных компаний Казахстана.

Модератором круглого стола выступил Председатель президиума Союза сервисных компаний Казахстана Какишев Ж. Ш.

Вице-министр индустрии и новых технологий РК Сауранбаев Н. Е. поделился видением дальнейшего развития отрасли и вклада нефтесервисного сектора во второй пятилетке ГПФИИР.

Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана Аугамбай Д. К. рассказал о перспективах развития нефтесервисной отрасли и об имеющихся в ней актуальных проблемах и задачах.

Директор филиала «Контракт-

ное агентство» информационно-аналитического центра г-н Нурбеков Ж. И. проинформировал участников круглого стола о проводимой работе по повышению казахстанского содержания.

Директор департамента сервисных проектов АО «НК «КазМунайГаз» Ибраимов Т. Р. рассказал о работе национальной компании по развитию отечественного нефтесервиса.

Исполнительный директор Союза машиностроителей Казахстана Алтаев Т. рассказал о потребностях машиностроителей в нефтесервисной отрасли и о планах по объединению усилий между Союзом сервисных компаний и машиностроителей Казахстана по дальнейшему развитию отечественной индустрии. Член Президиума Национальной палаты предпринимателей Абулгазин Д.Р. рассказал о роли НПП в вопросах местного содержания.

На круглом столе выступали руководители местных компаний с предложениями и вопросами, касающимися дальнейшего развития отечественного нефтесервиса в рамках Таможенного союза и после вступления Казахстана в ВТО.

# НОВОСТИ

7 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ПО АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ АКЫЛБЕК АЛИБЕКОВ ОРГАНИЗОВАЛ И ПРОВЕЛ КРУГЛЫЙ СТОЛ С УЧАСТИЕМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНСКИХ И КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ.

Китайская делегация была представлена руководителями экономического комитета администрации г. Карамай СУАР КНР во главе с заместителем председателя комитета г-ном Ли Чжун, представителями трубного завода, производителями химических реагентов. Казахстанская сторона была представлена Директором ТОО «Строй-Сервис и К» г-ном Алибековым А. С., Директором ТОО «Акпан» г-ном Дю-

шекеновым А. Б., Директором ТОО «КБ-Петролеум» г-ном Дюшекеновым А. А., Директором ТОО «ДСТ» г-ном Казиевым А. Г. и Директором ТОО «Омас Интегрейтед» г-ном Тактамусовым С. Данное мероприятие является продолжением диалога, начатого в сентябре 2013 года, когда казахстанская делегация – из числа членов Союза сервисных компаний Казахстана – посетила Китай.

В рамках двусторонней встречи стороны обсудили варианты сотруд-

ничества между компаниями двух стран. По итогам круглого стола стороны пришли к выводу, что в связи с повышением пошлин на ввоз нефтяного оборудования в Республику Казахстан, вместо завоза китайского оборудования в Казахстан, целесообразнее открывать совместные казахстанско-китайские предприятия по производству оборудования на территории Республики Казахстан.

Также стороны договорились продолжать диалог и проводить встречи на регулярной основе. Очередной раунд переговоров между казахстанскими и китайскими компаниями состоялся 22 ноября 2013 года в г. Актобе и 25 ноября 2013 года в г. Актау.

## ДЕЛОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

**23 ноября в г. Актобе и 25 ноября в г. Актау в рамках продолжения сотрудничества, заложенного во время сентябрьской поездки казахстанской делегации в г. Карамай (СУАР КНР) были проведены круглые столы по вопросам казахстанско-китайского сотрудничества для обсуждения имеющихся проблемных вопросов и поиска путей для взаимовыгодного сотрудничества.**

На этом мероприятии приняли участие сервисные компании, работающие в Актюбинской и Мангистауской областях, а также следующие китайские компании: Xinjiang Zhengtong Industrial Company Limited, Xinjiang Beiken Energy Engineering Stock Company Limited, Karamay Xinkeao Petroleum Technological Company Limited, Karamay Borui Technology Development Company Limited, Xinjiang XinYou International Petroleum Equipment Limited Liability Company, Karamay Youlian Industrial Company Limited, CSIC Xinjiang Haiyuan Energy Equipment Company Limited, Xinjiang Zhundong Petro Tech Company Limited, Karamay Weishitong Industry Trading Company Limited и CNPC Foreign Cooperation Department of XinJiang Oilfield Company Petrochina.



## ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С ТШО

28 ноября 2013 года Союз сервисных компаний Казахстана провел первый деловой завтрак с руководством компании «Тенгизшевройл». На деловом завтраке со стороны ТШО участвовали:

1. Тим Миллер, Генеральный директор;
2. Ануарбек Джакиев, Заместитель генерального директора;
3. Карл (Рокки) Бранэн, Генеральный менеджер по капитальным проектам;
4. Нурлан Серик, Директор по развитию отечественного товаропроизводителя;

Союз был представлен членами недавно избранного Президиума:

1. Аслан Орынғалиев, Региональный директор по Кызылординской области, Коммерческий директор ТОО «Frac Jet»;
2. Ержан Сырымов, Директор, ТОО «Germanischer Lloyd Industrial Services Kazakhstan»;
3. Ян Чан, Заместитель директора ТОО «ER SAI Caspian Contractor»;
4. Фирдаус Шабир, Директор по Атырау, Global Link Transportation and Logistics Worldwide;
5. Зангар Салимбаев, Директор департамента по закупкам ТОО «Компания «ECOS»»;
6. Адиль Мулькибаев, Директор ТОО «Компания «ECOS»»;
7. Серболат Шораев, Региональный директор



по Атырауской области, Директор ТОО «Logic Services»;

8. Алмас Кудайберген, Председатель Союза сервисных компаний Казахстана;
  9. Галымжан Темирханов, Заместитель Генерального директора Союза сервисных компаний Казахстана;
  10. Саян Кеншимбаев, Советник Генерального директора Союза сервисных компаний Казахстана;
- Также на встрече приняли участие представи-



тели Национальной палаты предпринимателей:

- Асылбек Джакиев, Директор Атырауского филиала Национальной палаты предпринимателей;  
Абай Джумагулов, Председатель совета Атырауского филиала Национальной палаты предпринимателей;

Данное мероприятие является первой встречей членов недавно избранного Президиума Союза с руководством крупных нефтегазовых компаний.

На деловом завтраке была презентована работа Союза сервисных компаний Казахстана, предоставлена информация о мероприятиях, прошедших в 2013 году, о плане работ на 2014 год и о работе комитетов Союза.

Что касается вопросов, касающихся создания совместных предприятий, Союз предложил свое содействие в нахождении местных партнеров для стратегических партнеров ТШО.

Представители ТШО предоставили информацию о казахстанском содержании в Проекте будущего расширения, о политике в части привлечения казахстанских компаний и о перечне работ, которые будут выполняться на ранних этапах работ.

С другой стороны, руководство ТШО говорило о том, что нет необходимости фокусироваться только на Проекте будущего расширения, поскольку на текущие капитальные затраты предусмотрен значительный бюджет. Также, было указано, что ТШО будет дальше поддерживать дальнейшее развитие казахстанских компаний. Но такая поддержка должна быть разумной и обоснованной, а не в формате «поддержка любой ценой», с чем согласились все участники встречи.





## FIRST CAME, FIRST SERVED

On November 28, 2013 the Association of service companies of Kazakhstan organized the first business breakfast with the management of Tengizchevroil, LLP. The management of TCO was presented by:

1. Tim Miller, General Director
2. Anuarbek Jakiyev, Deputy General Director
3. Carl Brannen, General Manager, Capital Projects
4. Nurlan Serik, Director for local industry development department

KazService was presented by the following members of the recently established Presidium:

1. Aslan Oryngaliyev, Regional Director of KazService in Kyzylorda region, Commercial Director, FracJet, LLP;

2. Yerzhan Syrymov, Director, Germanischer Lloyd Industrial Services Kazakhstan, LLP;

3. Yan Chan, Deputy Director, ER SAI Caspian Contractor, LLP;

4. Firdaus Shabir, Director of Atyrau branch, Global Link Transportation and Logistics Worldwide, LLP;

5. Zangar Salimbayev—Director, Contracts Department, ECOS Company, LLP;

6. Adil Mulkiybayev, Director, ECOS Company, LLP

7. Serbolat Shorayev, Regional Director of KazService in Atyrau region, Director, Logic Services, LLP;

8. Almas Kudaibergen, Chairman, KazService Association;

9. Galymzhan Temirkhanov, Deputy General Director,



KazService Association;  
 10. Sayan Kenshimbayev, Advisor to the General Director, KazService Association; of Services Companies  
 Also the following representatives of the National Chamber of the Entrepreneurs took part at this meeting:

1. Assylbek Jakiev, Director of Atyrau Branch, National Chamber of Entrepreneurs;

2. Abay Zhumagulov, Chairman of Atyrau Branch, National Chamber of Entrepreneurs;

This event became the first ever meeting of the recently elected Presidium of KazService Association with the management of oil & gas companies. During the breakfast KazService presented its activity, informed about the events held in 2013 and shared the scope of work for 2014 and the description of the committees.

As for the establishment of the joint ventures KazService suggested its assistance in finding the local partners for the strategic partners of TCO.

The TCO representatives shared the information on the local content within Future Growth Project, on the policy of the attraction of the local companies and on the list of works to be executed at the first stages. From the other hand TCO advised not to concentrate on FGP only but on the current capital expenses for which the good budget is envisaged. Also, TCO promised to support the development of the local companies. But this support has not to be a tout prix but to be reasonable and justified. This argument was agreed by all the participants.

# ПРЕЗИДИУМ СОЮЗА

3 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА ПО ИТОГАМ ОБЩЕГО СОБРАНИЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА БЫЛ СФОРМИРОВАН ПРЕЗИДИУМ, В СОСТАВ КОТОРОГО ВОШЛО 12 КОМПАНИЙ.

Президиум представлен следующим составом во главе с Председателем Президиума Какишевым Ж. Ш., в который также входит руководство Союза:



**ЖАНДАРБЕК КАКИШЕВ**  
Председатель Президиума  
Союза KAZSERVICE



**АСЛАН ОРЫНГАЛИЕВ**  
Региональный директор по Кызылординской области, Коммерческий директор ТОО «FracJet»



**КАНАТ ЗЕЙНОЛЛА**  
Региональный директор по Алматинской области, Председатель комитета Союза сервисных компаний Казахстана по развитию сотрудничества со странами Азии



**ЕРЖАН СЫРЫМОВ**  
Директор ТОО «Германишер Ллойд Индастриал сервисез Казахстан»



**АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН**  
Председатель Союза KAZSERVICE



**АКИЛБЕК АЛИБЕКОВ**  
Региональный директор по Актюбинской области, Директор ТОО «Строй-сервис и К»



**ТАТЬЯНА МАМАЕВА**  
Региональный директор по Мангистауской области, Заместитель Генерального директора ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс»



**БАХЫТБЕК КАТЕН**  
Директор ТОО «APMG EPC»



**АСКАР ТЕМИРТАШЕВ**  
Директор ТОО «MH Industries»



**АЙГУЛЬ УМБЕТОВА**  
Начальник Отдела Маркетинга, ТОО «НПЦ «Геокен»



**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор Союза KAZSERVICE



**АСЕТ МАГАУОВ**  
Генеральный директор ОЮЛ «Казахстанская ассоциация организаций нефтегазового и энергетического комплекса «KAZENERGY»



**СЕРБОЛАТ ШОРАЕВ**  
Региональный директор по Атырауской области, Директор ТОО «Logic Services»



**СИДДИК ХАН**  
ТОО «Глобалинк Транспортейшн энд Лоджистикс Ворлдвайд»



**ЯН ЧАН**  
Директор ТОО «EP САЙ Каспиан Контрактор»



**ЗАНГАР САЛИМБАЕВ**  
Директор департамента по закупкам ТОО «Компания «ECOS»

# Итоги 2013 года

## ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ

Выпуск журнала, посвященного Западно-Казахстанской области и проблемам буровой отрасли; проведение ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2013», в которой приняли участие руководители ряда государственных органов, членов Союза, нефтегазовых компаний и зарубежных ассоциаций.

## МАРТ – АПРЕЛЬ

Встреча с членами Союза, работающих в Мангистауской области, выпуск журнала, посвященного Мангистауской области и проблемам ЕРС-подрядчиков.

## МАЙ – ИЮНЬ

Встреча с членами Союза, работающих в Кызылординской области, выпуск журнала, посвященного Кызылординской области и проблемам казахстанского инжиниринга.



## ИЮЛЬ – АВГУСТ

Участие в работе экспертного совета по вопросам увеличения доли казахстанского содержания в ПБР ТШО; встречи с государственными органами и операторами по вопросам ПБР ТШО; встреча с членами Союза, работающих в Атырауской области.

## СЕНТЯБРЬ – ОКТЯБРЬ

Участие членов Союза в Карамайской международной нефтегазовой выставке (СУАР КНР), встреча с мэром г. Карамай, с руководством Синьцзянского филиала CNPC; выпуск журнала, посвященного Атырауской области и Проекту будущего расширения ТШО; официальная поддержка ежегодной международной нефтегазовой выставке «КИОГЕ-2013»; проведение общего собрания членов Союза; проведение круглого стола по проблемам отечественного нефтесервиса с участием руководителей МИНТ, НПП, КМГ, Казконтрактного агентства, Союза машиностроителей Казахстана и нефтесервисных компаний; избрание Президиума Союза.

## НОЯБРЬ – ДЕКАБРЬ

Проведение круглых столов, посвященных вопросам казахстанско-китайского сотрудничества в г. Актобе и г. Актау; проведение встречи членов Президиума Союза с руководством компании «Тенгизшевройл»; выпуск журнала, посвященного Актюбинской области и вопросам вступления Казахстана в ВТО.

# МЕМЛЕКЕТТІҢ БАҚЫЛАУЫНДА

«KAZSERVICE» САУАЛДАРЫНА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИЯ ЖӘНЕ ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАР ВИЦЕ–МИНИСТРІ НҰРЛАН САУРАНБАЕВ ЖАУАП БЕРЕДІ

## ҚАЗАҚСТАН ДСҰ КІРГЕННЕН KEЙІН СІЗ ЖЕТЕКШІЛІК ЕТETІН САЛАДАН ҚАНДАЙ ӨЗГЕРІСТЕР КҮТУГЕ БОЛАДЫ?

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасы Дүниежүзілік сауда ұйымына (бұдан әрі – ДСҰ) кіруге келіссөздер жүргізу үстінде. ДСҰ кіру шеңберінде Қазақстанның міндеттері жобасына ұлттық заңнаманы, оның ішінде тауар, қызмет және жұмыс сатып алу, мамандарды жұмысқа алу кезіндегі жергілікті құрам талаптарын реттеуші заңнаманы ДСҰ ережелері мен талаптарына келтіру болып табылады.

## ДСҰ кірудегі жер қойнауын пайдалану саласындағы жергілікті құрам бойынша шектеулер

Жер қойнауын пайдалану саласында тауарды, қызметті және жұмысты сатып алудың жергілікті құрамы Қазақстан Республикасының 2010 жыл 24 маусымдағы №291–IV «Жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы» (бұдан әрі – «Жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы» заң) Заңымен реттеледі. Тауарларды және қызметтерді (жұмыстарды) иелену үдерісі ҚР Үкіметінің 2013 жыл 14 ақпандағы №133 және №134 «Жер қойнауын пайдалану бойынша операциялар жүргізуде қолданылатын тауарлар, жұмыстар мен қызметтер және оларды өндірушілер тізімдемесі» мемлекеттік ақпараттық жүйесі арқылы жер қойнауын пайдалану операцияларын тауарлар, жұмыстар мен қызметтер иелену Ережелерін бекіту туралы» және «Жер қойнауын пайдалану бойынша операциялар жүргізу кезіндегі тауарлар, өызметтер мен жұмыстар иелену ережелерін бекіту туралы» Қаулыларымен реттеледі.

ҚР «Жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы» заңында жер қойнауын пайдаланушыларға және олардың мердігерлік ұйымдарына Қазақстан Республикасының техникалық реттеу туралы заңнамасына және жобалық

құжаттама талаптарына сай болған жағдайда отандық өндіріс тауарларын міндетті пайдалану бойынша талаптар қарастырылған. Сонымен қатар, «Жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы» Заңға және жер қойнауын пайдаланушыларды сатып алу Ережелеріне сәйкес жер қойнауын пайдаланушы байқау жеңімпазын анықтау үдерісінде қазақстандық өндірушілердің байқау өтінішінің құнын шартты түрде жиырма пайызға азайтады.

Аталмыш шаралар ДСҰ саудамен байланысты инвестициялық шаралар бойынша Келісімі режелеріне қайшы келеді (бұдан әрі – СБИШК), ол: – құны бойынша немесе белгіленген көлемде нақты отандық өндіріс (жергілікті құрам бойынша талаптар) тауарларын шетелдік кәсіпорын қатысуымен пайдалану немесе сатып алу талаптарына; – шетелдік кәсіпорынның экспортталатын жергілікті тауар құны немесе көлеміне белгілі пропорцияда импортталатын тауарлар сатып алуына қойылатын талаптарға (сауда теңгерімі талаптары) тыйым салады.

СБИШК 2 бабына сәйкес ДСҰ мүше елдер ГАТТ –1994 ережелерімен сәйкеспейтін тауарларға сандық шектеулерді қолдануға салынған тыйымға және ұлттық режимге қатысты инвестициялық шаралардан бас тартуы тиіс. СБИШК қосымшасында СБИШК Келісімінің 2 бабына қайшы келетін таусылмайтын шаралар тізімі берілген.

## ДСҰ ену кезінде мемлекеттік сатып алу саласындағы жергілікті құрам бойынша шектеулер

ДСҰ шеңберінде мемлекеттік органдар мен мемлекеттік мекемелердің сатып алулары ДСҰ Мемлекеттік Сатып алулар туралы Келісімімен (бұдан әрі – МСК) реттеледі. Аталмыш келісімнің ДСҰ басқа келісімдерінен айырмашылығы міндетті келісімдер қатарына кірмейді, яғни ерікті бо-

лып табылады және тек аталмыш келісімге қосылған ДСҰ мүшелеріне ғана қатысты болады.

Бүгінгі таңда ДСҰ құрамындағы 42 мемлекет МСК мүшесі болып табылады және тағы 10 мемлекет қосылу үдерісі үстінде. МСК әрекеті келісімге қосымша болып табылатын МСК мүше елдерінің жеке міндеттерінің тізімі көрсетілген мемлекеттік органдар мен ұйымдардың сатып алуларына ғана қатысты болады. Аталмыш қосымшалар елдің МСК қосылу туралы келіссөзі нәтижесінде қалыптасады. Бұл байланыста ДСҰ кіру жағдайында мемлекеттік кәсіпорындар мемлекеттік сауда субъектілері тізімінен шығарылуы мүмкін.

Сонымен бірге, Қазақстан Республикасының 2007 жыл 21 шілдедегі №303–III «Мемлекеттік сатып алулар туралы» Заңында (бұдан әрі – мемлекеттік сатып алулар туралы заң) жергілікті құрамды қолдану талаптары және отандық өндірісті қолдау қарастырылғандығын атап өту керек. ЕЭК–ң мемлекеттік (муниципалдық) сатып алулар туралы Келісімі шеңберінде РФ және БР жеткізушілеріне ұлттық режим беру бойынша міндеттерді орындау үшін ҚР қаржы Министрлігінде мемлекеттік сатып алу жүйесіне өзгерістер енгізуді көздейтін заң жобасы жасалуда. Заң жобасы ұсынылатын өзгерістер шеңберінде РФ және БР өндірушілері үшін ұлттық режим беру және жергілікті құрам бойынша нормаларды таратуды қарастырады.

Дауыс беру акцияларының 50 пайызынан астамы мемлекетке, ұлттық басқару холдингтарына, ДСҰ кіретін ұлттық холдингтер мен компанияларға тиісті болатын мемлекеттік кәсіпорындардың, заңды тұлғалардың сатып алу саласындағы жергілікті құрам бойынша шектеулері Мемлекеттік кәсіпорындарға,



мемлекет үлесі бар акционерлік қоғамдар мен жауапкершілігі шектеулі серіктестіктерге келер болсақ, ДСҰ шеңберінде олар мемлекетке тиесілі және мемлекет қарауындағы кәсіпорындар ретінде жіктеледі. Сонымен қатар, аталмыш санатқа мемлекет үлесі бар акционерлік қоғамдар: ұлттық басқару холдингтері («Самұры-Қазына» ҰӘҚ, «КазАгро» ҰБХ), ұлттық холдингтер («Парасат» ұлттық ғылыми–технологиялық холдингі, «Зерде» ұлттық инфо-коммуникациялық холдинг) және ұлттық компаниялар жатқызылады.

ДСҰ шеңберінде мемлекет қарауындағы кәсіпорындар және мемлекеттік кәсіпорындардың тауарларды сатып алуы ГАТТ III және XVII баптарымен реттеледі.

ГАТТ III және XVII баптарының талаптары келіскен тараптардың аумағына шығарылатын екінші келіскен тарап аумағындағы тауарларға ішкі сатуға, сатуға

ұсынуға, тасымалдауға, таратуға және пайдалануға қатысты барлық заңдар, ережелер мен талаптар бойынша отандық өндірістің теңдес тауары берілген режимнен кем емес қолайлы режим белгіленеді

ДСҰ құрамына кірген сәттен бастап барлық мемлекетке тиесілі және мемлекетқарауындағы кәсіпорындар өздерінің сатып алуларын (үкіметтік пайдалануға және халықаралық саудада сатуға арналмаған) құнын, сапасын, қол жетімділігін және тасымалдануын қоса алғандағы коммерциялық есепке сай жүзеге асыруы тиіс. Ұйымның мәліметтері ДСҰ басқа мүше елдеріне іскерлік тәжірибе дәтүріне сай сәйкес мүмкіндіктер, осындай сатып алу мен сатуға қатысуға бәсекеге береді. Қызметтерге қатысты айтар болсақ, коммерциялық есепке сай сатып алу міндеттері МСК қызметтері бойынша арнайы міндеттер тізімінде айтылған шектеулерден басқасы бірдей болып келеді.

Сәйкесінше, жоғарыда аталған компаниялар өз сатып алуларын да отандық компанияларға теңдер өткізу кезіндегі шартты құн жеңілдігі түріндегі, тек отандық өндірушілер арасында сатып алу жүргізгенде, баға ұсынысы тең болған жағдайда отандық өндірушілер теңдерінің жеңімпазы ретінде танылуға артықшылықтарын пайдалана алмайды.

## СІЗДІҢ МИНИСТРЛІК ШЕТЕЛДІК СЕРІКТЕСТІКТЕРМЕН КЕЛІССӨЗ ЖҮРГІЗУГЕ ҚАТЫСТЫ МА? ҚАНДАЙ ҚАҒИДАЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРГЕ ҚОЛ ЖЕТКІЗІЛДІ?

Иә, Министрлік Қазақстанның ДСҰ құрамына енуі бойынша келіссөз үдерістері шеңберінде келіссөздерге қатысады. Келіссөз үдерісі әлі аяқталмағандығын ескере отырып, қағидалық нәтижелер туралы айтуға әлі ерте.

## ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДСҰ ҚҰРАМЫНА КІРУІ БОЙЫНША КЕЛІССӨЗДЕР ҮДЕРІСІ ШЕҢБЕРІНДЕ СІЗДІҢ МИНИСТРЛІКТЕ ОТАНДЫҚ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ КОМПАНИЯЛАРЫН ҚОРҒАУ БОЙЫНША ҚАНДАЙ ШАРАЛАР ЖҮЗЕГЕ АСЫРЫЛДЫ?

Жергілікті құрамды дамыту бойынша Министрлікте қазіргі пұрсатты режим үшін өтпелі кезеңді сақтау қажеттілігі көзқарасы ұсталып отыр.

## ОТАНДЫҚ ТАУАР ӨНДІРУШІЛЕР ЖӘНЕ МҰҢАЙСЕРВИСТІК КОМПАНИЯЛАР ҮШІН ҚАНДАЙ ДА БІР ӨТПЕЛІ КЕЗЕҢ ҚАРАСТЫРЫЛЫП ЖАТЫР МА? ОНЫҢ ІШІНДЕ ДСҰ ҚҰРАМЫНА ЕНУ ОТАНДЫҚ МҰҢАЙСЕРВИСТІК БИЗНЕСКЕ ҚАЛАЙ ӨСЕР ЕТЕДІ?

Келіссөздер үдерісі шеңберінде өтпелі кезеңдер бойынша келісімге қол жеткізу туралы ақпараттар қазіргі уақытта жүргізіліп жатқан келіссөздер нәтижесі бойынша жарияланады.

# ПОД КОНТРОЛЕМ ГОСУДАРСТВА

НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ ВИЦЕ-МИНИСТР ИНДУСТРИИ И НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НУРЛАН САУРАНБАЕВ

## КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ СЛЕДУЕТ ОЖИДАТЬ КУРИРУЕМЫМ ВАМИ ОТРАСЛЯМ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО?

В настоящее время Республика Казахстан проводит переговорные процессы по вступлению во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО). В рамках вступления в ВТО, проект обязательств Казахстана включает приведение национального законодательства, в частности положений, регулирующих требования местного содержания в закупе товаров, услуг (работ) и привлечении кадров, в соответствие с правилами и требованиями ВТО.

## Ограничения по местному содержанию в сфере недропользования при вступлении в ВТО

В сфере недропользования требования местного содержания в закупе товаров, работ и услуг регулируются Законом Республики Казахстан № 291-IV «О недрах и недропользовании» от 24 июня 2010 года (далее – Закон «О недрах и недропользовании»). Процедура приобретения товаров и услуг (работ) также регулируется постановлениями Правительства РК от 14 февраля 2013 года № 133 и № 134 «Об утверждении Правил приобретения товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию посредством государственной информационной системы «Реестр товаров, работ и услуг, используемых при проведении операций по недропользованию, и их производителей» и «Об утверждении Правил приобретения товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию».

Закон РК «О недрах и недропользовании» содержит требование для



недропользователей и их подрядных организаций по обязательному использованию товаров отечественного производства при условии их соответствия требованиям проектной документации и законодательства Республики Казахстан о техническом регулировании. Кроме того, в соответствии с Законом «О недрах и недропользовании» и Правилами закупок недропользователей, недропользователь в процессе определения победителя конкурса условно уменьшает цену конкурсной заявки казахстанских производителей на двадцать процентов.

Данные меры противоречат положениям Соглашения ВТО по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (далее – Соглашение ТРИМС), которое запрещает применение:

– требований закупки или использования в процессе производства предприятием с иностранным участием конкретных товаров отечественного производства в определенных объемах или по стоимости

(«требование о местном содержании»);

– требований о закупке иностранным предприятием импортируемых товаров в определенной пропорции к объему либо к стоимости экспортируемых им местных товаров (требование торгового баланса).

В соответствии со статьей 2 ТРИМС, страны-члены ВТО обязуются воздерживаться от инвестиционных мер, несовместимых с положениями ГАТТ-1994, касающимися национального режима и запрета на применение количественных ограничений в торговле. Приложение к ТРИМС содержит исчерпывающий перечень мер, противоречащих статье 2 Соглашения ТРИМС.

## Ограничения по местному содержанию в сфере государственных закупок при вступлении в ВТО

В рамках ВТО закупки государственных органов и государственных учреждений регулируются Соглашением ВТО о Государственных Закуп-

ках (далее – СГЗ). Данное соглашение в отличие от других соглашений ВТО не входит в число обязательных соглашений, т.е. является добровольным и распространяется только на тех членов ВТО, которые присоединились к данному соглашению.

В настоящее время членами СГЗ являются 42 страны, 10 стран-членов ВТО находятся в процессе присоединения. При этом, действие СГЗ распространяется на закупки только тех государственных органов и организаций, которые указаны в индивидуальных перечнях-обязательствах стран-членов СГЗ, являющихся приложениями к соглашению. Данные приложения формируются в результате переговоров страны о присоединении к СГЗ. В этой связи, в условиях вступления в ВТО, государственные предприятия могут быть исключены из субъектов государственных закупок.

Между тем, следует отметить что в Законе Республики Казахстан от 21 июля 2007 года № 303-III «О государственных закупках» (далее – Закон о государственных закупках) предусматривается требование применения местного содержания, а также поддержка отечественных производителей. Вместе с тем, в настоящее время, во исполнение обязательства по предоставлению национально-го режима поставщикам РФ и РБ в рамках Соглашения ЕЭП о государственных (муниципальных) закупках, Министерством финансов РК разрабатывается законопроект, подпадающий внесение изменений в систему государственных закупок. В рамках предлагаемых изменений, законопроектом подразумевается предоставление национального режима для производителей РФ и РБ, а также упразднение норм по местному содержанию.

## Ограничения по местному содержанию в сфере закупок государственных предприятий, юридических лиц, пятьдесят и более процентов голосующих акций которых принадлежат государству, национальных управляющих холдингов, национальных холдингов и компаний при вступлении в ВТО

Касательно государственных предприятий, акционерных обществ и

товариществ с ограниченной ответственностью с участием государства, следует отметить, что в рамках ВТО они классифицируются как принадлежащие и контролируемые государством предприятия. В данную категорию также подпадают акционерные общества с участием государства в виде: национальных управляющих холдингов (ФНБ «Самрук-Казына», НУХ «КазАгро»), национальных холдингов (национальный научно-технологический холдинг «Парасат», национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде»), национальных компаний.

В рамках ВТО, закупки товаров государственными предприятиями и предприятиями, находящимися под контролем государства, регулируются статьями III и XVII ГАТТ.

Требования ст. III ГАТТ 1994 гласят, что товарам с территории любой договаривающейся стороны, ввозимым на территорию другой договаривающейся стороны, предоставляется режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставлен аналогичным товарам отечественного происхождения в отношении всех законов, правил и требований, затрагивающих их внутреннюю продажу, предложение к продаже, покупке, транспортировку, распределение или использование.

С момента вступления в ВТО все принадлежащие государству и контролируемые им предприятия обязаны осуществлять свои покупки (которые не предназначены для правительственного пользования, и продажи в международной торговле) в соответствии с коммерческими соображениями, включая цену, качество, доступность, конкурентоспособность и транспортировку. И данные организации будут предоставлять предприятиям других стран-членов ВТО соответствующие возможности согластно обычной деловой практики, конкурировать за участие в таких покупках или продажах. В отношении услуг, обязательство закупок исходя из коммерческих соображений, является одинаковым, за исключением ограничений и исключений, оговоренных в Перечне специфических обязательств по услугам СГЗ.

Следовательно, вышеуказанные компании не могут использовать пре-

ференции отечественным компаниям в своих закупках в виде условной ценовой скидки при проведении тендера, проведения закупок исключительно среди отечественных производителей, признания победителем тендера отечественного производителя при равенстве ценовых предложений, и т.д.

## ПРИНИМАЛО ЛИ УЧАСТИЕ ВАШЕ МИНИСТЕРСТВО В ПЕРЕГОВОРАХ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ? КАКИЕ ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ?

Да, Министерство принимает участие в переговорах в рамках переговорного процесса по вступлению Казахстана в ВТО. Учитывая, что переговорный процесс еще не завершен, говорить о принципиальных результатах преждевременно.

## КАКИЕ МЕРЫ БЫЛИ ПРЕДПРИЯТЫ ВАШИМ МИНИСТЕРСТВОМ В РАМКАХ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА ПО ВСТУПЛЕНИЮ КАЗАХСТАНА В ВТО ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ?

В части развития местного содержания Министерство придерживается позиции о необходимости сохранения переходного периода для существующего преференциального режима.

## ПРЕДУСМАТРИВАЕТСЯ ЛИ КАКОЙ ЛИБО ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ? В ЧАСТНОСТИ, КАК ОТРАЗИТСЯ ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЕСЕРВИСНОГО БИЗНЕСА?

Информация о достижении договоренностей по переходному периоду в рамках переговорного процесса будет опубликована по результатам проводимых в настоящее время переговоров.

# КАЗАХСТАН И ВТО: ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛА KAZSERVICE ОТВЕЧАЕТ АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

## КАКОЕ ВЛИЯНИЕ МОЖЕТ ОКАЗАТЬ ВСТУПЛЕНИЕ КАЗАХСТАНА В ВТО НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ В ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ГРУППЫ АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ»?

АО НК «КазМунайГаз» (далее – КМГ) является дочерней организацией АО «Самрук-Казына» (далее – АО «Самрук-Казына» или Фонд), которое проводит единую политику в сфере закупок товаров, работ и услуг для всей группы Фонда. Соответственно, закупки товаров, работ и услуг КМГ осуществляются в соответствии с Правилами закупок, разработанными АО «Самрук-Казына», которые предусматривают ряд существенных преференций для казахстанских компаний. Это – возможность проведения открытых тендеров только среди отечественных товаропроизводителей, система условных скидок, возможность предоставления предоплаты до 30% и т.д.

Обычно, вступая в ВТО, страны берут обязательства снимать барьеры для производителей других стран, отменяя преференции для местных компаний.

В связи с этим, целесообразно при проведении переговоров по вступлению в ВТО обозначить соответствующий переходный период, необходимый для достижения соответствующего уровня конкурентоспособности отечественными производителями товаров, работ, и

услуг. Однако сроки и условия необходимого переходного периода должны быть отработаны соответствующим государственным органом по вопросам вступления Казахстана в ВТО.

В случае конкурентоспособности отечественных компаний по сравнению с зарубежными аналогами, ВТО окажет положительное влияние на развитие отечественного машиностроения в связи с открытием новых рынков сбыта продукции отечественных товаропроизводителей.

В целом, группа компаний КМГ для реализации Стратегии развития КМГ заинтересована в приобретении конкурентоспособного, современного, энергоэффективного оборудования и техники, позволяющего снизить затраты на добычу, транспортировку и переработку нефти.

## КАКОЙ ПОЛИТИКИ ДОЛЖНО ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ» ПО ЗАЩИТЕ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАНЫ В ВТО?

КМГ является дочерней организацией АО «Самрук-Казына», которое осуществляет единую политику в сфере закупок товаров, работ и услуг для всей группы Фонда. Поэтому полагаем, что КМГ по вопросу защиты казахстанского содержания будет придерживаться позиции своего Единственного акционера, которая, в свою очередь, будет

основываться на тех условиях, на которых Казахстан вступит в ВТО.

## КАКИМИ СОВЕТАМИ И РЕКОМЕНДАЦИЯМИ МОЖНО ПОДЕЛИТЬСЯ С НЕФТЕСЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ КАЗАХСТАНА В ПРЕДДВЕРИИ ПОЛУЧЕНИЯ КАЗАХСТАНОМ ЧЛЕНСТВА В ВТО?

Независимо от того, будет предоставлен Республике Казахстан переходный период или нет, необходимо готовиться к конкуренции с зарубежными компаниями.

Поэтому необходимо осуществить модернизацию мощностей, провести обучение кадров, привлечь передовые технологии и опыт управления.

Также считаем, что нефтесервисным компаниям Казахстана будет полезным провести ряд следующих мероприятий:

- осуществить бенчмаркинг, определить наилучшие практики;
- разработать мероприятия по повышению качества и расширению номенклатуры предоставляемых товаров, работ и услуг;
- изучить возможности создания Альянсов или Консорциумов с другими нефтесервисными компаниями и поставщиками для усиления своих конкурентных преимуществ;
- выработать и предложить недропользователям «пакет услуг», позволяющий значительно улучшить их операционные и финансовые показатели работы.

# РЕШЕНИЕ ЗА 3 ДНЯ



Паспорт № 1.2.15993031 от 18.01.2013 г. Институт КазМунайГаз по контролю и надзору внешнего рынка и внешнеэконом. связям

**БИЗНЕС-ЭКСПРЕСС**  
для малого бизнеса

**КРЕДИТ**

☎ 5030  sberbank.kz

# КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В ВТО

НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ ЕЛШИБЕКОВ СЕРИКБЕК КЕНЕСБЕКОВИЧ,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОО «САМРУК-КАЗЫНА КОНТРАКТ»

## НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ВЕДЕТСЯ ПОСЛЕДНИЙ РАУНД ПЕРЕГОВОРОВ ПО ВСТУПЛЕНИЮ КАЗАХСТАНА В ВТО. КАКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ ВЫ ОЖИДАЕТЕ ДЛЯ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ, ВХОДЯЩИХ В ГРУППУ АО «ФНБ «САМРУК-КАЗЫНА»?

Вы верно подметили, что сейчас проходит завершающий раунд переговоров по вступлению Казахстана в ВТО. Это важный, и вместе с тем, очень сложный этап переговорного процесса.

Отмечу, что Фонд объединяет компании, занимающиеся как производством товаров, так и оказанием услуг, и вступление Казахстана в ВТО, определенно, будет иметь особенное влияние на нас. Мы понимаем, что конкуренция значительно ужесточится - этому будет способствовать приход на наш рынок крупных иностранных компаний. Но, в тоже время, мы склонны расценивать эту ситуацию больше как положительное явление. За счет конкуренции улучшится качество выпускаемой казахстанскими предприятиями продукции, благодаря чему, в конечном итоге, выиграем мы с вами, как потребители.

Помимо этого, мы сможем для себя открыть и новые рынки, появятся новые возможности для увеличения объемов экспорта казахстанской продукции, как в соседние страны, так и в дальнее зарубежье.

Важно подходить к этому вопросу объективно и оценивать, видеть не только минусы, но и явные преимущества интеграционного процесса.

## КАКОЙ ПОЛИТИКИ БУДЕТ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ВАШЕ ВЕДОМСТВО ПО ЗАЩИТЕ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАНЫ В ВТО?

Безусловно, вопросы защиты казахстанского содержания не могут носить локальный характер и касаться только закупок Фонда. В настоящее время ведется огромная работа под руководством Президента и Правительства Казахстана в части разработки



Елшибек С. К.: «В первую очередь, на что стоит обратить внимание, это повышение уровня конкурентоспособности предприятий, улучшение сервиса, профессионализма персонала, внедрение новых технологий на производстве, оптимизацию затрат»

превентивных мер. Фонд также ведет свою работу, к примеру, мы изучаем опыт стран, сопоставляем возможности и последствия тех или иных мер.

Фондом проводится работа по заключению долгосрочных договоров с отечественными производителями. В настоящее время по группе компаний Фонда действует 449 долгосрочных договоров на общую сумму 1 трлн. тенге, из них в 2013 году заключено 116 договоров. Всего долгосрочные договоры заключены со 175 отечественными предприятиями. При этом отмечу, что срок действия договоров с отечественными производителями может быть продлен до 10 лет.

Но в тоже время, говорить пока о каких-то конкретных механизмах преждевременно, но одно можно говорить точно, что подготовка к вступлению в ВТО должна происходить как со стороны государства, национальных компаний, так и со стороны бизнеса.

И сейчас, как никогда ранее, нужно объединить усилия, наладить непрерывный и конструктивный диалог и совместно подходить к решению тех или иных задач.

## КАКОВЫ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ОТМЕНЫ УСЛОВНОЙ СКИДКИ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТРУ?

Перед любой страной, в том числе и Казахстаном, при вступлении во Всемирную торговую организацию возникает ряд обязательств, в том числе согласно, статьи 3 ГАТТ, при продаже или покупке товаров не создавать привилегии для отечественных компаний, включая товаропроизводителей. Данные обязательства затрагивают также и закупки группы компаний Фонда. Исходя из чего, все действующие в настоящее время льготы и преференции в отношении отечественных производителей должны быть отменены.

## ПРЕДУСМАТРИВАЕТСЯ ЛИ КАКОЙ-ЛИБО ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ? НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ ГРУППЫ АО «ФНБ «САМРУК-КАЗЫНА» ЗАКЛЮЧАЮТ ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ С ИНВЕСТОРАМИ, КОТОРЫЕ

## СТРОЯТ ПОД ЭТИ КОНТРАКТЫ ЗАВОДЫ. КАК ВСТУПЛЕНИЕ СТРАНЫ ВТО ОТРАЗИТСЯ НА ЭТОМ ПРОЦЕССЕ?

Как я уже говорил Вам ранее, переговорный процесс по вступлению Казахстана в ВТО продолжается. Стоит отметить сложный характер переговоров. К настоящему моменту одним из нерешенных и проблемных вопросов являются условия по местному содержанию в закупках Фонда. По данному вопросу мы запрашиваем переходной период. В правоприменительной практике ВТО предусмотрена такая возможность, а именно - предоставление переходного периода с даты вступления страны в ВТО.

Скажу, что не все так гладко проходит. Действительно, мы сталкиваемся с противодействием представителей других стран-членов ВТО по некоторым вопросам, но я по жизни оптимист и надеюсь, что мы сможем договориться с нашими будущими партнерами по членству в ВТО и прийти к взаимоприемлемому решению, отвечающему нашим общим интересам.

## КАКИМИ СОВЕТАМИ И РЕКОМЕНДАЦИЯМИ ВЫ МОЖЕТЕ ПОДЕЛИТЬСЯ С НЕФТЕСЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ КАЗАХСТАНА В ПРЕДВЕРИИ ПОЛУЧЕНИЯ КАЗАХСТАНОМ ЧЛЕНСТВА В ВТО?

Из опыта знаю, что всегда очень непросто давать советы, особенно, когда это касается прогнозирования. В данном случае, предугадать характер действий иностранных компаний, которые, после вступления Казахстана в ВТО, развернут деятельность в стране, и что при этом стоит делать нашим компаниям, очень сложно. Дело не только в нефтесервисных компаниях, это касается и компаний других секторов экономики.

В первую очередь, на что стоит обратить внимание, это повышение уровня конкурентоспособности предприятий, улучшение сервиса, профессионализма персонала, внедрение новых технологий на производстве, оптимизацию затрат. Компании, которые успешно смогут сочетать в себе все эти качества, будут в состоянии противостоять активной внешней конкуренции со стороны крупных иностранных компаний.

# МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

ОЛЖАС ХУДАЙБЕРГЕНОВ,  
ДИРЕКТОР ЦЕНТРА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**В** настоящее время Казахстан находится на стадии завершения переговоров по ВТО, которые начались еще в 1996 году. На время вступления в ТС переговоры были заморожены, но после начались вновь, но уже в более ускоренном формате. Наиболее вероятно, что переговоры завершатся в первом полугодии следующего года. И естественно, уже сейчас всех интересует, насколько вступление в ВТО повлияет на экономику Казахстана.

В целом, сами переговоры проходят в достаточно закрытой форме, и от участников переговоров следуют лишь комментарии по поводу отдельных вопросов или сроков завершения переговоров.

Поэтому более точно можно будет судить об эффекте, когда будет достигнут доступ в открытом доступе финаль-

---

Фактически средний таможенный тариф возвращается к прежнему уровню, а потому можно сказать, что в целом ВТО не ухудшит положение страны

---

ный вариант соглашения о вступлении в ВТО. Однако, в целом, уже можно делать отдельные выводы.

Дело в том, что до вступления в ТС средний таможенный тариф в Казахстане составлял 6,1%, который вырос, по разным оценкам, до 9,5-12,1% в рамках ТС, хотя наиболее часто звучала цифра в 10,6%. В прошлом году, когда Россия вступила в ВТО, ее договоренности, распространились на Казахстан из-за механизма ТС - иначе говоря, Казахстан уже находится в ВТО - и средний таможенный тариф сократился в 2013 году до 7,6%, и должен далее сократиться до 6,9% в 2014 году и 6% в 2015 году. Фактически средний таможенный тариф возвращается к прежнему уровню, а потому можно сказать, что в целом ВТО не ухудшит положение страны.

Но по ВТО есть своя специфика - зачастую итогом переговоров становится снижение ставок таможенных пошлин по ввозу готовой продукции и повышение ставок по ввозу промежуточной продукции и оборудования, что делает импорт потребительских товаров более выгодным, а их внутреннее производство менее выгодным. Однако, так ли это в нашем случае, можно сказать лишь после завершения переговоров.





ЖУРНАЛ «KAZSERVICE» БЕСЕДОВАЛ С МИНИСТРОМ НЕФТИ И ГАЗА РК КАРАБАЛИНЫМ У.С. ДЛЯ УТОЧНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПО НАСУЩНЫМ ВОПРОСАМ, СТОЯЩИМИ ПЕРЕД НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛЮ

## ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ – НОВЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

### УЗАКБАЙ СУЛЕМЕНОВИЧ, РАССКАЖИТЕ, НА КАКОЙ СТАДИИ НАХОДЯТСЯ ПЕРЕГОВОРЫ С КОМПАНИЕЙ ТШО ПО ПБР?

15 ноября Правительство Казахстана и ТОО «Тенгизшевройл» подписали Меморандум о взаимопонимании, в рамках которого определены взаимные обязательства сторон по планам ТШО об увеличении добычи на месторождении Тенгиз.

### КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ВКЛАД ПБР ТШО В ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА?

В настоящее время ТШО ведет интенсивную работу над Проектом Будущего Расширения (ПБР), в рамках которого предполагается строительство нового завода по переработке нефти мощностью 12 млн. тонн в год и увеличение закачки газа на месторождении Тенгиз. С учетом реализации ПБР максимальный уро-

вень добычи ТШО составит 38 млн. тонн в год. В настоящее время Проект будущего расширения находится на стадии эскизного проектирования, полное утверждение планируется в начале 2014 года, а полный ввод в эксплуатацию объектов ПБР – в 2019 г. В случае реализации ПБР, мы добьемся увеличения объемов накопленной добычи с достижением максимального коэффициента нефтеизвлечения за весь срок разработки месторождения Тенгиз. Вместе с этим, при реализации ПБР увеличатся поступления налогов и распределение дивидендов Партнерам ТШО, в том числе КМГ.

### КАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО КАЗАХСТАНСКОМУ СОДЕРЖАНИЮ В ЭТОМ ПРОЕКТЕ УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ В ХОДЕ ПЕРЕГОВОРОВ С ТШО?

Между акиматами Атырауской и Мангистауской областей и Тенгизшевройл подписаны меморандумы о взаимопонимании в целях содействия инвестициям, профессиональной подготовке и трудоустройству при реализации Проекта.

Планируется, что в период строительства будет создано более 20 тыс. рабочих мест, а во время последующей эксплуатации объектов Проекта – 500 постоянных мест. Отечественные предприятия смогут получить заказы на производство до 90 тыс. тонн металлоконструкций. По оценкам Ассоциации «Kazenergy» казахстанское содержание в товарах, работах и услугах в рамках Проекта может быть достигнуто до уровня 44 %. ТШО будет стремиться к этому уровню.

### КАКИЕ КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ЭТОТ МЕМОРАНДУМ СОДЕРЖИТ В СЕБЕ?

Согласно Меморандуму ТШО намерено внедрить комплексную стратегию по казахстанскому содержанию, в соответствии с которой планируется максимальное увеличивать использование на Проекте казахстанских товаров и услуг.

При реализации Проекта будет создаваться значительное количество рабочих мест для казахстанских работников, которым, через комплексный План обучения, будет обеспечиваться повышение уровня квалификации по различным специальностям.

Также по согласованию с Министерством индустрии и новых технологий РК в рамках Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан ТШО будет реализован проект по расширению, модернизации или увеличению

мощностей одного из промышленных поставщиков в Республике Казахстан.

Немаловажным для развития нефтесервисных услуг является намерение ТШО содействовать созданию совместных предприятий с участием казахстанских компаний для реализации программы бурения и изготовлению модульных конструкций для Проекта.

Для успешного развития нефтехимической отрасли ТШО готово содействовать реализации крупных промышленных проектов по производству полипропилена, полиэтилена и бутадиена в Атырауской области, а также обеспечить строящийся нефтехимический комплекс необходимым сырьем: пропаном, бутаном и этаном.

### СЕЙЧАС ВЕДЕТСЯ ОБСУЖДЕНИЕ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ МОДУЛЕЙ. КАК БУДУТ ЗАГРУЖЕНЫ КАЗАХСТАНСКИЕ ВЕРФИ?

Действительно, ТШО при реализации проекта ПБР планирует использовать стратегию модульного исполнения. Планируется размещение заказов на строительство модулей, эстакад из сборных элементов и узлов в Казахстане в объеме от 44 000 тонн до 90 000 тонн.

### ТУРЕЦКИЕ КОМПАНИИ СТРОИЛИ ЗАВОДЫ ВТОРОГО ПОКОЛЕНИЯ. КАК ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ОБЕСПЕЧИТЬ УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ?

ТШО планирует широко привлекать казахстанские компании для выполнения работ при реализации ПБР. В частности, казахстанские строительные компании обладают достаточным опытом для выполнения общестроительных работ, ранних работ (строительство дог, вахтового поселка, зданий) и т.д.

Кроме того, многие казахстанские компании уже приобрели опыт в изготовлении и поставках сложного и высокотехнологичного оборудования. Это же относится и к услугам.

ТШО будет работать с потенциальными казахстанскими поставщиками товаров и услуг для проекта ПБР, а также приложит усилия для приведения их продукции в соответствие с требованиями компании или же для технического совершенствования производимой продукции.

При этом понятно, что в связи со сложными эксплуатационными условиями добычи ТШО, для безопасной эксплуатации ПБР отечественные производители должны обеспечить соответствующее качество и соблюдение технических условий оборудования.

# ИНДУСТРИЯЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ

«KAZSERVICE» СҰРАҚТАРЫНА АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫ ӘКІМІНІҢ БІРІНШІ ОРЫНБАСАРЫ  
ӨБДІБЕКОВ НҰРМҰХАМБЕТ ҚАНАПИЯҰЛЫ ЖАУАП БЕРЕДІ

## НҰРМҰХАМБЕТ ҚАНАПИЯҰЛЫ, БҮГІНГІ КҮНДЕ АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНЫҢ ӘКІМДІГІ ҮШІН ҚАНДАЙ МІНДЕТТЕР БАСЫМДЫҚҚА ИЕ? ТАЯУДАҒЫ ЖЫЛДАҒЫ АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНЫҢ ЖЕТІСТІКТЕРІ МЕН МАҚСАТТАРЫ ТУРАЛЫ АЙТУЫҢЫЗДЫ ӨТІНЕМІЗ?

Негізгі басым міндеттер:

**Облыстың индустриялық-инновациялық дамуы**

Облыста Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2010–2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру бойынша мақсатты жұмыс жүргізіліп жатыр.

Экономиканың өндіруші секторын айрықша дамыту, отандық тауар өндірушілерін қолдау және өндірістік мекемелердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру индустриялық-инновациялық даму бағдарламасының негізгі міндеттерінің бірі.

«Бизнестің жол картасы–2020», «Өнімділік–2020», «Экспорт–2020» секілді Қазақстанда қабылданған мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыру арқасында өндірушілер несиенің пайыздық сыйақы мөлшерлемесін қаражаттандыруды пайдалану, жеткіліксіз инфрақұрылымды өткізу, инновациялық гранттарды, лизингке жабдық алу, экспортқа бағдарланған өндірістерде алға бастыру бойынша шығындарды өтеу және т.с.с. мүмкіндігіне ие. Осындай мемлекетпен қамтамасыз етілген артықшылықтардың көмегімен, облыстың көптеген кәсіпорындары жаңа өндірістер ашуда, жабдықтарды жетілдіруде.

Жалпы алғанда, Қазақстанның Индустрияландыру картасына 9,0 мыңнан артық жаңа жұмыс орындарының ашылуымен, жалпы соммасы 517,2 млрд. теңге Ақтөбе облысының 74 инвестициялық жобасы жатады. Соның ішінде «Қазхром» АҚ «Жаңа ферроқорытпа зауытының құрылысы (№4 цех)» жобасы Қазақстанды индустрияландырудың Республикалық Картасына кірістірілген.

2010–2012 жылдары облыста 188,3 млрд. теңге жалпы соммасына 64 нысан пайдалануға берілді, 5,0 мыңнан артық жаңа жұмыс орындары құрылды.



**Шағын және орта бизнестің дамуы**, бұған елеулі мемлекеттік қолдау көрсетілуде. Жыл сайын кәсіпкерлік белсенділік арта түсуде. Бұл салада 116,7 мың адам еңбек етуде, бұл өткен жылғы деңгейден 7,5% артық. Шығарылатын өнім көлемі 314,9 млрд. теңгені құрады, бұл ретте жан басына өткен жылмен салыстырғанда 19,3% артық өнім келеді.

9 айдың ішінде ШОБ субъектілерінен бюджетке шамамен 80,0 млрд. теңге келіп түсті.

Әлбетте, кәсіпкерлердің іскерлік белсенділігіне «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасының жүзеге асырылуы себеп болды. Берілген бағдарлама әрекет етуін

бастаған мезеттен (2010 жылдан), қаржылық, және де сервистік сипаттағы мемлекеттік қолдау шараларымен облыстың 1000–нан астам кәсіпкерлері қамтылды. Бұл мақсаттарға 6,7 млрд. теңгеге жуық қаражат бағытталды. Осы кезең ішінде бизнес субъектілерінің 293 жобасы екінші деңгейлі банк несиелері бойынша пайыздық мөлшерлемелерді өтеуге 2,7 млрд. теңгеге субсидиялар алды. Іске асырылған жобалардың әлеуметтік эффектісі келесідей – шамамен 11,0 мың жұмыс орны сақталды, 5,0 мың жаңа жұмыс орындары құрылды. Облыс БЖК–2020 бағдарламасын жүзеге асырудағы көшбасшылардың бірі.

### Халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз ету

Облыста «2020 Жұмыспен қамту» бағдарламасын жүзеге асыру бойынша әрекеттер Жоспарына сәйкес жұмыссыз тұрғындарды өнімді жұмыспен қамтуға тарту бойынша мақсатты жұмыс жүргізілуде.

2013 жылы Ақтөбе облысы бойынша 2020 Жұмыспен қамту Жол картасы Бағдарламасын (ЖҚЖК–2020) жүзеге асыруға 4236,7 млн.теңге қарастырылды, оның ішінде республикалық бюджеттен (РБ) – 3 963,5 млн. теңге, жергілікті бюджеттен (ЖБ) – 273,2 млн. теңге.

Бағдарламаға қатысу мәселесі бойынша 5 209 адам өтініш білдірді, оның ішінде 5084 адам әлеуметтік шарттар жасасты.

ЖҚЖК–2020 1–бағытын жүзеге асыру аясында әлеуметтік инфрақұрылым нысандарын жөндеуге және ауылдық өңірде фельдшерлік–акушерлік пункттерді, дәрігерлік амбулаторияларды салуға 2 346,3 млн.теңге қарастырылған.

ЖҚЖК–2020 2–бағыты аясында а.ж. 1 қазанға дейінгі жағдай бойынша 475,0 млн. теңге соммасына 264 адам микронесиелер алды. Берілген несиенің орташа мөлшері 1,8 млн.теңгені құрады.

Кәсіпкерлік негізі бойынша білім алған – 158 адам, жоспар 9,9 млн. теңге болғандағы қаржыландыру мөлшері – 3,7 млн.теңге (37,4%).

ЖҚЖК–2020 3–бағытын жүзеге асыру аясында, а.ж. 1 қазанға дейінгі жағдай бойынша, 1666 жұмыссызға әлеуметтік жұмыс орындарына орналастыруда жәрдем көрсетілді (жоспар 1695 адам болғандағы немесе 98,3%).

Облыс бойынша әлеуметтік жұмыс орындарында жұмысты аяқатағандардың 1300 адам санынан, тұрақты жұмыс орындарына 865

адам немесе 66,5 % орналастырылды.

Жылдық жоспар 1210 адам болғандағы, Жастар тәжірибесіне 1403 жұмыссыз түлектер бағытталды (жоспардан 116,0%).

Жастар тәжірибесін аяқтаған 861 адам санынан, тұрақты жұмыс орындарына 438 адам немесе 51,0 % орналастырылды.

Кәсіби оқытуға Бағдарлама аясында 1459 Бағдарламаның қатысушысына республикалық бюджеттен 403,5 млн.теңге қарастырылған, оның ішінде 2013 жылғы қабылдау 475 адамды құрайды.

Нәтижесінде, ағымдағы жылдың 9 айы ішінде облыс бойынша 14303 жаңа жұмыс орындары құрылды, жұмыспен қамту органдарымен 11275 азаматқа жұмысқа орналасуда жәрдем көрсетілді.

**Тұрғын үй құрылысының дамуы**, бұл халық үшін тұрғын үй қолжетімділігінің бұдан әрі артуын қамтамасыз етеді.

Біз «Қолжетімді тұрғын үй–2020» Бағдарламасының барлық тоғыз бағыты бойынша жұмыс істейміз. Ағымдағы жылдың 9 айының қорытындысы бойынша тұрғын үйдің 277,7 мың ш. м. енгізілді. Жалпы алғанда 2013 жылы 455,4 мың ш. метр тұрғын үй енгізіледі.

2020 жылға дейін «Қолжетімді тұрғын үй» бағдарламасының аясында 4,5 млн.ш.м тұрғын үйді пайдалануға беру жоспарлануда, бұл шамамен 60,0 мың жанұяны тұрғын үймен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, бұл бұрынғы тұрғын үй бағдарламаларының нәтижелерінен 2,2 есе артық.

«Батыс 2, Нұр Ақтөбе» жаңа ықшам аудандары салынуда. Жаңа ықшам аудандарға қажетті инфрақұрылымдарды өткізу бойынша шаралар қабылдануда.

**ОСЫ ЖЫЛЫ ҚАЗАҚСТАНДЫ ИНДУСТРИЯЛАНДЫРУ КАРТАСЫ АЯСЫНДА (КӨКЕЙТЕСТІ ЕТУДІ ЕСЕПKE АЛҒАНДА) ОБЛЫС АУМАҒЫНДА 9 ЖОБА ЖҮЗEGE АСЫРЫЛАДЫ. ҚАЗАҚСТАНДЫҚ МАЗМҰНДЫ ЖОҒАРЛАТУ ҮШІН КӨПТЕГЕН ЖОБАЛАР МЕН БАСТАМАЛАР АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНЫҢ ӘКІМДІГІМЕН ІСКЕ АСЫРЫЛУДА. СОЛАР ЖАЙЛЫ ТОЛЫҒЫРАҚ МӘЛІМЕТ БЕРУДІ ЖӘНЕ ИНДУСТРИЯЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ КӨЗҚАРАСЫНАН ҚАНДАЙ ЖОБАЛАР ЕҢ ҚЫЗЫҚТЫ ЕКЕНІН АЙТА КЕТУІҢІЗДІ ӨТІНЕМІЗ.**

2013 жылы шамамен 1,0 мың жаңа жұмыс орындарын құрумен, 118,2 млрд. теңге жалпы соммасына 11 жобаны жүзеге асыру жоспарлануда. Бүгінгі күнге 1,5 млрд. теңге соммасына 6 нысан пайдалануға енгізілді, 240 жаңа жұмыс орындары құрылды.

Облыста «2020 Жұмыспен қамту» бағдарламасын жүзеге асыру бойынша әрекеттер Жоспарына сәйкес жұмыссыз тұрғындарды өнімді жұмыспен қамтуға тарту бойынша мақсатты жұмыс жүргізілуде

Олардың ішінде ең мәнді жоба «Стройдеталь» ЖШС «Weiler» фирмасының технологиясы бойынша қуат алды бос тақталарды өндіру кешенін іске асырды. Өндіруде «Вайлер» фирмасының (Германия) жабдығы пайдаланылады. Құрама-каркастық үй құрылысы өнімінің толық тізбегі шығарылады (іргетас, жертөле, тосқауыл, жабу тақталары, диафрагма, шахта тақтасы, басқыш шабағы, мұнаралар, ұстатқыштар және т.б.).

Өндірудің ең жаңа технологияларының пайдаланылуымен, шегі жоғарырақ келесі ірі инвестициялық жобалардың жүзеге асырылуы жалғастырылуда.

Ағымдағы жылда «Қазхром ТҰК» АҚ бағасы 111,0 млрд.теңге озық инновациялық технологиялардың пайдаланылуымен жаңа ферроқорытпа зауытының (№4 цехтың) құрылысын аяқтайды. Келешекте жалпы құны 30,0 млрд.теңге конвертерлік цех (қуаты жылына 65,0 мың тонна орташа көміртеккі феррохром) пен қалдықтарды өңдейтін электр станциясын салу жобаларын жүзеге асыру жоспарлануда.

2014 жылы «СНПС–Ақтөбемұнайгаз» АҚ қуаты жылына 6,0 млрд.м3 және бағасы 118,0 млрд.теңге 3–ЖГӨЗ 2–3 кезектерінің құрылысын аяқтайды. Нысанды енгізумен, «Бейнеу–Бозой–Шымкент» газ құбыры бойынша бағытас мұнай газының негізгі бөлігі Қазақстанның оңтүстігіне келеді және біздің елдің үштен бір бөлігін отандық отынмен қамтамасыз етеді. Осылайша, оңтүстік аймақтардың газ импортынан тәуелділігінің тарихи проблемасы шешіледі. Осы кәсіпорынның жеке қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін қуаттары 80 МВт екі газ–турбиналы электр станцияларының құрылысы жүргізілуде.

«Ақтөбе рельстік–арқалық зауыты» ЖШС «ҚТЖ» ҰК» АҚ бірге қуаты жылына 430,0 мың тонна, соның ішінде 200,0 мың тонна рельс өнімі және 230,0 мың тонна прокаты, рельстік–арқалық зауытының құрылысын бастады. Зауыт ұзындығы 120 метр жоғары сапалы термотөзімді рельстерді өндіретіндігімен бірегей, олар жоғары жылдамдықты қозғалыс желілерінде және жүк қуаттылығы жоғары желілерде пайдаланыла алады. Жоба аясында жоғары сапалы рельс өндіруге арналған дайындамаларды (блумдерді) шығару бойынша электр–болат балқыту зауытын салу жоспарлануда. Зауыттарды электр энергиясымен қамтамасыз ету үшін қуаты 40 МВт газ–турбиналы электр станциясы салынауда, болашақта ол 150 МВт кеңейтіледі. Берілген жобаларға құйылатын инвестициялардың жалпы 770,0 млн. АҚШ долларын құрайды.

Кектау және Приорское мыс кен орындарының негізінде «Ақтөбе мыс компа-

ниясы» ЖШС–мен таулы–байыту комбинаты енгізілген. Инвестициялардың соммалық мөлшері 400,0 млн. АҚШ долл. Весенне–Аралшық, Құндызды және Лиманное кен орындарын игеру жоспарлануда. Берілген бағытты бұдан әрі дамыту мақсатында заманауи технологиялар негізінде мыс қорыту зауытын салу міндеті қойылуда, бұл жалпы алғанда жобаның экономикалық тиімділігін арттыруы тиіс.

«KazCopper» ЖШС өңірде алғашқы рет 35,0 млн. АҚШ долл. соммасындағы шетелдік инвестициялардың жұмылдырылуымен қуаты жылына 7,0 мың тонна катодтық мыс түріндегі соңғы өнімнің алынуымен қышқылданған мыс құбырларды терең қайта өңдеу бойынша өндіріс іске қосылды. Өндіруді жылына 20,0 мың тоннаға дейін кеңейту жоспарлары бар.

Ұқсас тәсілдеме никельдік бағыт бойынша жүзеге асырылуда, мұнда жоспарлар «Қазцинк» компаниясының қолданыстағы никель–кобальтті кен орындарының негізінде никель зауытын салу бойынша жоспарлармен байланысты. Инвестициялар мөлшері 100,0 млн. АҚШ долларын құрайды.

«Ақтөбе Темір ВС» ЖШС Велиховский темір кен орнын игеруді бастады. Темір кенді концентраттың жылдық қуаты 5,0 млн. тонна байыту фабрикасын салу міндеті тұр. Инвестициялар мөлшері 160,0 млн. АҚШ долл. құрайды. Бұған қоса игеруді қажет ететін, Көкбұлақ және Бенкалинский темір кен орындары бар.

Шилісай кен орындары тобының негізінде «Тесір Сервис» ЖШС фасфоритті ұн түріндегі минералды тыңайтқыштарды өндіруді іске қосты. Екінші кезең «Chilisai Chemicals» ЖШС–мен ынтагерлікпен өзгертілген күрделірек минералды тыңайтқыштарды өндіру бойынша зауыттың құрылысы – моно– және диамоний фосфаты (МАФ/ДАФ), қуаты жылына 880,0 мың тонна, бұдан әрі кеңейтілуі жылына 1,7 млн. тонна. Инвестициялар жалпы мөлшері 600,0 млн. АҚШ долларын құрайды.

«Батыс Калий» ЖШС калий минералды тыңайтқыштарын шығару бойынша зауыттың құрылысымен Жилианское калий тұздарының ірі кен орнын игеру жобасын жүзеге асыруда. Өндіруі қуаты жылына 1,5 млн. тонна болып жоспарлануда, бұдан әрі кеңейтілуі жылына 4,6 млн. тоннаға дейін.

**ЕЛІМІЗДІҢ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРІ КӘСІПОРЫНДАРҒА КАДРЛАРДЫ ДАЯРЛАУ ЖАУАПКЕРШІЛІГІНЕН БАС ТАРТПАУҒА, ОҚУ ОРТАЛЫҚТАРЫН ҚҰРУҒА, ӨНДІРІС ҮШІН МАМАНДАРДЫ ДАЙЫНДАУҒА КЕҢЕС БЕРЕДІ. ОБЛЫС ӘКІМДІГІ МЕН ОНЫҢ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІ ЖЕРГІЛІКТІ КАДРЛАРДЫ ДАЯРЛАУ БОЙЫНША ҚАЛАЙ ЖҰМЫС ІСТЕУДЕ**

Ақтөбе облысында техникалық және кәсіби



жүйесінде кадрларды даярлауды 41 колледж жүргізуде, ағымдағы жылдың 1 қазанына контингент 37 мың студентті құрайды. Жұмыс кадрлары мен орта буын мамандарын дайындау жұмыс берушілердің облыс экономикасының салалары үшін өтініштерінің негізінде 87 мамандық және 123 біліктілік бойынша іске асырылуда. Облыста облыс тұрғындарының кадрларын кәсіби даярлау және қайта даярлау бойынша «Жұмыспен қамтудың жол картасы 2020» Мемлекеттік бағдарламасының бірінші бағыты сәтті жүзеге асырылуда, бұл да кәсіпорындарды білікті кадрлармен қамтамасыз етудің басым бағыттарының бірі.

Жоғары білікті кадрларды даярлау мақсатында оқытудың дуальді жүйесі ендіріледі, бұл студенттер теорияға қарағанда, тәжірибелік білімге көбірек көңіл бөлуі тиістігін білдіреді. Осылайша, колледж түлектері үшін кәсіпорындарда тәжірибеден өту қажеттілігі туындамайды. Барлық қажетті дағдылар оқу барысында алынады. Дуальді жүйе Ақтөбе облысының 5 колледжінде ендіріледі. Оқыту бірден нәтижесінде түлектерді жұмысқа алатын кәсіпорындарда өтетін болады.

**АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНДА КӨП ІРІ ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДАР ШОҒЫРЛАНҒАН. ОЛАРДЫҢ ӨЛЕУЕТІН ДАМУҒА ҮШІН НЕ ЖАСАЛАДЫ ЖӘНЕ ІРІ МҰНАЙ-ГАЗДЫҚ ЖОБАЛАРДА ҚЫТАЙ КОМПАНИЯЛАРЫНЫҢ ҚАТЫСУ ПРОБЛЕМАСЫ ҚАНШАЛЫҚТЫ ӨТКІР?**

Ақтөбе облысы Қазақстанның өнеркәсібі дамыған ең ірі өңірлерінің бірі. Облыста «Қазақстан–2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты», сондай-ақ үдемелі индустриялық–инновациялық даму бойынша Мемлекеттік бағдарламаны іске асыруға байланысты ашылатын

инвестициялық мүмкіндіктерді жүзеге асыруға арналған барлық жағдайлар жасалған.

Жағымды инвестициялық климатты, инвестицияларды қолдаудың тартымды шараларын пайдаланып, облыс өзінің іскерлік имиджін, бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және инвестициялық жобаларды жүзеге асыру үшін шетелдік инвесторларды жұмылдыруға ұмтылуда.

Ақтөбе облысындағы Қытай Ұлттық Мұнай–газ Корпорациясының инвестициялық қызметі осының жарқын мысалы. 1997 жылдан бергі кезең ішіндегі «СНПС–Ақтөбемұнайгаз» АҚ дамуына жұмсалған инвестициялар 6,0 млрд. АҚШ долл. асты. Осының нәтижесінде өңір үшін тек экономикалық емес, сонымен қатар әлеуметтік маңызды инвестициялық жобалардың бірқатары жүзеге асырылды. Мұнай шығарудың жыл сайынғы мөлшері 2,4 еседен артық өсті және 2012 жылы 6,1 млн. тоннаға жетті, келешекте 10 млн. тоннаға дейін жеткізіледі.

Қолданыстағы Жаңажол газ өңдеу зауытының қайта құрылуы өткізілді. Екінші газ өңдеу зауыты және мұнайды дайындау кешені, мұнайлық бағытас газды «Бұхара–Орал» магистральді газ құбырына беруге мүмкіндік берген «Жаңажол–КС–13» газ құбыры салынды. Көліктік қатынасты жақсарту үшін Жем станциясынан зауыттық өнеркәсіп алаңшасына дейін темір жол салынды.

«СНПС–Ақтөбемұнайгаз» АҚ дамуының келесі перспективалары 3–Жаңажол газ өңдеу зауытының 2–ші және 3–ші кезектерінің құрылысы мен қолданыстағы газ–турбиналы электрстанциясын кеңейту жобаларын жүзеге асырумен тікелей байланысты. Осы нысандардың құрылысына жұмсалатын инвестициялар мөлшері 1,0 млрд. АҚШ долл. асады. Берілген ауқымдылығы ірі жобаны жүзеге асыру газды дайындау көлемін жылына 5,0 млрд.тек.м. жоғарлатуға және газ жетіспеушілігінің проблемасын шешу үшін оны «Бейнеу–Бозой–Шымкент» газ құбыры арқылы Қазақстанның оңтүстік өңірлеріне беруге мүмкіндік береді.

# ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОБЛАСТИ

НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ АКИМА АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ АБДИБЕКОВ НУРМУХАМБЕТ КАНАПИЕВИЧ

## НУРМУХАМБЕТ КАНАПИЕВИЧ, КАКИЕ ЗАДАЧИ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЮТСЯ ПРИОРИТЕТНЫМИ ДЛЯ АКИМАТА АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ? РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ДОСТИЖЕНИЯХ И ЦЕЛЯХ АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД.

Основные приоритетные задачи:

### 1. Индустриально-инновационное развитие области

В области проводится целенаправленная работа по реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

Одной из основных задач программы индустриально-инновационного развития является развитие преимущественно обрабатывающего сектора экономики, поддержка отечественных товаропроизводителей и повышение конкурентоспособности промышленных.

Благодаря реализации государственных программ, принятых в Казахстане, таких как «Дорожная карта бизнеса-2020», «Производительность-2020», «Экспорт-2020», производители имеют возможность воспользоваться субсидированием процентной ставки вознаграждения кредита, подвести недостающую инфраструктуру, получить инновационные гранты, оборудование в лизинг, возместить затраты по продвижению экспортоориентированных производств и т.п. С помощью таких преференций, обеспеченных государством, многие предприятия области открывают новые производства, модернизируют оборудование.

В целом, в Карту индустриализации Казахстана включено 74 инвестиционных проекта Актюбинской области на общую сумму 517,2 млрд. тенге с созданием более 9,0 тыс. новых рабочих мест. Из них проект «Строительство нового ферросплавного завода (цех №4)» АО «ТНК «Казхром» включен в Республиканскую Карту индустриализации Казахстана.

В 2010-2012 годах в области введено в эксплуатацию 64 объекта на общую сумму 188,3 млрд. тенге, создано более 5,0 тыс. новых рабочих мест.

Развитие малого и среднего бизнеса, которому оказывается значительная государственная поддержка. С каждым годом растет активность предпринимательства. В этой сфере трудятся 116,7 тыс. человек, что на 7,5% больше прошлогоднего уровня. Объем выпускаемой продукции составил 314,9 млрд. тенге, при этом на душу приходится продукции на 19,3% больше, чем в предыдущем году.

За 9 месяцев от субъектов МСБ поступило в бюджет порядка 80,0 млрд.тенге.

Несомненно, росту деловой активности предпринимателей способствовала реализация Программы «Дорожная карта бизнеса-2020». С момента действия данной программы (2010 года), мерами государственной поддержки, как финансового, так и сервисного характера, охвачено более 1000 предпринимателей области. На эти цели направлено около 6,7 млрд.тенге. За этот период 293 проектов субъектов бизнеса получили 2,7 млрд. тенге субсидий на возмещение процентных ставок по кредитам банков второго уровня. Социальный эффект от реализованных проектов следующий – сохранено почти 11,0 тыс. рабочих мест, создано 5,0 новых рабочих мест. Область является одним из лидеров в реализации программы ДКБ-2020.

### 2. Обеспечение занятости населения

В области в соответствии с Планом действий по реализации Программы занятости 2020 проводится целенаправленная работа по вовлечению безработного населения в продуктивную занятость.

В 2013 году на реализацию Программы Дорожная карта занятости 2020 (ДКЗ-2020) по Актюбинской области было предусмотрено 4236,7 млн.тенге, в т.ч. из республиканского бюджета (РБ) – 3 963,5 млн.тенге, местного бюджета (МБ) – 273,2 млн.тенге.

По вопросам участия в Программе обратилось 5 209 человек, из них заключили социальные контракты 5084 человек.

В рамках реализации 1-направления ДКЗ-



В 2013 году на реализацию Программы Дорожная карта занятости 2020 (ДКЗ-2020) по Актюбинской области было предусмотрено 4236,7 млн.тенге, в т.ч. из республиканского бюджета (РБ) – 3 963,5 млн.тенге, местного бюджета (МБ) – 273,2 млн.тенге

2020 на ремонт объектов социальной инфраструктуры и на строительство фельдшерско-акушерских пунктов, врачебных амбулаторий в сельской местности предусмотрено - 2 346,3 млн.тенге

В рамках 2-направления ДКЗ-2020 по состоянию на 1 октября т.г. получили микрокредиты 267 человек на сумму 475,0 млн.тенге. Средний размер выданного кредита составил 1,8 млн.тенге.

Обучено основам предпринимательства – 158 чел., объем финансирования – 3,7 млн.тенге (37,4%) при плане 9,9 млн. тенге.

В рамках реализации 3-направления ДКЗ-2020, по состоянию на 1 октября т.г., 1666 безработным оказано содействие в трудоустройстве на социальные рабочие места (при плане 1695 чел. или 98,3%).

По области из числа завершивших работу на социальных рабочих местах 1300 чел., трудоустроено на постоянные рабочие места 865 чел. или 66,5 %.

Направлено на Молодежную практику 1403 безработных выпускников, при годовом плане 1210 чел. (116,0% от плана).

Из числа завершивших Молодежную практику 861 чел. трудоустроено на постоянные рабочие места 438 чел. или 51,0 %.

На профессиональное обучение в рамках Программы предусмотрено из республиканского бюджета 403,5 млн. тенге на 1459 человек участников Программы, том числе прием 2013 года составит 475 человек.

В итоге, за 9 месяцев текущего года по области создано 14303 новых рабочих мест, оказано содействие органами занятости в трудоустройстве 11275 гражданам.

### 3. Развитие жилищного строительства, обеспечивающее дальнейшее повышение доступности жилья для населения.

Мы работаем по всем девяти направлениям Программы «Доступное жилье-2020». По итогам 9 месяцев текущего года введено 277,7 тыс. кв. м. жилья. В общей сложности в 2013 году будет введено 455,4 тыс.кв метров жилья.

До 2020 года в рамках программы «Доступное жилье» планируется ввести в эксплуатацию 4,5 млн.кв.м жилья, что позволит обеспе-

чить жильем около 60,0 тыс. семей, что в 2,2 раза больше итогов предыдущих жилищных программ.

Строятся новые микрорайоны «Батыс 2, Нур Актобе». Принимаются меры по подведению в новые микрорайоны необходимой инфраструктуры.

**В ЭТОМ ГОДУ В РАМКАХ КАРТЫ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА (С УЧЕТОМ АКТУАЛИЗАЦИИ) НА ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ БУДЕТ РЕАЛИЗОВАНО 9 ПРОЕКТОВ. МНОГИЕ ПРОЕКТЫ И ИНИЦИАТИВЫ РЕАЛИЗУЮТСЯ АКИМАТОМ АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПОПОДРОБНЕЕ О НИХ И КАКИЕ ПРОЕКТЫ НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ?**

В 2013 году планируется реализовать 11 проектов на общую сумму 118,2 млрд. тенге с созданием около 1,0 тыс. новых рабочих мест. На сегодняшний день введено в эксплуатацию 6 объектов на сумму 1,5 млрд. тенге, создано 240 новых рабочих мест.

Из них более значимый проект «Комплекс по производству преднапряженных пустотных плит по технологии фирмы «Weiler» ТОО «Стройдеталь». В производстве используется оборудование фирмы «Вайлер» (Германия). Выпускается вся линейка продукции сборно-каркасного домостроения (фундамент, цоколь, ригель, плиты перекрытия, диафрагма, шахтная плита, лестничная клетка, колонны, перемычки и др.).

Продолжена реализация следующих крупных инвестиционных проектов более высокого передела, с использованием новейших технологии производства.

В текущем году АО «ТНК «Казхром» завершит строительство нового ферросплавного завода (цех №4) с использованием передовых инновационных технологий стоимостью 111,0 млрд. тенге. В перспективе планируется реализация проектов строительства конвертерного цеха (мощность 65,0 тыс. тонн среднеуглеродистого феррохрома в год) и утилизационной электростанции (мощность 50 МВт) общей стоимостью 30,0 млрд. тенге.

В 2014 году АО «СНПС-Актобемунгаз» будет завершено строительство 2-3 очередей 3-ЖГПЗ мощностью 6,0 млрд. м<sup>3</sup> газа в год и стоимостью 118,0 млрд. тенге. С вводом объекта, основная часть попутного нефтяного газа по газопроводу «Бейнеу-Бозой-Шымкент» поступит на юг Казахстана и обеспечит треть населения нашей страны ответственным топливом. Таким образом, будет решена историческая проблема зависимости южных

регионов от импорта газа. Для обеспечения собственных нужд этого предприятия ведется строительство двух газотурбинных электростанций мощностью по 80 МВт.

ТОО «Актюбинский рельсобалочный завод» совместно с АО «НК «КТЖ» начато строительство рельсобалочного завода мощностью 430,0 тыс. тонн в год, в том числе 200,0 тыс. тонн рельсовой продукции и 230,0 тыс. тонн сортового проката. Завод уникален тем, что будет производить термоупрочненные рельсы высшего качества длиной 120 метров, которые могут использоваться на линиях высокоскоростного движения и линиях с повышенной грузонапряженностью. В рамках проекта планируется построить электросталеплавильный завод по выпуску заготовок для производства рельс (блюмов) высокого качества. Для обеспечения заводов электроэнергией строится газотурбинная электростанция мощностью 40 МВт с дальнейшим ее расширением до 150 МВт. Общий объем инвестиций в данные проекты составляет 770,0 млн. долларов США.

ТОО «Актюбинская медная компания» введен горно-обогатительный комбинат на базе месторождений медных руд Коктау и Приорское. Планируется освоение месторождений Весенне-Аралчинское, Кундызды и Лиманное с суммарным объемом инвестиций 400,0 млн. долл. США. В целях дальнейшего развития данного направления ставится задача строительства медеплавильного завода на основе современных технологий, что должно в целом повысить экономическую эффективность проекта.

ТОО «KazCopper» впервые в регионе с привлечением иностранных инвестиций в сумме 35,0 млн. долларов США запущено производство по глубокой переработке окисленных медных руд с получением конечной продукции в виде катодной меди мощностью 7,0 тыс. тонн в год. Имеются планы по расширению производства до 20,0 тыс. тонн в год.

Аналогичный подход реализуется по никелевому направлению, где перспективы связаны с планами компании «Казцинк» по строительству никелевого завода на базе имеющихся месторождений никель-кобальтовых руд. Объем инвестиций составит 100,0 млн. долларов США.

ТОО «Актобе Темир ВС» начато освоение Велиховского месторождения железных руд. Стоит задача строительства обогатительной фабрики мощностью 5,0 млн. тонн железорудного концентрата в год. Объем инвестиций составит 160,0 млн. долл. США. Кроме того имеются месторождения железных руд Кок-

булакское и Бенкалинское, так же требующих освоения. ТОО «Темир Сервис» на базе Чилисайской группы месторождений запущено производство минеральных удобрений в виде фосфоритовой муки. Вторым этапом является инициированный ТОО «Chilisai Chemicals» проект строительства завода по производству более сложных минеральных удобрений – моно- и диаммоний фосфата (МАФ/ДАФ) мощностью 880,0 тыс. тонн в год с дальнейшим расширением до 1,7 млн. тонн в год. Общий объем инвестиций составит 600,0 млн. долларов США.

ТОО «Батыс Калий» реализуется проект освоения крупного месторождения калийных солей Жиланское со строительством завода по выпуску калийных минеральных удобрений. Мощность производства планируется 1,5 млн. тонн в год с дальнейшим расширением до 4,6 млн. тонн в год. Объем инвестиций составит 1,0 млрд. долларов США.

**ПРЕМЬЕР-МИНИСТР СТРАНЫ СОВЕТУЕТ ПРЕДПРИЯТИЯМ НЕ СНИМАТЬ С СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ, СОЗДАВАТЬ УЧЕБНЫЕ ЦЕНТРЫ, ГОТОВИТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА. КАК АКИМАТ ОБЛАСТИ И ЕГО СОТРУДНИКИ РАБОТАЮТ НАД ПОДГОТОВКОЙ МЕСТНЫХ КАДРОВ**

В Актюбинской области подготовку кадров в системе технического и профессионального образования ведут подготовку 41 колледж, контингент на 1 октября текущего года составляет 37 тысяч студентов. Подготовка рабочих кадров и специалистов среднего звена осуществляется по 87 специальностям и 123 квалификациям на основании заявок работодателей для отраслей экономики области. В области успешно реализуется первое направление Государственной программы «Дорожная карта занятости 2020» по профессиональной подготовке и переподготовке кадров населения области, что, также является одним из приоритетных направлений обеспечения предприятий квалифицированными кадрами.

В целях подготовки высококвалифицированных кадров будет внедрена дуальная система обучения, которая подразумевает, что студенты должны делать больший акцент на практических знаниях и навыках, нежели на теории.

Таким образом, выпускникам колледжей не придется практиковаться на предприятиях. Все необходимые навыки будут получены в процессе обучения. Дуальная система будет внедрена в 5 колледжах Актюбинской области. Обучение сразу будет проходить на предприятиях, куда впоследствии и возьмут на работу выпускников.

**В АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ СОСРЕДОТОЧЕНО МНОГО КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ЧТО ДЕЛАЕТСЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИХ ПОТЕНЦИАЛА И НАСКОЛЬКО ОСТРО СТОИТ ПРОБЛЕМА УЧАСТИЯ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ В КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ?**

Актюбинская область является одним из самых крупных промышленно развитых регионов Казахстана. В области созданы все условия для реализации инвестиционных возможностей, которые открываются в связи с реализацией «Стратегии «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», а также Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию.

Используя благоприятный инвестиционный климат, привлекательные меры поддержки инвестиций, область стремится повысить свой деловой имидж, конкурентоспособность и привлечь иностранных инвесторов для реализации инвестиционных проектов.

Ярким примером этого является инвестиционная деятельность Китайской Национальной Нефтегазовой Корпорации в Актюбинской области. За период с 1997 года объем инвестиций в развитие АО «СНПС-Актобемунгаз» превысил 6,0 млрд. долл. США. Благодаря этому был реализован целый ряд не только экономически, но и социально-значимых для региона инвестиционных проектов. Ежегодный объем добычи нефти вырос более чем в 2,4 раза и в 2012 году достиг 6,1 млн. тонн, а в перспективе будет доведен до 10 млн. тонн.

Проведена реконструкция действовавшего Жанажольского газоперерабатывающего завода. Были построены второй газоперерабатывающий завод и комплекс по подготовке нефти, газопровод «Жанажол-КС-13», позволивший подать нефтяной попутный газ в магистральный газопровод «Бухара-Урал». Для улучшения транспортного сообщения построена железная дорога от станции Жем до заводской промплощадки.

Дальнейшие перспективы развития АО «СНПС-Актобемунгаз» напрямую связаны с реализацией проектов строительства 2-ой и 3-ей очередей третьего Жанажольского газоперерабатывающего завода и расширению действующей газотурбинной электростанции. Объем инвестиций в строительство этих объектов превышает 1,0 млрд. долл. США. Реализация данного крупномасштабного проекта позволит увеличить объемы подготовки газа на 5,0 млрд. куб. м в год и подать его по газопроводу «Бейнеу-Бозой-Шымкент» в южные регионы Казахстана для решения проблемы дефицита газа.

Акилбек Алибеков,  
Региональный директор Союза сервисных компаний Казахстана  
по Актыбинской области

# РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПЕРЕДОВИК

ИНЖЕНЕР-МЕХАНИК. ДОЛГОЕ ВРЕМЯ РАБОТАЛ В ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЯХ НА РАЗНЫХ ДОЛЖНОСТЯХ В ТАБАЧНОЙ И ВИНОВОДОЧНОЙ ОТРАСЛЯХ. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ РАБОТАЕТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ, В 2004 ГОДУ УЧРЕДИВ И, С ЭТОГО ВРЕМЕНИ, ВОЗГЛАВЛЯЯ ТОО «СТРОЙ-СЕРВИС И К».

## **АКИЛБЕК САНДИБЕКОВИЧ, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВОЕЙ КОМПАНИИ.**

– Мы оказываем подрядные услуги недропользователям. И поскольку базируемся в Западном Казахстане, нашими клиентами являются, в основном, компании нефтегазового сектора.

Каждый год компания набирает оборот и у нее растет число партнеров. Компания работает практически со всеми нефтегазовыми компаниями Актыбинской области. В основном, эти компании представлены такими компаниями, как «КазахТюркМунай», «КазахОйлАктобе», «Altius Petroleum», «Ada Oil», «Schlumberger» и другие. Компания специализируется на строительстве буровых площадок и общестроительных работах. Строительство буровых площадок, по сути, считается не очень сложной работой, но, тем не менее, она требует определенных организаторских усилий, поскольку от скорости возведения строительной площадки зависит степень успешности реализации проекта по бурению отдельно взятой нефтегазовой компании.

## **ЕСЛИ ГОВОРИТЬ ОБ ОБЪЕМАХ РАБОТ ТЕКУЩЕГО ГОДА...**

– Мы выполняем заказы для компании «Sun Drilling» в субподряде для компании «КазахОйлАктобе». На данный момент завершаем строительство площадок и инфраструктуры для компании «Ada Oil». С этого года начали оказывать подрядные услуги по монолитным работам для корпорации «ENRC» и



его подразделения АО ТНК «Казхром». Всем известно, что в Актобе ведется грандиозное строительство нового четвертого цеха Актыбинского завода ферросплавов. Основные заказы поступает к нам и оттуда. На сегодняшний день между нами и АО ТНК «Казхром» заключено 5 контрактов.

## **КАКОВА ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ВАШЕЙ КОМПАНИИ?**

– В нее входит головной офис, которым руковожу я. В компании работают мои ассистенты Асемгуль Тагибергенова и Динара Айтжанова, бухгалтер Самал Шоканова, прорабы и сметчики. Если говорить о полевом штате, то он состоит из трех бригад, возглавляемых братьями Махамбетовыми – Нурлыбеком, Алтынбеком и Адильбеком. Бригады возглавляются Койлыбаевым Руستمом. Работами на объектах АО ТНК «Казхром» руководит Сунгат Нуралин. Вот такая команда. Есть отдельная структура, которая занимается обслуживанием техники и ее эксплуатацией. Бригады ведут строительство площадок, складов и дорог.

## **КАК СКЛАДЫВАЮТСЯ ВАШИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ?**

– В период осени – начала зимы мы обычно выигрываем тендеры на следующий год и заблаговременно стараемся планировать дальнейшие свои действия. Со многими компаниями мы работаем по многу лет. Скажем, с компанией «Ada Oil» мы сотрудничаем 4 года, с компанией «Sun Drilling» – 5 лет, поэтому у нас с ними сложилось тесные партнерские отношения. Они видят качество выполняемых нами работ. И не имея с их стороны претензий в этом году, в следующем они стараются вновь привлечь нас на выполнение работ. Объявляются тендеры, определенную часть которых мы выигрываем. В тендерах результаты всегда непредсказуемы, независимо от репутации компании: можно выиграть, а можно проиграть. Это зависит от условий по оплате, которые мы стараемся предложить максимально низкую цену, как основной критерий в выборе победителя. Приходится идти на такие шаги, чтобы иметь гарантированный заработок.

## **СКАЗЫВАЕТСЯ ЛИ ЭТО НА РЕЗУЛЬТАТАХ ТЕНДЕРА? МОЖНО ЛИ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОТДАЕТСЯ ТЕМ, КОМПАНИЯМ, С КОТОРЫМИ ИМЕЮТСЯ ДАВНИЕ, ПАРТНЕРСКИЕ И ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ?**

– К сожалению, это чисто эмоциональная составляющая. Такие вещи не прописываются в тендерных документах. Поэтому наша компания, как и все остальные, участвует на общих основаниях. Причем количество участников, претендующих на получение контракта, варьируется от трех до тридцати. Это говорит о повышении конкуренции. Поэтому, для поддержания своей конкурентоспособности, все заработанные деньги вкладываются на дальнейшее развитие компании.

## **ГОВОРЯТ, ЧТО ТЕНДЕРА НЕ РЕДКО ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО ДАЕТ ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ «ОТКАТЫ»?**

– На эту тему у моего друга, Марата Абиева, автора книги «Казахстанская мечта», работающего в компании «KSP Steel», есть свои конструктивные соображения. Мы считаем, что есть множество способов бороться с коррупцией. Он говорит, что есть определенные технологии, по которым молодые предприниматели стараются не идти по выверенному истоптанному пути, а давать откаты. Ведь, на самом деле, есть много других способов, и государство с помощью законодательных актов пытается пресечь эти моменты. Я думаю, что общество сейчас находится на такой стадии, когда смысл давать просто отсутствует. Если ты каждый год снижаешь цену, то, грубо говоря, возникают иногда ситуации, когда даже если у компании попросят взятку, то ей просто не из чего ее давать. Надо такие вещи понимать. Это боль многих компаний, которые изначально давали откаты. Наша компания не работает с государственными структурами, поскольку мы работаем только с частными иностранными фирмами. В борьбе с конкурентами даже возникали случаи, когда нашу компанию обвиняли в работе с обнальными компаниями. Позже на суде приходилось доказывать обратное. Согласитесь, давать откаты какой-то корейской, американской или канадской компании просто невозможно и глупо. Поэтому наша компания откатами не занимается, поскольку в работе с западными компаниями нам приходится иметь дело с четкими и прозрачными процедурами, в которых практически отсутствует вмешательство пресловутого человеческого фактора.

## **ПОЛАГАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ САМОГО ЗАКАЗЧИКА ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ РАБОТ?**

– Это зависит от контракта. Но чаще всего их обеспечением мы занимаемся сами. Я имею в виду закуп строительных материалов,

Основная задача представительства Союза в Актыбинской области – объединить усилия сервисных компаний региона, работающих в нефтегазовой сфере. Мы готовы единым фронтом продвигать интересы и права наших компаний

оборудования, инструментов. По нашим законам мы всегда сдаем отчеты недропользователям по каждому контракту о доле казахстанского содержания по каждому объекту. И они заинтересованы, чтобы этот показатель был высоким. В большинстве случаев казахстанское содержание у нас составляет от 80 до 100%. И мы стараемся этот процент увеличивать, поскольку это стало необходимостью. Эти условия прописываются в тендерных документах. Например, если есть общестроительные работы, где можно использовать частично казахстанские строительные материалы, оборудование, то почему я не должен стремиться к 100%-ному использованию местных товаров? В принципе, мы к этому идем. Там, где речь идет о контрольно-измерительном оборудовании, более технологичных вещах, к сожалению, проценты в казахстанском содержании уменьшаются. Увы, есть вещи, которые в Казахстане еще не производят.

#### **КАКОЙ У ВАС ПЛАН ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ?**

– Программа минимум заключается в сохранении контрактов, которые у нас имеются с прошлого и позапрошлого годов. Как любая сервисная компания, мы хотим расширять количество выполняемых работ и количество компаний-заказчиков. Как я уже говорил, мы заинтересованы в увеличении числа новых партнеров, уже вышли на несколько металлургических компаний и начинаем с ними работать. Есть, естественно, отдельные подразделения, которые занимаются поставками материалов и оборудования. Там тоже увеличивается количество заказчиков.

#### **У ВАС ЕСТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ДРУГИХ ГОРОДАХ?**

– Нет. Мы люди полевые, то есть все связано со спецификой бизнеса. Если бы мы что-то продавали, то могли бы иметь филиалы. А так, наша деятельность связана непосредственно с месторождениями в городах Актау, Уральск и Атырау. Наши подразделения выезжают на место, где возводят свой лагерь и начинают работать. Мы сами себя обеспечиваем питанием, проживанием и техникой.

#### **КАКИЕ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ПОДНЯТЬ НА СТРАНИЦАХ ЖУРНАЛА? КАКИЕ У ВАС ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ ВАС ВОЛНУЮТ?**

– Я хотел бы рассказать о Союзе сервисных компаний Казахстана, которое работает два года. Наша компания является членом Союза. Я думаю, что до конца 2013 года количество членов Союза увеличится до ста ком-

паний. Я представляю Союз в Актюбинской области. Основная его задача состоит в том, чтобы объединить усилия сервисных компаний, работающих в нефтегазовой сфере, чтобы при ущемлении наших прав мы могли единым фронтом выступать и защищать свои права. Это связано с тем, что, к сожалению, большинство наших коллег в Казахстане не могут никак пробиться и начать заключать контракты с такими крупными компаниями как Agip, ТШО, КРО, участвовать в крупных международных проектах, в которых наши компании оказываются ограниченными различными квалификационными и бюрократическими препонами. Надо поблагодарить Головной офис Союза «KazService» за активное проведение мероприятий по презентации отечественных сервисных компаний на международном уровне. В рамках этих мероприятий мы провели встречи с ТШО, в сентябре встречались с китайскими компаниями в г.Карамай. Подобные мероприятия расширяют наши связи, повышают наш авторитет в глазах зарубежных партнеров. Эти встречи показывают, что мы выступаем не как отдельная компания, а как общественное объединение.

#### **БЫЛИ ЛИ НА ВАШЕМ ОПЫТЕ СЛУЧАИ, КОГДА НАРУШАЛИСЬ ПРАВА ЧЛЕНОВ СОЮЗА?**

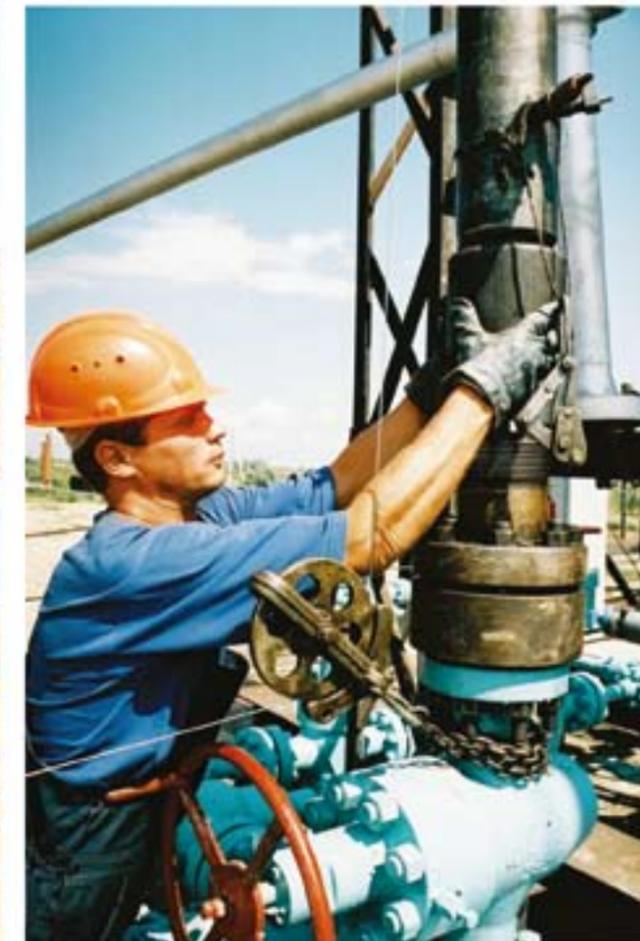
– На уровне Актюбинской области не могу сказать, что нарушались. Но есть моменты, когда споры между двумя юридическими лицами происходят. Но в этом ничего особенного нет. Вся проблема в том, что некоторые компании, в основном китайские, просто для нас закрыты. И часто, когда меня спрашивают, с кем я работаю, я отвечаю, что работаю со всеми компаниями, кроме китайских. Потому что со всеми остальными можно спокойно работать: они публикуют тендера, компания в них участвует. При наличии хороших условий со стороны компании – компания выигрывает. А вот китайские компании откровенно игнорируют наше законодательство, оставаясь непрозрачными и закрытыми. Здесь имеются проблемы. И сколько бы мы не говорили об этих проблемах, они так и остаются нерешенными. Простые вещи, которые можно производить в Казахстане, китайские компании стараются завозить из Китая, игнорируя требования по поддержанию приемлемого уровня казахстанского содержания. Тяжело осознавать, что 90% нефти в Актюбинской области добывает «СНПС», и при этом актюбинские компании не могут конкурировать с китайскими компаниями в этой отрасли, располагающей такими возможностями, которых хватило бы для всех.

## ТОО «Строй – Сервис и К»



### Основные направления деятельности:

- Бурение, КРС
- Строительство буровых площадок и дорог к скважинам
- Снабжение компаний – недропользователей нефтяным оборудованием
- Строительно-монтажные работы





# ОМАС ИНТЕГРЕЙТЕД – ИСКУССТВО ПРИНИМАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ!

Компания Омас Интегрейтед, основанная в 2003 году и являющаяся 100% казахстанской компанией, осуществляет свою деятельность в соответствии с Законодательством Республики Казахстан, по следующим направлениям:

- продажа химических реагентов по буровым и цементным растворам,
- продажа химических реагентов для жидкостей заканчивания скважин,
- продажа или аренда полной линии Очистного Оборудования,
- минимизация и утилизация шлама,
- услуги по буровым растворам и инжиниринг.

Головной офис «Омас Интегрейтед» находится в г.Актобе и имеет современную техническую и исследовательскую лабораторию совместно с АктобеНИГРИ. Такая лаборатория может оказать помощь и техническую

поддержку нашим клиентам в любое время и по любым возникшим вопросам по буровым растворам, подборе рецептур, анализа эффективности раствора или компонентов раствора. Представительства, а также склады компании расположены в городе Актау, Уральск, Оренбург (Российская Федерация) и Ашхабад (Туркменистан).

Имея тесное сотрудничество со многими ведущими международными компаниями, такими как Messina Incorporated, наша компания специализируется на поставке услуг по буровым растворам, поставке более 3,000 наименований химических реагентов для всех типов буровых растворов, жидкостей заканчивания и КРС для нефтегазовой отрасли в Центральной Азии и Каспийском регионе.

С самого начала «Омас Интегрейтед» делала вклад в развитие промышленности жидкостей в нефтяной индустрии Казахстана. С усилением внимания Операторов к вопросам

охраны окружающей среды, которые ограничивали существующие технологии, Казахстанская компания «Омас Интегрейтед» развивает свой подбор решений по этим вопросам. Было ли это запрет на использование той или иной зарубежной продукции или запуск новой системы буровых растворов, наша компания всегда соответствовала требованиям защиты окружающей среды. Все химические реагенты, поставляемые «Омас Интегрейтед», являются экологически безопасными и в большинстве случаев экологически разлагаемыми.

В 2012 году в Компании была внедрена Интегрированная Система Менеджмента (СТ РК ISO 9001, СТ РК ISO 14001, СТ РК OHSAS 18001), что позволило идентифицировать и минимизировать риски и опасности, поддерживать качество предоставляемых услуг на высоком уровне, управлять экологическими аспектами, а также больше уделять внимание профессиональной безопасности и здоровью работников.

«Омас Интегрейтед» может предложить заказчикам высококвалифицированных инженеров, которые будут соответствовать их требованиям и ожиданиям. Все инженеры являются выпускниками Технических Университетов и окончили школу по буровым растворам Messina Incorporated, Даллас, США, многие имеют опыт работы в западных компаниях. В настоящее время инженеры компании осуществляют весь спектр работ, необходимых для снижения расходов в производстве посредством обсуждения потребностей буровых растворов и растворов по заканчиванию скважин с компетентными представителями заказчиков на буровой, в т. ч.:

- Круглосуточный контроль, отчет и поддержание необходимых параметров бурового раствора;
- Ежедневный отчет по инвентаризации, расходу химреагентов с целью точного учета и контроля материалов;
- Контроль и учет объемов бурового раствора, технической воды и бурового шлама;
- Своевременное информирование представителей заказчика о технических несоответствиях и возможных осложнениях в процессе бурения;
- Выполнение производственных задач согласно плану бурения и Программе по буровым растворам;
- Рекомендации по подбору различных систем буровых растворов, а также по изменению типа очистного оборудования; по оптимальному выбору сеток для вибросит;
- Соблюдение требований действующего государственного законодательства в обла-



сти охраны труда, требований отраслевых и корпоративных стандартов и норм.

Подводя итог, ТОО «Омас Интегрейтед» – это динамично развивающаяся казахстанская компания, занимающаяся закупом и реализацией химических реагентов и предоставлением инженерных услуг по буровым растворам во благо процветания Республики Казахстан, своих сотрудников и партнеров компании.

Развитие передовых технологий, наращивание инженерно-технического потенциала и управленческого профессионализма — всё это, в конечном счете, позволяет нам претворять в жизнь наиболее амбициозные планы компании связанные с существенным расширением границ и масштабов деятельности предоставляя Заказчику высококачественный набор нефтесервисных услуг.

Работая с нами, Вы получаете возможность приобрести услуги и продукцию самого высокого качества по ценам завода-изготовителя в согласованные сроки. Мы готовы принять активное участие в процветании Вашего бизнеса.

ТОО «Омас Интегрейтед» - это динамично развивающаяся казахстанская компания, занимающаяся закупом и реализацией химических реагентов и предоставлением инженерных услуг по буровым растворам во благо процветания Республики Казахстан, своих сотрудников и партнеров компании



## НОВЫЕ ПРОЕКТЫ **SMART-OIL**

**В**от уже более пяти лет компания «SMART-OIL» оказывает сервисные услуги по бурению и капитальному ремонту нефтяных и газовых скважин на территории Кызылординской области. Помимо работы на уже известных месторождениях Арыскупской территории, компания «SMART-OIL» также осуществляет бурение геолого-разведочных скважин на Приаральских низменностях с проектной глубиной от 2500 до 3500 метров.

Стараясь расширить географию оказываемых сервисных услуг, во второй половине 2013 года компания приступила к реализации своего первого проекта в Актюбинской области для компании «Урихтау Оперейтинг» – бурение разведочной, наклонно-направленной скважины, с рекордной для данных местностей, проектной глубиной в 6475 м. Кратко останавливаясь на особенностях этого проекта, хочется отметить, что целью бурения данной скважины является уточнение сейсморазведочных данных относительно геологического строения подсолевого Девонского карбонатного отложения. Примечателен тот факт, что до настоящего времени ни одной компании не приходилось вскрывать Девонские отложения.

Бурение данной скважины осуществляется полностью автоматизированным буровым станком «ZJ – 70 DBS», грузоподъемностью 450 тонн, который оборудован силовым приводом американской компании «National Oilwell Varco», современной пятиступенчатой системой очистки фирмы «Derrick». Только для мобилизации данного станка на месторождение было совершено 60 рейсов железнодорожными путями и около 100 рейсов автотранспортом.

Следует отметить, что грандиозные проекты требуют немалых усилий и затрат для их осуществления, и использование оборудования такого класса в рамках одного проекта или одной скважины, по меньшей мере, необоснованно. Проекты подобного рода необходимо развивать повсеместно, задавать новые горизонты для изучения перспективных проектов, предоставляя возможность развития, как в профессиональном плане, так и качестве достойного конкурента среди иностранных компаний в сфере оказания сервисных услуг.

В завершение хочется подчеркнуть, что компания «SMART-OIL» является полностью казахстанским продуктом, и проекты такого масштаба, на наш взгляд, требуют как минимум трех-пятилетней контрактности. Это, во-первых, дает дополнительную уверенность в долгосрочной перспективе в отношении рентабельности, так как на мобилизацию/демобилизацию приходится львиная доля от суммы самого проекта, и во-вторых, по отношению к квалифицированным кадрам, работающим на компанию. Ведь скважины бурят именно люди посредством оборудования, а не наоборот.

  
**RAMADA.**  
**PLAZA**  
ASTANA



**место для успешного бизнеса**

**Рамада Плаза Астана –  
это идеальное место  
для Вашего офиса класса А.**

**Специальное предложение  
для Вашего персонала в течение срока аренды:  
СКИДКА НА УСЛУГИ:**

- СПА центра;
- ресторанов, баров;
- бизнес-центра;
- химчистки;
- на номера отеля.

010000, г. Астана, пр. Абая, 47,  
тел.: +7 7172 39 10 00 (внутр. 5068)  
e-mail: hotel@ramadaplazaastana.kz



# ВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО

ТОО «ПРИКАСПИЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС» (ПМК), ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА, ЗАКЛЮЧИЛО ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ С АМЕРИКАНСКОЙ КОМПАНИЕЙ «ARROW ENGINE COMPANY»

Двигатели компании «Arrow Engine Company» могут быть интересными для компаний нефтегазового сектора. Эти двигатели работают на попутном, либо природном газе, не требуют энергозатрат и очень просты в эксплуатации. Применение такого двигателя имеет ряд преимуществ:

- Экономия электроэнергии и денежных средств, которая устраняет необходимость подводить электроэнергию к скважине, приобретать и устанавливать опоры провода, трансформаторы, электродвигатели и т.д.
- Данный двигатель работает на попутном газе, взятого из трубного пространства скважин и это приведет к улучшению работы подземного оборудования скважины, а именно глубинного насоса.
- Применение такого вида оборудования является частичным решением экологической проблемы, так как попутный газ будет утилизироваться непосредственно на устье скважины.
- Данный метод значительно ускорит ввод скважин в эксплуатацию после бурения, особенно на новых площадях.

Представитель компании «TriMas» г-н Юлиус Генри Ульманн (Julius Henry Uhlmann) посетил ТОО «ПМК», ознакомился с производственными мощностями и персоналом. На совместном совещании стороны решили принять участие в работе международной выставки «КИОГЕ-2013» в г. Алматы, в качестве экспонатов установив двигатель (привод) производства компании «Arrow Engine»



## СПРАВКА

Компания «Arrow Engine» была основана в 1955 году. Основной деятельностью компании является предоставление услуг и эксклюзивной продукции для нефтяной и газовой промышленности. Компания прочно заняла свое место по производству промышленных двигателей на мировом рынке. «Arrow Engine» является частью подразделения «Engineered Components», созданного корпорацией «TriMas», чья штаб-квартира находится в Блумфилд Хилс, штат Мичиган, США.

Сегодня «Arrow Engine» предлагает широкий спектр двигателей, работающих на попутном природном газе, генераторы, электроагрегаты, химические насосы, газовые компрессоры, комплектующие к перечисленному оборудованию, а также другое оборудование, связанное с нефтяной и газовой промышленностью.

Благодаря высокому качеству, продукция «Arrow Engine» используется во всем мире и избрана для использования ведущими нефтяными компаниями в таких странах, как Мексика, Канада, Венесуэла, Австралия и страны Европы.

Kavas Mistry, директор компании «Arrow Engine», рассказал о компании: «За семь десятилетий работы, «Arrow Engine» приобрела непревзойденную репутацию за качество поставляемой продукции, экспертную поддержку и предоставление сервисной поддержки заказчику в условиях любой сложности эксплуатации. Уникальным качеством «Arrow Engine» является то, что мы предоставляем оборудование, способствующее экологической очистке атмосферы, обеспечивая, при этом, надежное экономное энергоснабжение на нефтяных месторождениях, что является прекрасной возможностью для сотрудничества и прогресса.

**Благодаря высокому качеству продукция «Arrow Engine» используется во всем мире и избрана для использования ведущими нефтяными компаниями в таких странах, как Мексика, Канада, Венесуэла, Австралия и страны Европы**

совместно со станком-качалкой, изготовленной на «ПМК», и продемонстрировать работу двигателя на газе (пропане). Это стало первым шагом на пути создания совместного предприятия, целью которого будет не только поставка оборудования «Arrow» в Казахстан, но и увеличение местного содержания в наших совместных проектах в части обучения персонала, модернизации станочного парка для производства некоторых узлов данного привода, а также сервисного обслуживания американского оборудования казахстанской стороной. В короткие сроки был доставлен во временное пользование газовый привод в Актау, а далее экспонаты были привезены в Алматы.

Сегодня компания «Arrow Engine» обрела казахстанского партнера в лице ТОО «ПМК» и начала работать в Республике Казахстан. Данное партнерство станет катализатором роста и процветания для нефтяных месторождений Казахстана.

Г-н Кавас Мистри (Kavas Mistry) перед отъездом в США сказал: «Выставка вселила в нас надежду, что наши технологии интересны для Казахстана. Наш приезд, участие на выставке, соглашение с нашим партнером в г. Актау послужат началом для долгосрочной продуктивной совместной работы во благо Казахстана».

Все совместные ожидания ПМК и его американского партнера от участия на выставке сбылись, стенд с их оборудованием привлек огромный интерес со стороны государственных чиновников, нефтяных компаний и просто посетителей выставки.

На сайте [www.pmk.kz](http://www.pmk.kz) можно посмотреть видеоролик на данную тему.

# НАУЧНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР «ГЕОКЕН»



НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР «ГЕОКЕН» (НПЦ «ГЕОКЕН») ОБРАЗОВАН В 1997 ГОДУ НА БАЗЕ АО «АЭРО-ГЕОФИЗИКА» И КАЗАХСКОГО ФИЛИАЛА ВСЕСОЮЗНОГО ИНСТИТУТА РАЗВЕДОЧНОЙ ГЕОФИЗИКИ (КАЗВИРГ). ЭТО СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ, ВЫПОЛНЯЮЩАЯ ШИРОКИЙ СПЕКТР ГЕОЛОГО-ГЕОФИЗИЧЕСКИХ, НАУЧНО-ТЕМАТИЧЕСКИХ И ИНЖЕНЕРНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТ, ИМЕЮЩАЯ В СВОЕМ АРСЕНАЛЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ, ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ МЕТОДИКИ И НОВЕЙШУЮ АППАРАТУРУ.

НПЦ «Геокен» является членом IAGC (Международной ассоциации геофизических подразделений), Союза инжиниринговых компаний Казахстана и Союза сервисных компаний Казахстана. Интегрированная система менеджмента компании сертифицирована на соответствие Международным и Казахстанским стандартам.

Основные направления деятельности «НПЦ «Геокен»:

- геолого-геофизические исследования при геологоразведочных работах;
- аэрогаммаспектрометрическая съемка для задач геологии и экологии;
- инженерно-геологические исследования на морском шельфе, суше и в транзитной зоне;
- гидрографические работы;
- комплексная интерпретация с построением объемных геологических моделей;
- топографо-геодезические, картографические работы;
- геофизические исследования для решения задач археологии;
- проектно-изыскательские работы, инжиниринговые услуги для строительства;
- мониторинг состояния недр, включая геодинамические исследования при разработке месторождений полезных ископаемых;
- сканирование и оцифровка архивной картографической, сейсмической и картографической информации.

За последние 15 лет компания успешно выполнила:

- преобладающее большинство гравиметрических исследований на территории Казахстана;

- все морские гравимагниторазведочные работы на акватории казахстанского сектора Каспийского моря (КСКМ);
- аэромагнитную съемку Западного Казахстана;
- морские геофизические, навигационные и гидрографические исследования;
- геодезические работы на суше и на островах;
- магнитотеллурическое зондирование на блоке Каратон – Саркамыс;
- работы по созданию информационного банка аэрогеофизических данных по РК;
- комплексный анализ осадочных бассейнов РК;
- инженерные изыскания на наиболее значимых республиканских и международных газо- и нефтетрубопроводах;
- мониторинг состояния недр и геодинамические исследования на всех крупнейших месторождениях углеводородного сырья Республики Казахстан.

Клиентами и партнерами НПЦ «Геокен» являются государственные органы; национальные компании, крупнейшие нефтяные компании мира, работающие на рынке Казахстана; университеты и институты; отечественные и зарубежные сервисные компании, в том числе Комитет геологии и недропользования, НК «КазМунайГаз», СМОС В.В., НСОС, НСРОС, Бузачи Оперейтинг Лтд, Каражанбасмунай, Казгермунай, НГК «КазГеология», Институт сейсмологии, КАЗНТУ и другие.

[www.geoken.com](http://www.geoken.com)

2012/13

ITE International Oil & Gas Events

[www.oilgas-events.com](http://www.oilgas-events.com)  
[www.iteca.kz](http://www.iteca.kz)

	7th MANGYSTAU REGIONAL OIL, GAS & INFRASTRUCTURE EXHIBITION	6–8 November 2012 Aktau, Kazakhstan
	17th TURKMENISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE	14–16 November 2012 Ashgabad, Turkmenistan
	12th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS, ENERGY & INFRASTRUCTURE CONFERENCE AND SHOWCASE	26–27 March 2013 Tbilisi, Georgia
	12th NORTH CASPIAN REGIONAL ATYRAU OIL, GAS & INFRASTRUCTURE EXHIBITION	2–4 April 2013 Atyrau, Kazakhstan
	7th ATYRAU REGIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY CONFERENCE	3–4 April 2013 Atyrau, Kazakhstan
	12th TURKISH INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE AND SHOWCASE	10–11 April 2013 Ankara, Turkey
	17th UZBEKISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE	14–16 May 2013 Tashkent, Uzbekistan
	TURKMENISTAN GAS CONGRESS	22–23 May 2013 Avaza, Turkmenistan
	20th INTERNATIONAL CASPIAN OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE Incorporating REFINING & PETROCHEMICALS	4–7 June 2013 Baku, Azerbaijan
	11th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS Alongside NEFTEGAZ 2013 Exhibition	25–27 June 2013 Moscow, Russia
	12th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION	25–28 June 2013 Moscow, Russia
	VIII KAZENERGY EURASIAN FORUM	October 2013 Astana, Kazakhstan
	21th KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE	1–4 October 2013 Almaty, Kazakhstan



London office  
T + 44 (0) 20 7598 50 00  
F + 44 (0) 20 7598 51 06  
E [oilgas@ite-exhibitions.com](mailto:oilgas@ite-exhibitions.com)



Moscow office  
T + 7 495 935 7350  
F + 7 495 935 7351  
E [oil-gas@ite-expo.ru](mailto:oil-gas@ite-expo.ru)



Hamburg office  
T + 49 (0) 40 235 24 201  
F + 49 (0) 40 235 24 410  
E [energy@gima.de](mailto:energy@gima.de)



Almaty office  
T + 7 727 258 34 34  
F + 7 727 258 34 44  
E [oil-gas@iteca.kz](mailto:oil-gas@iteca.kz)



Baku office  
T + 994 12 447 47 74  
F + 994 12 447 89 98  
E [oilgas@iteca.az](mailto:oilgas@iteca.az)



Istanbul office  
T + 90 212 2918311  
F + 90 212 2404381  
E [info@ite-turkey.com](mailto:info@ite-turkey.com)



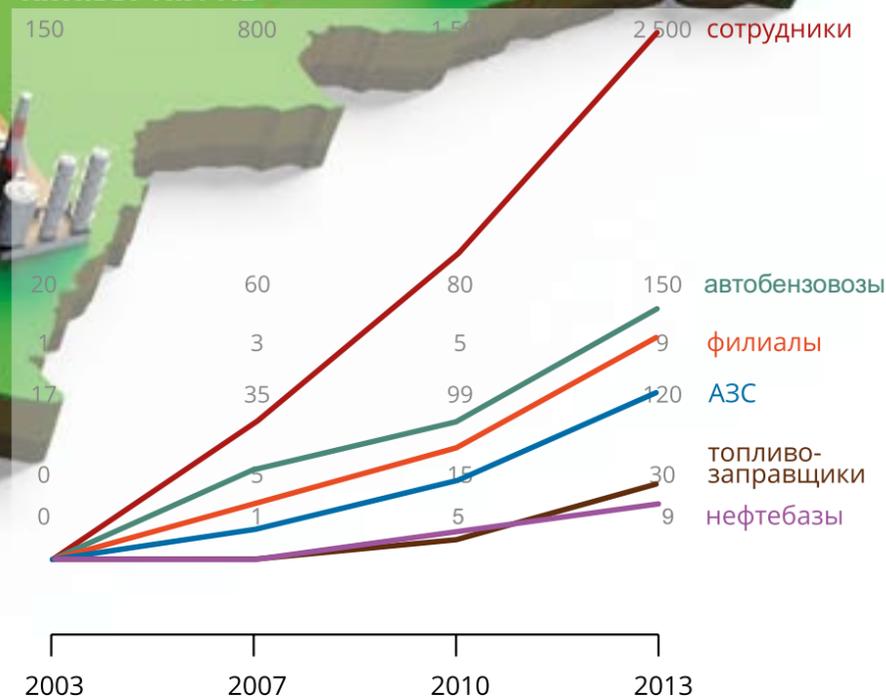
SINOIL

# НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



Новости  
О ВТО  
Фокус на регион  
**Китай**  
Финансы  
Аналитика  
Events  
Светская хроника  
Спорт

## АКТИВЫ SINOIL



SINOIL – ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ В ОБЛАСТИ ПОСТАВОК И РЕАЛИЗАЦИИ ГСМ ПО КАЗАХСТАНУ, ИМЕЮЩАЯ ФИЛИАЛЫ, СЕТЬ АЗС И ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ПАРТНЕРОВ ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ

Компания специализируется на продажах ГСМ по Казахстану. За годы существования компания утвердилась на рынке, как стабильный поставщик качественных нефтепродуктов с высоким уровнем

сервиса и обслуживания.

Для бесперебойной работы Вашей техники, особенно в местах, удаленных от обычных АЗС, необходимы топливозаправщики нашей Компании. Стабильная доставка топлива до нефтебазы и оперативная работа

автомашин по доставке нашего качественного топлива «в бак» Вашей техники поможет оптимизировать Вашу деятельность. Это стало возможным за счет нашей вертикально-интегрированной структуры компаний (НПЗ, нефтебаза, автотранспорт и сеть АЗС). Именно поэтому, достаточно часто, услуга по заправке вашей техники вне зависимости от ее месторасположения становится выгодным и эффективным решением многих задач.

Операционную деятельность по

заправке спецтехники на местах ее эксплуатации Компания ведет уже на протяжении нескольких лет. Компания обладает собственной сетью топливозаправочных комплексов, а её специалисты осуществляют прием и хранение топлива, его подготовку к выдаче и заправку «в бак». Топливо проходит лабораторный контроль качества перед каждой заправкой.

Контроль качества нефтепродуктов – одно из приоритетных направлений SINOIL. Для решения данной задачи в компании создана Система

вертикального контроля качества, суть которой заключается в обеспечении контроля качества нефтепродуктов на всех этапах их движения: от производства нефтепродуктов до пистолета.

Высококласное оборудование, ответственный подход к делу и опытный персонал – главные составляющие нашего успеха.

Имеющиеся филиалы компании: г. Актобе, г. Алматы, г. Астана, г. Актау, г. Атырау, г. Кызылорда, г. Шымкент, г. Оскемен, г. Тараз.

Стабильная доставка топлива до нефтебазы и оперативная работа автомашин по доставке нашего качественного топлива «в бак» Вашей техники поможет оптимизировать Вашу деятельность

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ КИТАЙ, ПО СУТИ, ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ФЛАГМАНОВ АЗИАТСКОЙ И ВСЕМИРНОЙ ЭКОНОМИКИ. С МНЕНИЕМ И ПОЗИЦИЕЙ КИТАЯ УЖЕ ДАВНО СЧИТАЮТСЯ ТАКИЕ МИРОВЫЕ ДЕРЖАВЫ КАК США, РОССИЯ, ЯПОНИЯ И КАНАДА, А ТАКЖЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ

## СОСЕДЕЙ НЕ ВЫБИРАЮТ

Согласно опубликованным данным, Китай заметно увеличил собственную добычу нефти и газа. Так, в июне 2013 года добыча нефти в КНР составила 4,26 млн. баррелей в день. Рост в годовом исчислении (по сравнению с июнем 2012 года) – 7,5%.

Причём это не случайный рост. За предыдущие месяцы этого года (январь-май) рост нефтяной добычи составил 3,4%. Более того, этот рост полностью компенсировал увеличение собственного спроса. В результате, по итогам первого полугодия импорт нефти в КНР не только не вырос, но снизился на 1,4% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Китай потребляет уже около 10 млн. баррелей нефти в день, из них чуть больше 4 млн. баррелей добывается внутри страны и чуть меньше 6 млн. – импортируется. Как мы наблюдаем, зависимость Поднебесной от нефтяных энергоресурсов на сегодняшний день все еще занимает существенное положение в экономике этой страны. Следовательно, у Китая имеется особое отношение к своим нефтяным партнерам, с которыми он имеет деловое партнерство.

Как формируется данная политика, чем она обоснована и чего добивается Красный дракон? Вот те вопросы, которыми задаются почти каждый руководитель компании, имеющий прямое или косвенное от-

ношение к нефтедобывающей сфере. Долгосрочные прогнозы предполагают, что добыча нефти в Китае расти не будет, оставаясь на уровне 4 млн. баррелей в день, или возможно будет даже снижаться. Для сравнения можно вспомнить и данные за прошлый год, когда Китай нарастил добычу нефти на 2%, что считалось неплохим результатом. Но как к этому отнесется казахстанский рынок? Имеет ли он свои прогнозы по этому поводу? Готов ли он к растущему аппетиту восточного соседа? К сожалению, на эти вопросы пока нельзя найти однозначных ответов.

Комитет по сотрудничеству со странами Азии Союза сервисных компаний Казахстана ставит перед собою цель выяснить каким образом и какими методами Китай смог достичь столь колоссальных показателей. Согласитесь, все же надо отдать должное истории и темпам подъема и экономического развития нашего восточного соседа, который за столь короткое время сумел навязать к себе в партнеры самые развитые экономики мира.

В чем преимущество и суть таких достижений? Возможно ли их применить в Казахстане? Как это возможно сделать на сегодняшний день? Данная цель стоит перед нашим Комитетом.

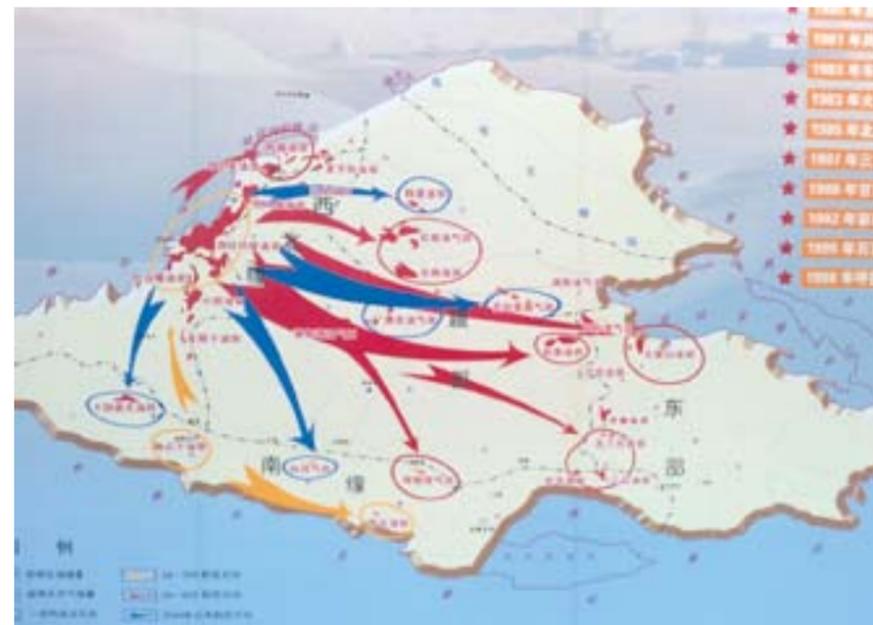
В «суматохе» построения нефтяного сектора Казахстан, к сожалению, основывался на таких принципах и методиках развития, которые складывались во время тоталитар-

ного режима. Должным образом не учитывались и не принимались современные тенденции и практика мирового рынка нефтедобывающей отрасли, что соответственно привело к ряду широких проблем, с которыми позже пришлось столкнуться. Дефицит и отсутствие инновационных технологий и методик, научных изысканий, кадровые проблемы, практика применения «старых» методик нефтедобычи и ее переработки – вот тот краткий перечень проблем, о которых мы сегодня говорим.

Изучение развития и формирования Азиатского нефтяного сектора является одной из основных задач Комитета, в рамках которой мы хотим провести исследование, и поделиться с Вами международной практикой развития Китайской структуры нефтедобычи. В рамках этой работы можно будет проанализировать методику и пути формирования, ошибки, достижения, слабые и сильные стороны, которыми мог бы воспользоваться Казахстан в наше время.

Не секрет, что развитие китайской экономики является одним из основных драйверов для роста цен на нефть. В частности, недавнее падение котировок до уровня 100 долларов за баррель объяснялось, в том числе, и замедлением экономического роста в КНР. Но, как следует из приведенных цифр, дело было не только в этом.

Как мы видим, Правительство



акцентировало внимание на наращивании собственной добычи энергоресурсов. Данная ситуация свидетельствует о том, что наш сосед хорошо проработал и всячески развивает систему внутреннего потребления и развития экономики. Придумали ли они ее сами или же позаимствовали у других? Этот вопрос остается открытым, но эффективность данного метода хорошо продемонстрировала в свое время Американская дорожная система внутреннего цикла.

Как показывает анализ проведенный Комитетом, особый вклад в развитии нефтедобычи внесли совместные предприятия.

Так, в 1979 году Государственный совет КНР утвердил модель контракта, в котором определил все правовые и финансовые условия, и поручил Китайской национальной морской нефтяной корпорации начать продажу участков, расположенных в Южном Желтом море, зарубежным компаниям для проведения разведочных работ на наличие нефти. Первое соглашение было подписано Корпорацией с французской компанией «Эльф Акитен» о проведении за счет КНР сейсмической разведки в Южном Желтом море. На основе полученной выручки за семь лет эти компании пробурили 78 поисково-разведочных скважин, в которых обнаружили 25

структур, 12 из которых оказались нефтеносными, в т.ч. 11 с промышленными притоками нефти. Добыча нефти началась в 1990 году и составила 1 млн. т/год.

В западной части Южного Желтого моря, на границе с Вьетнамом, зарубежными фирмами, имевших флот в 5 разведочно-буровых кораблей, были пробурено 92 поисково-разведочные скважины, с помощью которых было обнаружено 3 нефтяные и 5 газовых месторожде-

Не секрет, что развитие китайской экономики является одним из основных драйверов для роста цен на нефть. В частности, недавнее падение котировок до уровня 100 долларов за баррель объяснялось, в том числе, и замедлением экономического роста в КНР. Но, как следует из приведенных цифр, дело было не только в этом

ний. На основе всех проведенных зарубежными фирмами поисково-разведочных работ без затрат со стороны китайской стороны, нефтяные ресурсы, имеющиеся в Южном Желтом море, оцениваются сейчас в 9,8 млрд. т и в 8 трлн. м3 газа.

Деятельность зарубежных нефтяных компаний при разведке и разработке нефтяных месторождений в Южном Желтом море осуществляется на основе тщательно отработанной системы. Согласно этой системе разработаны детальные процедуры привлечения зарубежных фирм для совместной разведки и разработки нефтяных месторождений на шельфе Китая, основное содержание которых заключается в следующем:

1. Выделяется бассейн (границы зоны и блоков) для оценки ресурсов нефти.
2. Устанавливается законодательная модель контракта.
3. Определяется форма и содержание заявочных документов на торгах:
  - извещение о торгах;
  - порядок подачи заявлений и предложений иностранными фирмами;
  - соглашение о конфиденциальности (секретности);
  - соглашение о покупке информации по сейсмической разведке, выполненной китайской стороной;
  - техническая, сервисная, подготовительная информация для деятельности фирм;
4. Объявление торгов (в газетах, на пресс-конференции или рассылка модели контракта 20-25 фирмам).
5. Прием заявочных предложений от зарубежных фирм.
6. Оценка поступивших предложений (заявочных документов) и выявление трех предпочтительных претендентов.

7. Переговоры с тремя фирмами по условиям возможных контрактов. Выбор одной фирмы из числа трех предпочтительных фирм, с которой подписывается контракт.

С начала добычи нефти вводится сложная система ее разделения на части: 50% общей добычи нефти считается нефтью «возмещения стоимости», которая используется для оплаты эксплуатационных затрат и принадлежит государству. Другая половина добытой нефти считается нефтью «инвестирования добычи», которая используется для выплаты капитальных затрат компании на разведку в пределах контура нефтеносности месторождения, на разработку и на выплату налогов и прибыли. Все затраты, понесенные компанией на бурение пустых («сухих») скважин и проведение законтурных работ (сейсмических), не оплачиваются китайской стороной. Эти рискованные затраты несут сами компании в счет будущей своей доли прибыли.

Такие рискованные затраты, потраченные иностранными компаниями на поиск и разведку во всем Южном Желтом море в течение 18 лет (по данным китайских специалистов), составляют 2,0-2,5 млрд. долларов США.

После того, как компании выплачиваются все ее расходы на разведку месторождения, доходы от нефти «инвестирования добычи» используют для покрытия затрат на разработку, на выплату процентов (роялти) и прибыли, которая распространяется между китайской корпорацией и зарубежной фирмой на основе переговоров в зависимости от уровня добычи. Плата за пользование недрами (роялти) в Китае составляет 17,5% от общей добычи нефти, а налоги на доход зарубежных компаний в Южном Желтом море установлены китайским правительством в размере 40% от прибыли выше 1 млн. долларов США.

Прибыль зарубежных фирм определяется умножением общей прибыли на коэффициент (фактор X), где  $X < 1$ , который является предметом переговоров.

В итоге, чистая прибыль иностранных фирм в Китае не превы-



шает 18% от вложенного капитала в разведку и разработку морских месторождений, т.е. такая же, как и в Норвегии.

Таким образом, правительство Китая, не располагая необходимыми финансовыми и техническими средствами для освоения нефтяных ресурсов в сложных условиях морских месторождений, в принципе на одной основе привлекает капитал, современные технические средства, технологии и компетенцию специалистов передовых зарубежных компаний. При этом сохраняется максимально возможный уровень своих экономических интересов. Следует особо отметить, что настоящая система дала возможность максимально освоить собственные природные ресурсы, с одновременной подготовкой национальных кадров, обучившихся за рубежом и прошедших стажировку у ведущих мировых специалистов.

Разве указанная практика не может быть апробирована и в Казахстане? Разве мы не можем внедрить подобную систему не только в узком сегменте нефтедобычи, но и сферах сервисного обслуживания добывающих предприятий.

Наш Комитет полагает, что при грамотном подходе и постепенном внедрении практики зарубежных

стран в отечественную экономику, можно будет существенным образом улучшить нефтяную деятельность Казахстана.

Перенять опыт, привлечь иностранные инвестиции, разделить проекты на поэтапное исполнение, уступить часть проекта для исполнения зарубежным компаниям – вот тот вектор, которого необходимо придерживаться для формирования казахстанской системы добычи переработки энергоресурсов.

Используя обширную практику Китая, Казахстан может внедрять и расширять инновационные проекты, при этом, взяв за основу реализованные идеи иностранных корпораций, которые были осуществлены на территории Китая и всего Азиатского региона. Имея в собственности месторождение или иное природное сырье, наши компании, пользуясь услугами Комитета и используя предложения зарубежных предприятий, могли бы получить не только развернутый бизнес-план развития своей компании, но и запустить производственный комплекс международного стандарта.

Компании могут дать поручения своим иностранным партнерам разработать, построить или внедрить те или иные проблемные для них части проектов или промышленно-

производственных линий. Ведь не секрет, что отсутствие квалифицированных сотрудников международного уровня испытывают на себе не только энергетическая сфера, но практически все промышленные отрасли Казахстана.

Так, например, мой коллега не смог найти в г. Алматы дизайнера по работе с 3D программами в области промышленного моделирования, запускаемого в Казахстане. Такой специалист после долгих поисков, длившихся 6 (!!!) месяцев, был найден в России. Необходимых специалистов должного уровня по странам СНГ, насчитывалось всего только 5 человек, и ни один из них не работал на территории Казахстана. Конечно, этот пример не может служить показателем полного отсутствия у нас хороших специалистов, но он хорошо указывает на бреши в кадровой системе, которые нам необходимо залатать, чтобы преодолеть имеющиеся проблемы.

Но как показывает международная практика и «опыт моего коллеги», данные вопросы можно с легкостью решать посредством услуг иностранных партнеров, имеющих должный опыт и, что немаловажно, практику в данной сфере.

Предоставив исходные данные, озвучив преследуемые нами цели, мы могли бы в частичном или в полном варианте затребовать у зарубежного партнера окончательный вариант своего проекта. Ведь, как Вы знаете, опыт и практика имеют не только существенное но и основополагающее значение для любого предприятия. Мнение зарубежного специалиста, его знание и, конечно же, рекомендация может значительным образом улучшить и продвинуть проект в целом и поднять его до уровня международных стандартов. Кроме того, в ходе осуществления проекта имеется хорошая возможность найти потенциальных клиентов в лице зарубежных компаний, ведь продукция Казахстана пользуется большим интересом, при условии соблюдения производителем требований международных стандартов.

Одним из приоритетных партнеров в данной сфере, по мнению и оцен-

ке Комитета, является Китай. Широкий интерес к данному претенденту, по мнению Комитета, вызывает непосредственно его практика применения и внедрения в жизненный цикл проектов зарубежных компаний. Как уже отмечалось выше, умело используя финансовый дефицит в своих интересах, представители КНР пришли к совместному консенсусу с крупнейшими мировыми корпорациями и при этом, оставив в собственности природные ресурсы, обеспечили большим количеством рабочих мест национальные кадры, которые в свою очередь прошли обучение у преподавателей мирового уровня.

Кроме того, практически все проекты были проработаны и подготовлены лучшими специалистами в данной сфере, что, как мы видим, обеспечило всестороннее качественную и безупречную реализацию этих проектов. Представители КНР на тот период не утруждали себя поиском решения по проблемным участкам, не беспокоились и об отсутствии профессионалов в данной сфере и о возможном окончании проекта не благоприятным образом. Все риски были учтены и разделены между сторонами самым благоприятным для них образом, без существенного ущерба той или иной стороне.

Одной из приоритетных сторон Китая, на которые следует обратить внимание, по мнению Комитета, является его материально-техническая база. Самые крупнейшие мировые корпорации имеют в КНР свои заводы по выпуску своей продукции. Обладая инновационными разработками, предоставленные, в большинстве случаев, европейскими или американскими экспертами, китайские специалисты имеют возможность выпускать продукцию, которая, в той или иной мере, удовлетворяет требованиям заказчика. Главное преимущество — это цена, складывающаяся в основном из налоговых льгот для производителей, недорогой рабочей силы и иные послабления, предусмотренные китайским Правительством.

Предоставив предварительно техническую информацию и задав

конкретные цели перед специалистами, можно получить продукцию отвечающей поставленным требованиям по вполне демократическим ценам.

Конечно, в большей степени программное обеспечение данного продукта и иные элементы, обособленные специфическими процедурами, в большинстве случаев, исполняются представителями западной школы, но, по сути, данные элементы составляют не более 5-10% от общей картины. Оставшаяся часть, формирующаяся в большинстве из материально-технической базы, может быть обеспечена и силами внутреннего резерва, отличающегося, по сути, умеренной себестоимостью.

Но на сегодняшний день в КНР имеются предложения, которые на 100% состоят из элементов внутренней, так называемой полной национальной разработки. Данные проекты создавались исключительно при помощи китайских специалистов, но в большинстве случаев, имеющих практику и навыки работы на предприятиях с иностранным партнерством.

По мнению Комитета, данные разработки заслуживают в свою очередь нашего внимания, должны быть всесторонне изучены нашими специалистами. Тем более, что так называемая «научная начинка» настоящих проектов образовалась и формировалась под влиянием западных тенденций развития рынка нефтяной и сервисной сфер. Правильное комплектование и проектирование поставленной цели, с использованием элементов международного навыка и их рекомендаций позволит отечественным компаниям добиться больших успехов с меньшими затратами.

# ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В КАЗАХСТАНЕ ВЫХОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

ПОРУЧЕНИЕ ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА О ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ, ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ, СОЗДАНИИ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ ПОЛУЧИЛО ДОСТОЙНЫЙ ОТКЛИК НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ. ОБ ЭТОМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ. СЕРЬЕЗНЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПО ФОРСИРОВАННОМУ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ МОЖЕТ ПОХВАСТАТЬСЯ АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

Интерес инвесторов к региону понятен и закономерен. Согласно данным Агентства по статистике, в 2012 году объем промышленного производства в Актюбинской области составил почти 1 315 млрд. тенге (индекс физического объема –107%). Возросла добыча нефти, хромовых, медных руд и концентратов, увеличилось производство сжиженного пропана, бутана и феррохрома. За январь – июль 2013 года данный показатель составил более 770 млрд. тенге (ИФО –105,5%).

По данным Национального агентства KAZNEX INVEST, в Актюбинской области введено в эксплуатацию 7 объектов на сумму более 300 млн. долл. США. Сейчас реализуются еще 3 инвестиционных проекта, общей стоимостью около 1 млрд. долл. США. В перспективе ожидается реализация еще нескольких проектов.

Однако развитый промышленный регион, богатый нефтью, металлами и сельхозпродукцией, испытывает определенные проблемы с обеспеченностью железнодорожным транспортом. Учитывая долгосрочность программы по развитию и модернизации железнодорожных путей в Казахстане и ограниченность мощностей российских и украинских заводов по производству рельсов, в республике возникла острая необходимость в создании собственного высокотехнологичного производства аналогичной продукции. Так родился проект по строительству Актюбинского рельсобалочного завода. Это первое в стране предприятие по производству тер-

моупрочненных железнодорожных рельсов высокого качества, которые могут использоваться на линиях высокоскоростного движения. Общая стоимость проекта мощностью 430 тысяч тонн проката в год составила 55,3 миллиарда тенге.

Строительство в Казахстане собственного завода по производству рельсовой продукции стало возможным благодаря финансовой поддержке ДБ АО «Сбербанк» и АО «Банк Развития Казахстана». Меморандум о сотрудничестве между этими финансовыми институтами был подписан в мае текущего года. Проект реализуется под эгидой национальной компании «Қазақстан Темір Жолы».

«Логистика и железнодорожное сообщество играют важную роль в развитии Казахстана, в виду территориальных особенностей страны и данный проект позволит внести значимый вклад в развитие инфраструктуры. Развитие собственного производства рельсовой продукции и, как следствие, развитие железнодорожных путей – это одно из наиболее значимых и перспективных направлений отечественной экономики. И Сбербанк с готовностью принял участие в этом проекте, который является неотъемлемой частью Отраслевой программы по развитию транспортной инфраструктуры и представляет высокую значимость для развития высокоскоростного железнодорожного движения в Казахстане. В мае текущего года нами был подписан меморандум о сотрудничестве с Банком Развития Казахстана и этот проект, является «первой ласточкой» нашего партнерства. Сбербанк оказывает финансовую помощь строитель-

Технологической особенностью проекта является ранее не применявшийся на территории Казахстана инновационный метод блюминга (плавление стали в электрической дуге), в связи с чем, проектируется собственная ТЭС



ству Актюбинского рельсобалочного завода в размере 10% от общей стоимости проекта. За счет этих средств, в частности, профинансирована оплата поставки оборудования итальянской компании «Siemens», которая специализируется на производстве рельсовой продукции и металлопроката», – отметил Председатель Правления ДБ АО «Сбербанк» Александр Камалов.

Завод рассчитан как на производство железнодорожных рельсов (до 200 тыс. тонн в год), так и сортовой продукции – швеллера, балки, уголка, специального профиля (до 230 тыс. тонн ежегодно). С вводом завода будут обеспечены потребности в рельсовой продукции АО «НК КТЖ» (в том числе строящихся железных дорог Шалкар – Бейнеу), а также потребности железнодорожных компаний Узбекистана, Туркмении, Азербайджана и других стран. А в связи с ростом промышленного и жилищного строительства в республике и сопредельных с ним государствах будет обеспечена потребность в промышленном сортовом прокате.

Технологической особенностью проекта является ранее не применявшийся на территории Казахстана инновационный метод блюминга (плавление стали в электрической дуге), в связи с чем, проектируется собственная ТЭС. Электростанция будет обеспечивать собственные потребности завода и объектов Актюбинской индустриальной зоны.

В перспективе ТОО «Актюбинский рельсобалочный завод» планирует трансформироваться в электросталеплавильный завод мощностью 560,0 тыс. тонн жидкой стали (блюмов) ежегодно. Завод ориентирован на высокое качество продукции, отвечающей всем требованиям рельсовой и других марок стали.

Общий объем инвестиций трех проектов составляет 115 млрд. тенге. Немаловажен и социальный аспект. На строительстве завода работает около 500 человек и 800 постоянных рабочих мест будет создано с вводом предприятия в эксплуатацию.

Строительство рельсобалочного завода – это еще один яркий пример эффективности государственно-частного партнерства. И с каждым годом в Казахстане запускается все больше таких масштабных проектов. В Сбербанке уверены, что такие капиталоемкие отрасли экономики необходимо финансировать



именно в таком формате, и подтвердили готовность участвовать в проектах, реализуемых в рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития.

«С учетом того, что экономика Казахстана демонстрирует высокий стабильный уровень роста, нам интересны национальные программы поддержки предпринимательства. Хочу отметить их уникальность – это отличный пример государственно-частного партнерства и эффективного развития экономического потенциала страны», – сказал Председатель Правления ДБ АО «Сбербанк» Александр Камалов.

Стоит отметить, что за годы работы в Казахстане Сбербанк уже оказал финансовую поддержку многим предприятиям страны. Ссудный портфель ДБ АО «Сбербанк» на сегодняшний день составляет около 700 млрд. тенге, и в нем представлены компании различных отраслей экономики. С 2010 года принимает участие в программе «Дорожная карта бизнеса 2020». Банк входит в тройку лидеров по сумме полученных гарантий АО ФРП «Даму». Их объем – 1,2 млрд.тенге, общая сумма гарантируемых кредитов составляет 5,5 млрд. тенге. В целом же, в рамках программ обусловленного размещения средств АО «ФРП «Даму» профинансировано 143 заемщика на общую сумму 19 млрд.тенге. И в Сбербанке отмечают, что всегда готовы оказать поддержку интересным и перспективным проектам.



# ТЕХНИКА И ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЛИЗИНГ ИЗВЕСТЕН ОСНОВНОЙ МАССЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В СТРАНЕ. ЭТО ОДИН ИЗ САМЫХ ДОСТУПНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ. ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА БЕЗ КРУПНЫХ ЕДИНОВРЕМЕННЫХ ВЫПЛАТ, ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПУТИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, СОКРАТИТЬ НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ. О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ЛИЗИНГА РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ТОО «ТЕХНОЛИЗИНГ» НИЯЗБЕКОВА ЖАНАР АМАНГЕЛЬДЫЕВНА

## ЖАНАР АМАНГЕЛЬДЫЕВНА, ЧТО ТАКОЕ ЛИЗИНГ И КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОН ДАЕТ В ОТЛИЧИЕ ОТ КРЕДИТА?

Лизинг – это инструмент, при помощи которого предприниматели могут закупить оборудование или технику, имея на руках не более 20%-30% от стоимости. Остальное может оплатить поставщику лизинговая компания. Предприниматель, пользуясь приобретенной техникой или оборудованием, оплачивает лизинговой компании задолженность и вознаграждение в оговоренные сроки, но не менее трех лет в соответствии с законодательством. Основным отличием лизинговой сделки от кредита является гибкость инструмента. Каждая сделка рассматривается индивидуально, график платежей устанавливается в соответствии с нуждами клиента. К примеру, возможна привязка графика платежей к сезонности работ и соответствующего финансового потока предпринимателя. Кроме того, использование лизинга помогает решить один из самых больших вопросов кредитования на сегодняшний день в стране, а именно наличие залога. При лизинге в качестве залога выступает сам предмет лизинга. Специализированные лизинговые компании также предоставляют услуги по таможенному оформлению и очистке приобретаемого оборудования или техники. Скорость осуществления



сделки также выше, т.к. благодаря специфике деятельности, лизинговые компании имеют более тесные взаимоотношения с поставщиками техники и оборудования, что отражается на скорости осуществления сделки. Существуют также установленные налоговые льготы по лизинговым сделкам, а именно: освобождение от налога на добавленную стоимость (НДС) суммы вознаграждения по лизингу, исключение ее из налогооблагаемого дохода, освобождение от НДС при импорте (при уплате НДС «методом зачета»).

**НАСКОЛЬКО ВАЖНЫ ТЕСНЫЕ ВЗАИМО-ОТНОШЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ И ПОСТАВЩИКОВ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ? НЕ ВРЕДИТ ЛИ ЭТО КЛИЕНТУ, ВЕДЬ ВОЗМОЖНО ЛОББИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ТОЛЬКО ОПРЕДЕЛЕННЫХ ПОСТАВЩИКОВ.** Профессиональная лизинговая компания не только предоставляет денежные средства, но также и консультационные услуги. Специалисты лизинговых компаний, исходя из опыта аналогичных сделок, могут порекомендовать приобретение той или иной техники или оборудования, наиболее оптимальной для решения задач, которые

## ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ:

- Снижение потребности в собственном стартовом капитале. Лизинг позволяет без крупных единовременных вложений собственных финансовых средств обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество для расширения и модернизации производства.
- Возможность выплачивать лизинговые платежи непосредственно из доходов, полученных от эксплуатации приобретенного имущества.
- Залогом, в отличие от кредита, в лизинговой сделке выступает сам предмет лизинга.
- Сокращение налоговых выплат. Уменьшение налогооблагаемого дохода на сумму выплат по вознаграждению по договору лизинга и пр.
- Разработка (по согласованию лизингодателя и лизингополучателя) индивидуального графика погашения, адаптированного с учетом сезонности работ лизингополучателя
- Лизингополучатель имеет возможность выбрать поставщика самостоятельно или же по рекомендации Лизингодателя. При этом Лизингодатель отрабатывает вопросы поставки с поставщиком и осуществляет таможенную оформление импортируемого оборудования или техники.

стоят перед клиентом. Для этого сотрудникам лизинговых компаний необходимо находиться постоянно в контакте с поставщиками, т.к. техника и оборудование постоянно обновляются, появляются инновационные решения. Нужно постоянно держать руку на пульсе. Кроме того, лизингодатель следит за неукоснительным соблюдением сроков при поставке предмета лизинга, что также предполагает тесную связь с поставщиками.

В то же время, клиент сам принимает окончательное решение

относительно предмета лизинга и т.к. лизинг предполагает долгосрочные отношения с клиентом, лизинговые компании заинтересованы в предоставлении на выбор как можно широкой линейки техники и оборудования. Единственным, чьи интересы при этом защищает лизинговая компания – это интересы клиента.

Более того, обращаясь в лизинговую компанию, клиент может обезопасить себя от риска выбора ненадежного поставщика. Лизинговые компании, как правило, работают с компаниями, зарекомендовавшими себя на рынке, обеспечивающими гарантийное обслуживание поставленной техники и оборудования.

## КАК ДОЛГО ВАША КОМПАНИЯ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ, КАК СКЛАДЫВАЮТСЯ У ТЕХНОЛИЗИНГА ВЗАИМО-ОТНОШЕНИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ? ЧТО ДЕЛАЕТСЯ КОМПАНИЕЙ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ?

ТОО «ТехноЛизинг» на рынке с 2010 г., но команда компании имеет опыт работы с момента образования лизингового рынка. Наши сотрудники имеют не только богатый опыт реализации сложных и крупных лизинговых сделок, но и участвовали в становлении инструмента в стране. К примеру, активно участвовали в совершенствовании законодательного регулирования лизинга. Несмотря на относительно молодость компании, мы развиваемся достаточно быстрыми темпами. На сегодняшний день филиалы компании находятся во всех частях страны, в портфеле компании более сотни клиентов из различных регионов и отраслей.

Мы также достаточно давно сотрудничаем с известными в нашей стране поставщиками техники и оборудования. К примеру, Turkuaz Machinery, Vaikonur Machinery Group, Китайский выставочный центр, Автотрейд-К – это давние партнеры компании, представляющие широкий спектр различной техники и оборудования, а именно экскаваторов, погрузчиков, самосвалов и другой спец- и транспортной техники производства России, Китая, Японии, Запада Европы, США, Южной Кореи и др.

Часть поставщиков не только предоставляет технику с гарантийным обслуживанием, но также предлагает удобные схемы финансирования. Т.е. финансовая организация здесь транслирует привлекательные условия от иностранного производителя своим клиентам. Мы также участвуем в этом процессе и стараемся сделать приобретение основных средств для клиентов как можно более дешевым.

Одним из направлений снижения долговой нагрузки на клиента является также участие в программе «Дорожная Карта Бизнеса 2020», оператором которой является Фонд развития предпринимательства «Даму». Благодаря этой программе наши клиенты имеют возможность субсидирования ставки вознаграждения в размере до 7%.

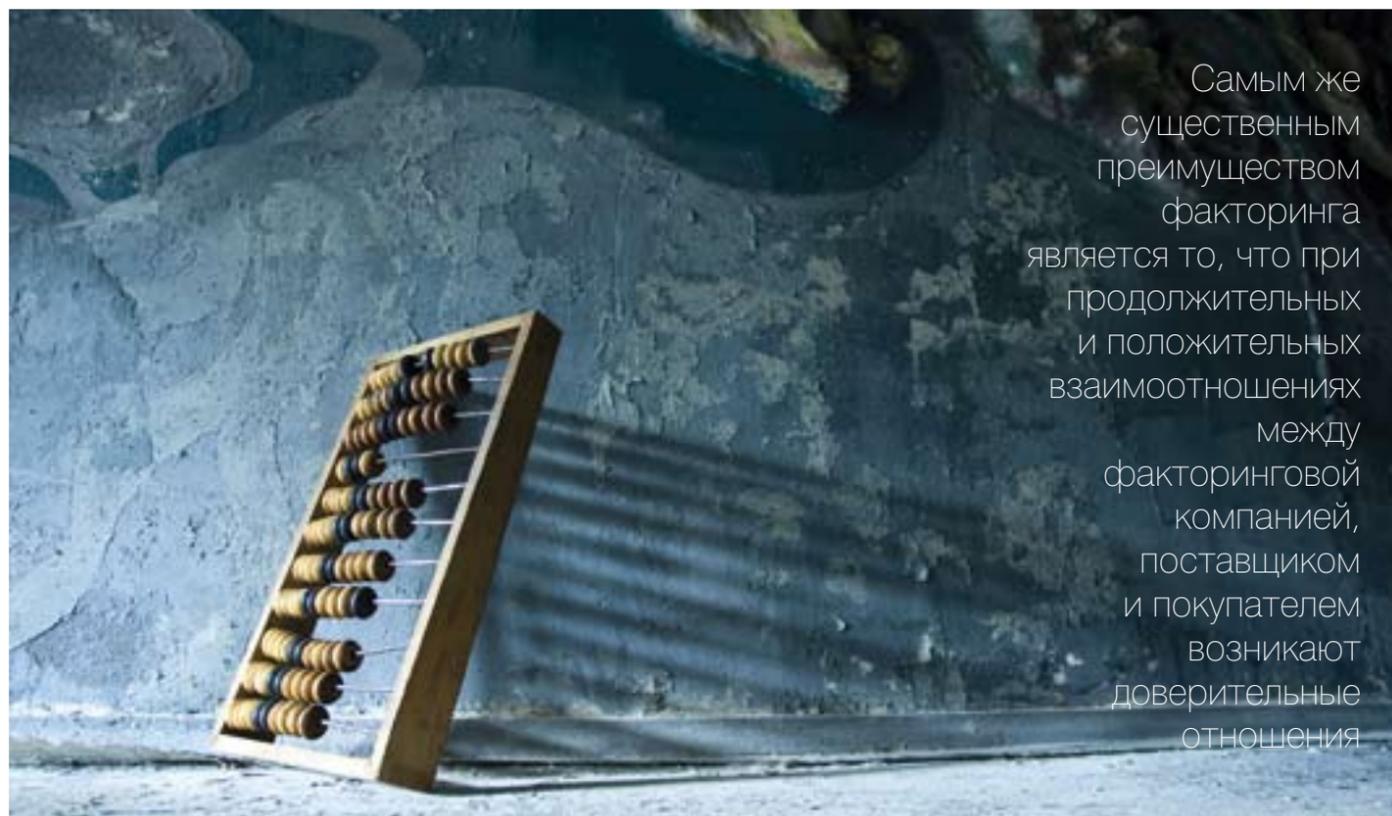
## ЖАНАР АМАНГЕЛЬДЫЕВНА, ИЗ ВАШЕГО ЛИЧНОГО ОПЫТА, НАСКОЛЬКО УСПЕШНЫМ МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА? ЕСТЬ ЛИ КАКИЕ-ЛИБО КОНКРЕТНЫЕ ПРИМЕРЫ?

Конечно же, таких примеров масса. В числе наших клиентов всегда растущий бизнес. Особенно запомнился случай с одним из предпринимателей, который в начале своей деятельности пришел к нам за 1 ед. техники. Сегодня, за короткий промежуток времени, обороты его бизнеса возросли в несколько раз. Он обратился к нам вновь и мы профинансировали уже более 10 ед. техники.

Успех предпринимателя зависит от него самого, от его инициативы, креативности и трудолюбия. Лизинг лишь один из действенных финансовых инструментов, при помощи которого можно развить свой бизнес и успех.

# ТЕХНОФАКТОР – ФАКТОР ВАШЕГО УСПЕХА!

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЭТО НЕПРОСТАЯ НАУКА. ЗНАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МОЖЕТ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ УВЕЛИЧИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ОДНИМ ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ ЯВЛЯЕТСЯ РАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОМПАНИИ – ФАКТОРИНГ



Самым же существенным преимуществом факторинга является то, что при продолжительных и положительных взаимоотношениях между факторинговой компанией, поставщиком и покупателем возникают доверительные отношения

**П**роблема нехватки оборотных средств известна чуть ли не каждому предпринимателю в стране. В особенности данная проблема стала явной после кризиса ликвидности в 2008-2009 гг. Именно с этого времени финансовые институты ужесточили подход к оценке заемщиков, требования к залоговому обеспечению, лишив не малую часть предприятий доступа к популярному инструменту для пополнения оборотных средств – кредитам.

Отсутствие достаточных оборотных средств отрицательно сказывается на развитии, прежде всего, малого и среднего бизнеса, не имеющего в основной массе в отличие от крупного бизнеса установленных доверительных взаимоотношений с финансовыми институтами. Предоставляя клиентам отсрочку платежа и не имея возможностей привлечения краткосрочного кредита, предпринимателю зачастую необходимо смириться с тем, что оплату за свою продукцию он получит не сразу, а только по истечении определенного времени. На этот промежуток времени финансовые средства выпадают из оборота, что негативным образом влияет на эффективность деятельности поставщика. Кроме того, всегда остро стоит вопрос возврата средств в оплату оказанной услуги или за выданный

товарный кредит. Уровень платежной культуры и дисциплины зачастую оставляет желать лучшего. Лишь немногие предприятия смогли выстроить доверительные отношения со своими клиентами, отдавая продукцию в счет будущих погашений или предоставляя отсрочку платежа за услугу.

По оценкам экспертов объем межфирменной дебиторской задолженности в Казахстане составляет порядка 11 трлн. тенге. Рациональное управление дебиторской задолженностью (задолженностью клиентов перед поставщиком) может существенно повысить эффективность деятельности предприятия и получить преимущество перед конкурентами, недооценивающими возможности различных элементов финансового планирования. Для раскрытия потенциала использования дебиторской задолженности в мировой практике широко применяется такой финансовый инструмент как факторинг, пока еще недостаточно распространенный и известный у нас в стране, но стабильно набирающий обороты. Особое внимание развитию данного финансового инструмента уделяется также со стороны государства. Так, государственный Фонд развития предпринимательства «Даму» прорабатывает вопрос о возможном запуске программы по финансированию казахстанских факторинговых компаний.

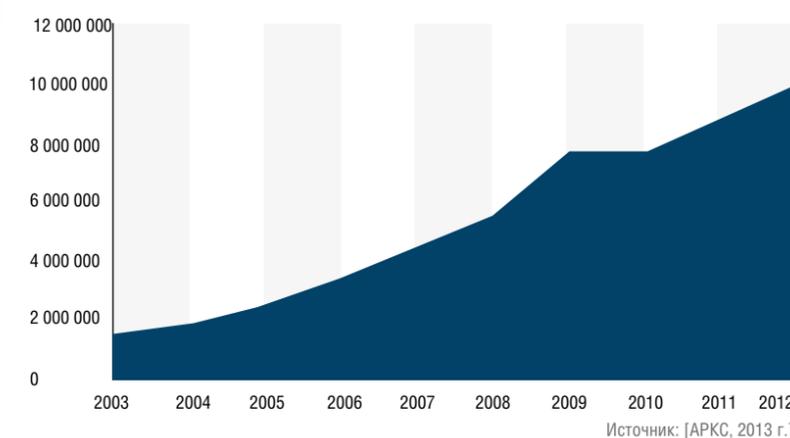
Факторинг – это достаточно простой инструмент. Как правило, поставщик (продавец) уступает права требования к своему клиенту специальной факторинговой компании (фактору), получая при этом денежные средства сразу или в оговоренный срок. Обычно на начальном этапе сделки фактор выплачивает поставщику авансовый платеж (к примеру, до 90% от стоимости отгруженного товара), снабжая его тем самым необходимым оборотным капиталом. После получения от клиента причитающегося в определенный срок полного платежа фактор оплачивает поставщику остаток средств за вычетом собственного вознаграждения. На нижеприведенной схеме вкратце изображен процесс стандартной факторинговой сделки.

В итоге факторинговой сделки образуется взаимовыгодная для всех участников ситуация. Покупатель пользуется отсрочкой платежа, скидками (за счет улучшения платежеспособности поставщика). Поставщик улучшает собственное состояние с наличием денежных средств, ускоряет оборачиваемость оборотных средств, улучшает финансовые показатели и передает вопросы, связанные со сбором долгов фактору – профессионалу по управлению долгами. Фактор, в свою очередь, получает вознаграждение в виде комиссий и процентов, исполняя свою непосредственную функцию.

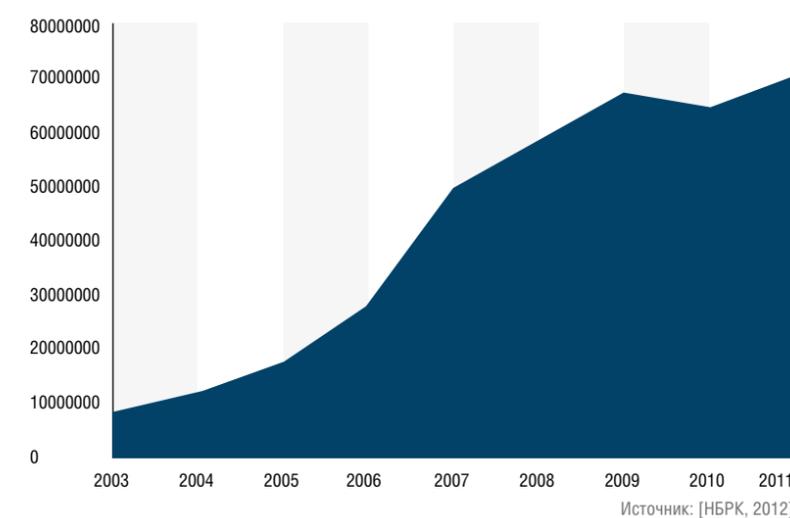
## 11 трлн. тенге

объем межфирменной дебиторской задолженности в Казахстане по оценкам экспертов

Объем дебиторской задолженности между предприятиями в РК, млн. тенге



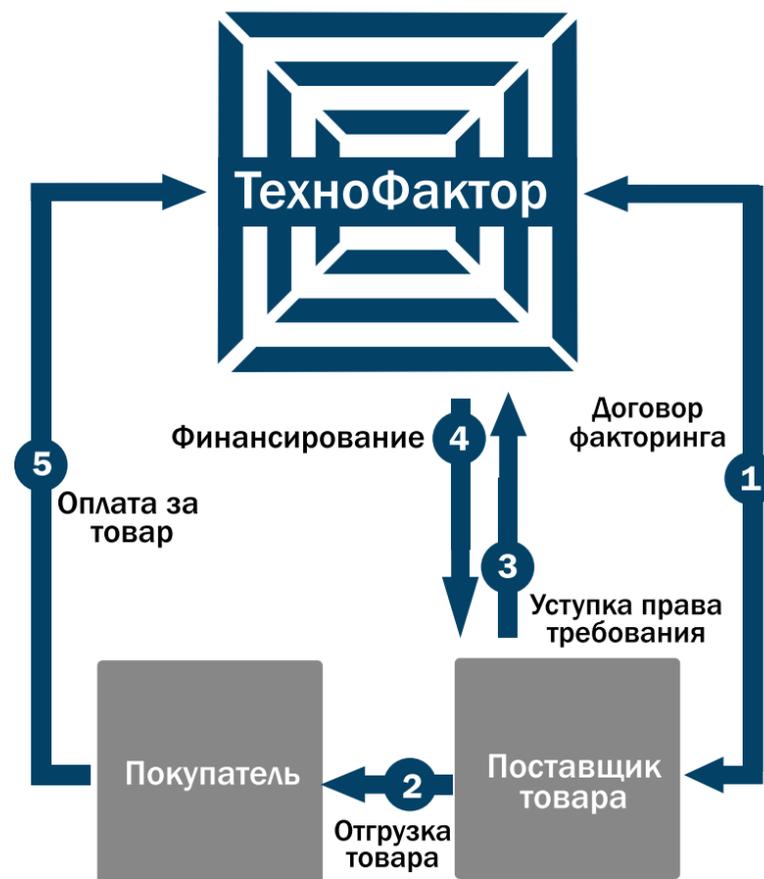
Кредиты небанковским юридическим лицам, млн. тенге



**Таблица 1: Сравнительная характеристика факторинга и кредитных инструментов**

Факторинг	Кредит	Офердрафт
Погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Возвращается Банку заемщиком	Возвращается Банку заемщиком
Выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 180 календарных дней)	Выдается на фиксированный срок	Устанавливаются жесткие сроки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней
Выплачивается в день поставки товара	В обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора ограничен
Переход компании на расчетно-кассовое обслуживание в Банк не требуется	Банк может включить в кредитный договор условие о переходе заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в Банк	Банк может включить в кредитный договор условие о переходе заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в Банк
Не требуется никакого обеспечения	Банк может потребовать предоставить залог по кредиту и/или обязать заемщика обеспечить обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа	Предусмотрено поддержание определенного оборота (5:1) по расчетному счету. Обеспечение в виде залога не требуется
Размер не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента	Выдается на заранее обусловленную сумму	Лимит устанавливается из расчета 15–50% от месячных кредитовых поступлений на расчетный счет заемщика

Источник: [Покаместов и др., 2008]



**Видов факторинговых сделок может быть великое множество, что предопределено индивидуальностью сделки под каждого клиента**

Видов факторинговых сделок может быть великое множество, что предопределено индивидуальностью сделки под каждого клиента. Так, пользуясь услугами факторинговой компании, некоторые клиенты могут быть заинтересованы не столько в оборотном капитале, сколько в правильном учете, инкассации дебиторской задолженности. Кроме того, в случае невыплаты клиентом задолженности (при факторинге без права регресса) поставщик избегает длительной судебной процедуры, не нанимает опытных юристов, не тратит

средства на различные расходы, связанных с судебным делом (в виде командировочных и др.). Т.е. поставщик имеет возможность сконцентрировать усилия на своей непосредственной деятельности, составляя более четкие финансовые планы.

В отличие от процедур получения кредита факторинговая компания учитывает, в первую очередь, при рассмотрении сделки не залоговое обеспечение (т.е. наработанное в прошлом), а объем продаж текущей или будущей сделки (т.е. будущее). Кроме того, получение кредита сопряжено с немалыми временными и административными затратами. Оформленные факторинговой сделки на порядок проще и не требуют такого объема обеспечения как при кредите. При рассмотрении факторинговой сделки основными необходимыми документами выступают: договор поставки (купли-продажи), счета-фактуры, накладные или другие платежные документы. Основные отличия между факторингом и кредитом представлены в таблице 1.

Самым же существенным преимуществом факторинга является то, что при продолжительных и положительных взаимоотношениях между факторинговой компанией, поставщиком и покупателем возникают доверительные отношения. В последующем это отражается на увеличении объемов и сроков финансирования под залог долга и, в конечном итоге, на улучшении финансового состояния участников сделки.

Мировой рынок факторинговых услуг развивается быстрыми темпами. Согласно информации международной ассоциации факторинговых компаний FactorsChainInternational, объем рынка факторинга составил в 2012 г. около 2,8 трлн. долл. США, что выше аналогичного показателя 2011 г. на 8%. Наибольший рост рынка отмечен в Гонк-Конге (+69%), Российской Федерации (+66%), Польше (+37%), Китае (+26%) и в Мексике (+24%). Инструментом пользуются различные компании, среди которых такие крупные, как: Acer, Hewlett-Packard, GeneralElectric, Procter&Gamble и др. Именно рынок факторинга пострадал наименее всего в кризисные годы. Более того, в условиях снижения доступности кредитных средств, факторинговые сделки приобретают в мире все большую популярность.

В Республике Казахстан рынок факторинга представлен небольшим количеством компаний: 6 специализированных факторинговых компаний, а также небольшое количество подразделений коммерческих банков. По сути, рынок находится на этапе роста и еще далек от фазы зрелости. Рост рынка факто-

ринговых услуг в 2012 г. составил около 60%. Объемы сделок при этом достаточно скромные, по оценкам экспертов, порядка 30 млн. долл. США\*. Несмотря на относительную «юность» рынка, казахстанские факторы планируют организацию собственной ассоциации, что уже свидетельствует о переломном пункте в развитии.

Таким образом, факторинг является реальной и действующей альтернативой краткосрочным кредитам и рассчитан на предпринимателей, заинтересованных в расширении географии сбыта товаров и услуг, улучшении взаимоотношений с постоянными клиентами (через предоставление отсрочки платежа и др.). Он позволяет значительно сократить временные и финансовые затраты, ускоряет оборачиваемость средств, не «забывает» кредитные линии и. В силу своей направленности на долгосрочное взаимовыгодное партнерство, данный финансовый инструмент дает возможность без риска выстроить доверительные отношения к клиентам, что является одним из самых ценных активов в бизнес-среде.



Компания ТехноФактор – новичок на рынке факторинговых услуг Казахстана. О причинах создания новой компании рассказывает Директор Компании Ниязбекова Жанар Амангельдыевна.

#### **ЖАНАР АМАНГЕЛЬДЫЕВНА, ПОЧЕМУ ВЫ РЕШИЛИ ЗАНИМАТЬСЯ ФАКТОРИНГОМ?**

Факторинг на сегодняшний день один из востребованных инструментов, особенно в секторе МСБ. В линейке предоставляемых услуг финансовых институтов, по моему мнению, он недостаточно представлен, несмотря на то, что потребность в нем у предприятий достаточно высокая. К примеру, в сфере сервисных услуг в нефтегазовом сервисе и в горнодобывающей промышленности довольно часто оплата за оказанные услуги предоставляется с задержкой. Тем не менее, сервисным компаниям необходимы средства для проведения дальнейших работ. Использование факторинга в таком случае очень эффективный метод привлечения капитала. Есть примеры, когда данный инструмент позволил компаниям увеличить объемы деятельности, завоевать новые рынки.

#### **НЕ СМУЩАЕТ ЛИ ВАС ТОТ ФАКТ, ЧТО ФАКТОРИНГ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НЕИЗВЕСТЕН ШИРОКОМУ КРУГУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СТРАНЕ?**

Основными препятствиями развития рынка в стране являются малоизвестность инструмента и недостаточные объемы источников фондирования факторинговых компаний. Спрос в стране на факторинговые услуги превышает предложение, но факторы в Казахстане не всегда обладают достаточным финансовым обеспечением, чтобы покрыть потребности предприятий. С уверенностью можно сказать, что данный дисбаланс будет решен в будущем, т.к. рынок не исчерпал своих возможностей. К данному инструменту проявляют все больший интерес, как финансовые институты, так и государственные институты развития. Кроме того, по мере синхронизации рынков в рамках Единого Таможенного Союза будет происходить процесс взаимного проникновения компаний на соседние рынки.

#### **ПОЧЕМУ ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО ТЕХНОФАКТОР СМОЖЕТ УСПЕШНО РАБОТАТЬ НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГА КАЗАХСТАНА?**

Есть несколько критических аспектов, важных для деятельности на этом рынке. Прежде всего, команда высококвалифицированных специалистов, понимающих все тонкости факторинга, чтобы предложить клиентам наиболее оптимальное решение и в целом выстроить систему управления дебиторской



задолженностью. Кроме того, важен стабильный источник фондирования для покрытия потребностей клиентов в финансировании. Я считаю, что и первое, и второе имеется в наличии в ТехноФакторе. Кроме того, компания обладает широкой филиальной сетью, т.е. предприниматели из различных регионов Казахстана могут достаточно просто обратиться в компанию. При этом повышается оперативность рассмотрения факторинговой сделки, что является самым важным при данном финансовом инструменте для клиентов.

#### **КАКИЕ ПРОДУКТЫ КОМПАНИЯ ПРЕДЛАГАЕТ И КАКОЙ СРОК ФАКТОРИНГА, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОГО КОМПАНИЕЙ?**

Спектр услуг охватывает факторинг с регрессом и без регресса, реверсивный факторинг. При первом факторинговая компания может выставить счет клиенту, в случае, если должник не выплатил средства в оговоренный срок. При факторинге без регресса фактор берет на себя риск неплатежа. Конечно же, стоимость услуг по второму виду несколько выше. При реверсивном факторинге в фокусе покупатель, который желает приобрести продукцию с отсрочкой платежа. Некоторые крупные компании в ритейле могут воспользоваться этим видом факторинга, чтобы иметь одного кредитора – фактора вместо большого количества мелких поставщиков. Срок факторинговой сделки будет равен сроку отсрочки платежа и может быть установлен максимум до полугода. Но опять же, необходимо подходить к каждой сделке индивидуально.

Основными препятствиями развития рынка в стране являются малоизвестность инструмента и недостаточные объемы источников фондирования факторинговых компаний

“Give me turnkey solutions for my most complex projects.”

#### **Go ahead, challenge us.**

At Agility, we're experts at providing turnkey solutions for complex projects, leveraging global procurement and assisting offshore operations. So we're not only prepared to manage your project logistics, we're opening doors that others find locked.



Agility is a leading logistics company with 22,000 employees taking care of our customers in more than 100 countries. Put your local office to the test: Tel. +7 727 261 1708.



# «ДОРОЖНАЯ КАРТА НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОБЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА»

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ДОСТИЖЕНИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ВИДЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕКТОРА

### ПРАГМАТИЧНЫЙ ПОДХОД К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Нефтегазовая отрасль является одной из самых капиталоемких и технологичных отраслей, и внедрение инновационных технологий играет решающую роль в обеспечении открытий новых ресурсов и повышения эффективности их освоения.

В своем послании «Стратегия 2050» Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев представил долгосрочное стратегическое видение приоритетов развития Республики Казахстан.

Президент дал четкую установку быть прагматичными в подходах. Согласно видению Президента в области инновационных исследований, основные усилия должны быть направлены на обеспечение трансферта технологий, обучение специалистов и системное взаимодействие науки и бизнеса.

Мы полностью разделяем это видение и совместно с партнерами в нефтегазовой отрасли Казахстана, уже вносим свой весомый вклад в развитие взаимодействия бизнеса и науки, направленного на формирование коллективного видения технологического развития отрасли.

При координации «Шелл» с участием КазМунайгаза и КИНГ, КБТУ и КазНТУ и ведущих компаний операторов была завершена работа по разработке «Дорожной карты научно-технологического развития добывающего сектора нефтегазовой отрасли Казахстана».

### ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В РАМКАХ ОТРАСЛЕВОЙ ИНИЦИАТИВЫ

Данный проект стал уникальным мероприятием, объединившим более 300 представителей нефтегазового сообщества Казахстана в достижении коллективного видения технологического развития сектора.

В ходе проекта была создана уникальная возможность для научно-исследовательских организаций в Казахстане напрямую взаимодействовать с компаниями операторами и сервисными компаниями, работающими на основных месторождениях страны, обмениваться знаниями и опытом и найти взаимопонимание по вопросам технологических задач, стоящих перед отраслью.

Тем самым было продемонстрировано, как можно улучшить обмен знаниями посредством структурированного подхода к работе, используя формат отраслевых экспертных групп и форумов. Академические организации привнесли фундаментальные знания и наглядно показали стремление внести свой вклад и через улучшение взаимосвязей с отраслью раскрыть потенциал.

### КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Использование процесса дорожного картирования позволило достичь ряда целей. Отрасль совместно определила и оценила приоритетные технологические задачи, стоящие перед



**Академические организации привнесли фундаментальные знания и наглядно показали стремление внести свой вклад и, через улучшение взаимосвязей с отраслью, раскрыть потенциал**

добывающим сектором нефтегазовой отрасли. Были определены технологии, которые необходимо внедрить в Казахстане и адаптировать для местных условий посредством проведения НИОКРа в стране.

При условии внедрения соответствующих технологий в требуемые сроки решение установленных 15-ти приоритетных технологических задач может принести значительные экономические выгоды.

Предварительная оценка показывает, общий экономический эффект от реализации установленных технологических задач в обозначенные сроки может составить десятки млрд. долларов.

### ТЕМАТИЧЕСКИЕ ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ

В процессе работы было определено более 230 возможных технологических решений по 15 приоритетным задачам. Ранжирование решений по относительной материальной ценности основывалась на таких критериях как простота внедрения, возможности для развития местной промышленности и научно-технической базы в Казахстане.

Тематические дорожные карты детально раскрывают каждую приоритетную технологическую задачу и предлагают возможный пошаговый план действий. Разработанные карты наглядно показывают значительные возможности для участия местных производителей и научно-исследовательских организаций и направляют ориентиры в развитии кадров для достижения коллективного видения буду-

щего технологического развития отрасли.

Тематические дорожные карты служат ориентиром для научно-технологического развития нефтегазовой отрасли. Местные НИИ, ВУЗы, операторы, сервисные компании могут использовать их в своей работе для создания эффективных партнерств в решении технологических сложностей, стоящих перед отраслью.

### СООТВЕТСТВИЕ ОЖИДАНИЯМ

Результаты данного проекта были представлены на последнем Пленарном Заседании Совета Иностранных Инвесторов 22 мая 2013 года. В своем заключительном выступлении Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев высоко отметил коллективную работу отрасли.

В частности Президент подчеркнул, что «Дорожная Карта» представляет для отечественных предпринимателей и учёных – огромный потенциал и гарантированный заказ и указал





Правительству о необходимости организовать практическую реализацию Дорожной карты, призвав иностранных инвесторов принять участие в проработке установленных приоритетных направлений.

#### **ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ**

Теперь, когда мы определили возможности, мы должны их приступать к их реализации. Конкретный результат может быть получен только при условии совместных усилий и приверженности отрасли, научного сообщества и правительства работать сообща

Ассоциация «КазЭнерджи» была выбрана в качестве платформы взаимодействия для ре-

ализации «Дорожной Карты» со специально сформированной Инициативной Группой, состоящей из ведущих представителей отрасли для координации деятельности.

В свою очередь, для выполнения своих обязательств, которые «Шелл» озвучил на Совете Иностранных Инвесторов, и для успешной реализации «Дорожной карты», мы взяли на себя координацию деятельности в рамках первого Приоритетного Технологического Направления – это раздел посвященный Геолого-физической характеристике коллектора.

В дополнение к этому, «Шелл» совместно с «КазМунайГазом» и «Казахстанским Институтом Нефти и газа», приступил к детальной проработке тематической дорожной карты в области анализа свойств флюидов. Меморандум о взаимопонимании между сторонами был подписан в октябре 2013 года в рамках проведения Форума «KazEnergy» в Астане.

Для того чтобы разработать все необходимые технологии создание успешного отраслевого альянса будет залогом успеха в будущем. В этой связи представляется особо важным совместными усилиями отрасли спланировать систематический процесс взаимодействия операторов, сервисных компаний и научных организаций на основе предлагаемой в дорожной карте практики, применяемой ведущими концернами мира, перенеся эти принципы на национальный масштаб.

Технологические решения, разработанные в рамках сотрудничества представителей нефтегазовой отрасли, позволят Казахстану извлечь максимальную ценность из нефтегазовых ресурсов и создать сильные местные сервисные компании, которые смогут предоставлять данные решения в соответствии с высокими международными стандартами качества.

**ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ БҮКІЛ ӘЛЕМ БОЙЫНША КУРЬЕРЛІК ЖЕТКІЗУ!  
КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА ПО КАЗАХСТАНУ И ВСЕМУ МИРУ!  
COURIER DELIVERY AROUND KAZAKHSTAN AND THE WORLD!**



[www.exline.kz](http://www.exline.kz)

**+7 (727) 390 03 00, 390 03 01**

# KAZAKHSTAN UPSTREAM OIL AND GAS TECHNOLOGY AND R&D ROADMAP

## A COLLABORATIVE INDUSTRY STRATEGIC FRAMEWORK TO DRIVE THE TECHNOLOGY DEVELOPMENT VISION OF THE KAZAKHSTAN UPSTREAM OIL AND GAS SECTOR



### A PRAGMATIC STEER FOR TECHNOLOGY DEVELOPMENT

Oil and gas is among the most capital and technology intensive of all industries. The role of innovation in discovering new reserves and improving the efficiency of extraction is critical.

In the "Strategy Kazakhstan 2050" President Nazarbayev provided the long-term strategic vision of future development priorities for the Republic of Kazakhstan.

Importantly, the Strategy gives a clear tactical steer to be pragmatic. In President Nazarbayev's vision this pragmatic approach in the area of Innovation Research focuses on technology transfer together with technical skills training and efficiently organized cooperation between business and science.

Shell shares these aspirations and we collectively with the Kazakhstan oil & gas industry partners have already been making its contribution to help build a strategic collaborative industry-science framework to drive a shared technology development vision of the upstream sector.

Following the pragmatic steer from President Nazarbayev, Shell jointly with KMG, KING, KBTU, KazNTU and the leading industry players has collectively supported the formulation of technology and research priorities to address common industry challenges.

### COLLECTIVE INDUSTRY EFFORT

Since the start of this initiative in 2010 more than 100 industry representatives have made contributions to the roadmap – more than 300 industry representatives were involved in workshops, interviews and expert panels.

This was a unique opportunity for Kazakhstan R&D organizations to interact directly with the asset operators and service companies to share experience and develop a better understanding of industry technology challenges.

The roadmap project has facilitated knowledge sharing between academic institutes and industry through structured industry forums and workgroups. The academic institutes are passionate about contributing to the oil and gas field developments in Kazakhstan so this

communication helps unlock the potential that exists within this community.

### KEY DELIVERABLES

The Kazakhstan roadmap identified, screened and ranked the main technology challenges based on their potential financial benefits. Potential technology solutions were assessed in terms of their impact on solving the challenges and on their attractiveness to the nation, which included consideration of local R&D and industry opportunities.

Fifteen prime challenges were identified that have significant value potential if solutions can be implemented in the required timeframe. The total value of successfully addressing all of the 15 challenges would be several tens of US\$ billions.

### TOPIC ROADMAPS

Over 230 possible technology solutions were identified to address the fifteen prime challenge areas. The relative value ranking of these solutions was determined on the basis of their ease of implementation, local industry opportunities and their power to develop intellectual capacity in Kazakhstan. This solution overview together with other output from the project formed the basis of fifteen topic roadmaps.

The topic roadmaps outline the challenges and suggest the best way of overcoming these via innovation. It is clear from these topic roadmaps that there exists a wealth of opportunities for local industry and academia in Kazakhstan – and also a number of areas where skills need to be developed.

The topic roadmaps provide guidance for technical developments in the



upstream oil and gas industry. The academic community, local industry, operators and service companies can use the roadmaps for their own work and to establish collaborative partnerships with objectives to address the challenges facing the industry.

### MEETING THE EXPECTATIONS

The results of this collective industry undertaking were presented this May at the 26th Plenary Session of the Foreign Investment Council in Astana. The theme of this 26th session was Technology and Innovation.

The importance of the project was recognized by President Nazarbayev in his speech who has instructed the Government to organize the implementation of the Roadmap and invited foreign investors to participate in addressing the identified priority technology directions.

### WAY FORWARD

Now, that we have identified the opportunities, we must look forward to implementation. The result can only be achieved through collective effort and commitment of the industry, the research community and the government to work together.

KazEnergy association was appointed as a governing body for the roadmap implementation with the specially formed "Initiative Group" composed of the leading representatives of the oil and gas community, which will look at the opportunities and establish

the mechanism of the roadmap implementation for addressing the priority technology target areas.

In its turn, in fulfillment of its commitments made at the last Foreign Investment Council and for the successful implementation of the Roadmap Shell has undertaken to set the example and is facilitating the activities in the frameworks of the Roadmap First Priority Target Area devoted to Reservoir Characterisation.

In addition, Shell jointly with KazMunaiGaz will address the Topic Roadmap related to fluid property analysis. An MOU on cooperation in this area was signed between two companies in the frameworks of KazEnergy Forum in Astana in October this year (2013).

Creating successful alliances of industry

members is the key to developing the full spectrum of technologies that future markets will demand – only by working together will technology challenges be converted into technology solutions.

In this connection it is important to establish a systematic R&D planning process to be founded on the established principles used to plan and manage R&D by many large technology-oriented companies translated onto a national scale. The technology solutions created through this collaboration of academic institutes and industry will allow Kazakhstan to maximize the value of its oil and gas resources and create strong local companies delivering those solutions at international standards of quality.



# ТРАДИЦИОННАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ KIOGE ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

НЫНЕШНЯЯ ОСЕНЬ СТАЛА ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ЗНАКОВОЙ, ПОСКОЛЬКУ БЫЛА ОЗНАМЕНОВАНА САМЫМ ВОЛНУЮЩИМ МОМЕНТОМ – ЗАПУСКОМ МЕСТОРОЖДЕНИЯ КАШАГАН, КОТОРОЕ ПРИЗВАНО СТАТЬ НОВОЙ ВЕХОЙ В РАЗВИТИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА. ПРОХОДИВШАЯ СРАЗУ ВСЛЕД ЗА ЗАПУСКОМ ДОБЫЧИ НЕФТИ НА ОДНОМ ИЗ КРУПНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ КАЗАХСТАНА ТРАДИЦИОННАЯ 21-Я КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ – KIOGE-2013» ТАКЖЕ БЫЛА ОСОБЕННОЙ



В пяти павильонах КЦДС «Атакент» были представлены 473 компании из 23 стран мира, в том числе из Казахстана, Великобритании, Германии, Канады, Китая, ОАЭ, России, США, Украины, Франции и других стран. Среди традиционных участников выставки свои стенды выставили АО «Национальная Компания «КазМунайГаз» совместно со всеми дочерними компаниями, China National Petroleum Corporation (CNPC), Karachaganak Petroleum Operating B.V (KPO),

Maersk Oil, Schneider Electric, Белкамит, Каспиан Оффшор Констракшн, Каспийский трубопроводный консорциум (КТК), Прикаспийский машиностроительный комплекс, РуссНефть, Тенгизшевроил, ТрансНефть, Усть-Каменогорский арматурный завод и многие другие.

Многолетней тенденцией выставки является ежегодный рост числа казахстанских компаний-участниц. Впервые в этом году они вышли на доминирующие позиции среди участников, со-

ставив 33% – и этот факт стоит рассматривать первым в числе долгосрочных и стратегических успехов выставки. Примечательно, что выставочная площадь увеличилась благодаря расширению уличной экспозиции. Шесть стран представили на выставке KIOGE-2013 национальные стенды, в числе которых – Германия, Италия, Казахстан, Канада, Китай и Россия (Нижегородский регион).

Приглашенные гости и участники мероприятия высоко оценили его значимость. «В рамках KIOGE всегда поднимаются самые насущные и актуальные вопросы нефтегазовой отрасли – от разведки, добычи, транспортировки и нефтепереработки до внедрения инновационных чистых технологий», – сказал на открытии KIOGE Куандык Кулмурзин, Директор департамента развития нефтяной промышленности Министерства нефти и газа РК.

«Значимость нашего региона для ведущих компаний мира из различных секторов нефтегазовой отрасли и смежных производств обусловлена огромным углеводородным по-

тенциалом и крупными нефтегазовыми проектами, которые Казахстан реализует сейчас и планирует осуществить в будущем. В этом году объявлено о начале операций по коммерческой добыче нефти на одном из крупнейших в мире Кашаганском месторождении нефти, и, думаю, многие из технологических достижений отрасли, представленных на выставке KIOGE, могут найти применение при разработке Кашагана», – сказал Курмангазы Исказиев, Заместитель председателя Правления по геологии и перспективным проектам АО НК «КазМунайГаз», на пресс-конференции, посвященной открытию KIOGE-2013.

Также он отметил, что KIOGE отражает не только динамику развития нефтегазового сектора Казахстана, но демонстрирует траекторию международных интеграционных процессов. «В работе конференции заложен большой потенциал для дальнейшего углубления сотрудничества Казахстана с зарубежными странами, наполнения его новым содержанием», – заключил К. Исказиев.

Министр промышленности Нижегородской области Российской Федерации Владимир Нефедов, представляя стенд своего региона, высоко оценил и сотрудничество с Казахстаном в нефтегазовой отрасли и возможности, которые дает участие в KIOGE: «Участие в выставке успешно демонстрирует наши конкурентные преимущества.

В Нижегородской области стало традицией принимать участие в столь важном международном мероприятии. Мы делаем это уже в третий раз, и наших экспонентов становится все больше и больше».

В восьми заседаниях конференции KIOGE приняли участие около 500 делегатов: депутаты Парламента РК, представители государственных органов, сервисных компаний, а также международные и отечественные эксперты в отраслях промышленности и нефтегазовой сферы. С докладами выступили 50 спикеров.

Как и в прошлые годы, сессия по вопросу развития местного содержания оказалась одной из самых интересных. Модератор сессии Жандарбек Какишев, Председатель Президиума Союза сервисных компаний Казахстана, являясь экспертом в данном направлении, поднял самые актуальные вопросы и организовал оживленную дискуссию.

Одним из знаковых событий «KIOGE-2013» стало подписание Меморандума о взаимопонимании в области технического сотрудничества между АО НК «КазМунайГаз» и компанией «Шлюмберже». Документ скрепили подписями Заместитель председателя правления по геологии и перспективным проектам КМГ Курмангазы



«В рамках KIOGE всегда поднимаются самые насущные и актуальные вопросы нефтегазовой отрасли - от разведки, добычи, транспортировки и нефтепереработки до внедрения инновационных чистых технологий», – сказал на открытии KIOGE Куандык Кулмурзин



Исказиев и Президент компании «Шлюмберже» по России и Центральной Азии Гёкхан Сайг. Подписанный меморандум определяет такие направления взаимодействия, как оценка и оптимизация добычи на действующих месторождениях КМГ (Ботахан, Каражанбас, Котыртас, Северный Молдабек, Макат Восточный, Нуржанов Восточный/ Западный (Прорва), Камышитовый Юго-Западный), применение передовых

методов геологоразведки, улучшение качества эксплуатации месторождений, интенсификация нефте- и газодобычи, а также совершенствование процедур ликвидации скважин.

KIOGE проводится при официальной поддержке и активном участии: Министерства нефти и газа Республики Казахстан, АО «Национальная Компания «КазМунайГаз», Акимата города Алматы, Союза сервисных компаний Ка-



захстана «KazService» и дипломатических миссий стран-участниц. Организаторами KIOGE являются казахстанская выставочная компания Itesa совместно с Группой компаний ITE (Великобритания).

Стоит отметить, что специалисты «KazService» принимают самое активное участие в подготовке мероприятия. В прошлом году представители руководства «KazService» выступали спикерами конференции, наряду с этим организация была представлена корпоративным стендом на выставке. В этом году конференция также не прошла без Председателя Президиума Жандарбека Какишева и Председателя Союза Алмаса Кудайбергена, где их выступления стали одними из запоминающихся. На прошлой конференции Председатель Союза

«KazService» говорил о развитии нефтесервисного рынка Казахстана, его потенциале и проблемах, решение которых кроется в принятии комплексных мер, в том числе в области увеличения доли казахстанского содержания. Сотрудничество Союза «KazService» и компании «Itesa» в рамках KIOGE с каждым годом растет и укрепляется, что придает событию неизменно высокий статус.

«KIOGE – один из самых первых проектов нашей компании. В этом году мы провели его в 21-ый раз, но, тем не менее, каждый KIOGE для нас особенный. Мы всегда будем следовать нашим главным принципам – обеспечение самого высокого уровня организации мероприятия для достижения его максимальной эффективности» – отмечает директор ТОО «Itesa» Бородихин Юрий.



# COMPANY PROFILE

# ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ

## Consolidated Contractors Group,

better known as CCC, is an international construction company with its headquarters in Athens, Greece. In six decades of operation, CCC has grown to become one of the leading contractors in the international construction field, with over 112,000 employees composed of more than 80 nationalities.

## Markets

CCC operates principally in the Middle East, the Gulf region, Africa, Europe, the Caribbean, Central America, USA, CIS, Australia, Papua New Guinea and South East Asia.

## Scope of Services

CCC provides Engineering, Project Management, Procurement and complete Construction services for Oil, Gas, Petrochemical and Industrial Plants, and for Civil, Municipal works, Housing and High Quality Buildings. All services are conducted in conformity with the highest Safety and Quality requirements (CCC is certified by Bureau Veritas to ISO 9001, ISO 14001 & OHSAS 18001).

## Subsidiaries

- CCC (Underwater Engineering), UAE
- ACWA Services, UK
- Sicon Oil & Gas, Italy
- The Morganti Group, U.S.
- CC Mining, Panama

## Kazakhstan Activities

CCC came to Kazakhstan in 1998. Since that date several and larger projects have been awarded and new projects are currently under consideration. At present, CCC has offices in Astana, Almaty, Atyrau and Aktau.

Since October 1998, CCC has experienced a steady expansion in Kazakhstan and looks forward to a long future in the country. In order to achieve long term relationships within Kazakhstan, CCC has taken on the commitment to be integrated within the Kazakh community. This has been achieved through the participation and the sponsorship of social, educational, cultural and other activities. Moreover, CCC has made substantial contribution in the social, health, and infrastructure sectors, one of which the tower of Astana (Baiterek Tower). CCC management has put an emphasis on the issue of training and qualification of the Kazakh workforce, acquiring new skills, adapting to safety and quality norms. Basic training modules were developed at all CCC Kazakhstan projects for both Kazakh and expatriated workforce covering all construction related trades. Over 30,000 Kazakh personnel were employed in the various disciplines in the Karachaganak Main Works Project and were trained in diverse fields such as Management, Accounting, Administration, Engineering and a variety of technical skills. Such training and advancement of skills are part of CCC's vision of transferring knowledge and providing skills that could have a long term benefit on the country.

## Projects in Kazakhstan

- Kashagan Onshore Sulphur Processing Facilities
- Kashagan Offshore Hook-Up & Commissioning Project
- Karachaganak Field Development, Construction of Roads
- Karachaganak Processing Complex, Preliminary civil works
- Karachaganak Processing Complex, Early works
- Karachaganak Main Works

## Консолидейтед Контракторс Груп,

более известная как CCC – международная строительная компания со штаб-квартирой в Афинах, Греция. За шесть десятилетий деятельности CCC стала одной из ведущих компаний в области строительства со 112 000 работниками, в более чем 40 странах и 80 национальностями.

## Markets

CCC в основном ведет свою деятельность в странах Ближнего Востока, Персидского залива, Африки, Европы, Карибского п-ова, Центральной Америки, США, СНГ, Австралии, Папуа - Новой Гвинеи, Юго-Восточной Азии.

## Сфера деятельности

CCC занимается инжинирингом, управлением проектом, поставками, а также строительными работами для компаний нефтегазовой и нефтехимической сфер, промышленных объектов, при ведении гражданских и муниципальных работ, жилых высококачественных домов. Все работы CCC проводятся в соответствии с высокими требованиями безопасности и качества. CCC сертифицирована Бюро Веритас по ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001.

## Дочерние компании

- CCC (Андервогз Инжиниринг), Объединенные Арабские Эмираты
- Аква Сервис Лимитед, Великобритания
- Сикон Ойл & Газ, Италия
- Морганти Групп, США
- CC горнодобывающая промышленность, Панама

## Деятельность в Казахстане

CCC начала свою деятельность в Казахстане с 1998 года. С того времени наша компания освоила несколько крупномасштабных проектов нефтегазового комплекса и продолжает неуклонно расширять свою деятельность в стране путем интегрирования в рамках казахстанского сообщества. В настоящее время CCC имеет офисы в Астане, Алматы, Атырау и Актае. CCC активно участвует в спонсировании социальной, образовательной, культурной и прочей деятельности. Также внесен значительный вклад в социальную сферу, здравоохранение и промышленность, одним из которых является Высотный монумент в Астане – Байтерек. CCC сделала акцент на вопросе обучения и повышения квалификации казахстанской рабочей силы, предоставлении знаний, соответствующих стандартам безопасности и качества. На всех проектах, реализуемых в Казахстане, были разработаны базовые обучающие программы, охватывающие все темы строительно-технических специальностей. Свыше 30 тыс. казахстанских специалистов было трудоустроено в различных областях, таких как управление, бухгалтер, администрирование, строительство и прочих технических специальностях. Такое обучение и развитие профессионализма являются частью видения CCC как передача знаний и профессионализма, которые могли бы послужить для дальнейшего благосостояния страны.

## Проекты в Казахстане

- Кашаган, береговой комплекс подготовки серы
- Кашаган, подключение и пусконаладочные работы на офшоре
- Карачаганак, разработка месторождения, строительство дорог
- Карачаганак, технологический комплекс, предварительные строительные работы
- Карачаганак, технологический комплекс, земляные работы
- Карачаганак, основные работы



Consolidated Contractors Company

www.ccc.gr



Камшат Кудайберген,  
Заместитель Генерального директора  
Союза сервисных компаний Казахстана

Айгерим Кадырбекова,  
Координатор мероприятий  
Союза сервисных компаний Казахстана

## ПОДВОДЯ ИТОГИ...

КАК ИЗВЕСТНО, КИОГЕ – КРУПНЕЙШЕЕ ВЫСТАВОЧНО-КОНФЕРЕНЦИОННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ В КАЗАХСТАНЕ И СТРАНАХ ПРИКАСПИЙСКОГО РЕГИОНА ПО ТЕМЕ «НЕФТЬ И ГАЗ». ЕЖЕГОДНО ОКОЛО 600 КОМПАНИЙ-ЭКСПОНЕНТОВ ИЗ 30 СТРАН МИРА СТАНОВЯТСЯ УЧАСТНИКАМИ МЕРОПРИЯТИЯ. КИОГЕ ОБЪЕДИНЯЕТ НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАУКИ, ПРОИЗВОДСТВА И УПРАВЛЕНИЯ ВСЕХ СФЕР НЕФТЯНОЙ, НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ, НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ И ГАЗОВОЙ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ТРАНСПОРТА НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ, ЭКОЛОГОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ СФЕР ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР



Новости  
О ВТО  
Фокус на регион  
Китай  
Финансы  
Аналитика  
Events  
Светская хроника  
Спорт

В рамках Киоге 2013 можно встретить огромное количество интересных людей, знающих и работающих в нефтесервисной и нефтегазовой отрасли.

Проведя 5 дней на выставке можно смело аргументировать, что посещают эту выставку те, кто хочет обрести нового партнера, получить информацию об основных потребностях нефтегазового сектора в товарах, работах и услугах. Это мероприятие выступает в роли информационной площадки для обсуждения актуальных проблем отрасли, трендах развития и возможностях на отечественном и зарубежном рынках. Заинтересованные компании находят партнеров для организации новых производств.

Проведя несколько блиц интервью о рынке нефтесервиса и выставки в целом можно сказать, что рынок нефтесервиса претерпел незначительные изменения. Например, Равшан Ташметов, представитель компании Industrial Scientific объясняет это тем, что на рынке газанализаторов 70% рынка занимают китайские компании, 20% рынка российские

компании. На нашем рынке казахстанские представительства, работающие с газификаторами это MSA Safety (США), Drager (Германия), Honeywell (США) и Industrial Scientific (США). Industrial Scientific очень тесно работает с государственными органами, в основном их сотрудничество касается области сертификации и технического регулирования. Затронув вопрос о самой выставке «КИОГЕ-2013», г-н Ташметов высказал мнение о том, что в этом году представлено большое количество сервисных компаний, но также много машиностроительных компаний. На этой выставке большое внимание уделяется поиску новых партнеров и заказчиков.

Активным участником выставки также является казахстанская компания ТОО «Актобе НГС», которая занимается утилизацией нефтяных отходов. Компания организует стенд на выставке не первый год. По мнению Генерального директора ТОО «Актобе НГС» Бегимбетова Кадыржана Абдухановича, КИОГЕ – это больше имиджевая выставка, участие в которой дает экспонентам статус ведущих на казахстанском рынке производителей товаров,

работ и услуг. Вместе с тем, г-н Бегимбетов, рассчитывает на то, что в этом году произойдут качественные изменения, связанные с получением новых объемов работ.

По словам участников выставки, если говорить о деятельности компаний на рынке Казахстана, то чувствуется большое давление со стороны государственных органов (большое количество проверок), чем поддержка с их стороны. К примеру, ТОО «Актобе НГС» было предложено проложить дорогу с помощью очищенного грунта, так как при добыче и бурении скважин дороги не прокладываются. Государство не поддержало эту инициативу даже в том, чтобы вскрыть почву и засыпать грунт.

«Если взять нашу сферу», – говорит г-н Бегимбетов, «то по Актобинской области на рынке работает 17–20 компаний, из которых 5–6 компаний занимаются утилизацией. Остальные нет. Рынок сложный, конкурентный. Сквозь китайские компании тяжело пробиться, сломать цену. Китайцев не касается наш технологический процесс и практически нет возможности взять у них объемы.»

На нефтесервисном рынке представлены различные направления деятельности компаний. Однако далеко не все сферы деятельности в нефтесервисной отрасли представлены 100% казахстанскими компаниями. Да, есть представительства. Да, компании стараются создать СП, однако мало вновь созданных производств. В Казахстане мало казахстанских компаний, наладивших собственное производство, а также мало конкурентных направлений деятельности компаний. А если они и существуют, то им тяжело пробиваться в таких условиях. На выставке участники отмечали, что, в большинстве своем, стенды представлены зарубежными компаниями. Они активно хотят войти на рынок Казахстана, так как Казахстан огромный рынок сбыта для них, часть из них планирует даже открыть производство здесь. В настоящее время, на наш взгляд, выставка «КИОГЕ-2013» оказывает имиджевую поддержку, но больше зарубежным компаниям, чтобы последние могли представить свои возможности на казахстанском рынке, но это никак не влияет на качественные изменения, связанные с улучшением позиций казахстанских компаний.

# « БОЛАШАК »: РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА

В ЭТОМ ГОДУ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТИПЕНДИИ ПРЕЗИДЕНТА РК «БОЛАШАК» ИСПОЛНИЛОСЬ 20 ЛЕТ. В ЭТОТ ЮБИЛЕЙНЫЙ ГОД ПОЯВИЛСЯ 10 000-ЫЙ ОБЛАДАТЕЛЬ СТИПЕНДИИ «БОЛАШАК», ИМЯ КОТОРОГО БЫЛО ОЗВУЧЕНО НА ЮБИЛЕЙНОМ ФОРУМЕ В АСТАНЕ В КОНЦЕ НОЯБРЯ

Сегодня из 6,5 тысяч выпускников программы «Болашак» порядка тысячи работают в регионах, 55 % – работают в частных компаниях, 21% – в национальных компаниях, 20% – в государственном секторе и 4% – в международных и неправительственных организациях. Выпускники программы «Болашак» – это успешные профессионалы своего дела, топ-менеджеры национальных, частных холдингов и компаний, крупнейших финансовых институтов, коммерческих банков, активно участвующих в реализации государственно-частного партнерства.

12 лет назад первыми выпускниками была создана Ассоциация стипендиатов международной стипендии Президента РК «Болашак», куда сегодня входят около 10% выпускников стипендии. Общественное объединение особое внимание уделяет развитию экспертного сообщества. В сентябре стартовал проект по формированию отраслевых экспертных сетей вокруг специализированных институтов. В on-line режиме действуют экспертные группы в сфере информационно-коммуникационных технологий, нефтегазовой отрасли, биотехнологии и энергетики, которые объединили на четырех дискуссионных площадках более 300 экспертов. Проект официально презентован на Форуме «Инновационное десятилетие» в отдельной сессии. Состоялся качественный диалог руководителей отраслевых институтов, экспертов, выпускников программы «Болашак».

В 2010 году активистами Ассоциации создана компания «Консалтинговая группа «Болашак», основной деятельностью которой является международный арбитраж и научная экспертиза международных договоров. Сегодня консалтинговая группа



занимает 7 место в топ-рейтинге по оценке журнала «Эксперт-Казахстан». Проведено более 350 научных экспертиз. Более 100 законодательных актов переведены на английский язык. С 2013 года КГ «Болашак» сотрудничает с лондонской ReedSmith по вопросам международного арбитража и оценки инвестиционных соглашений. Группа представляла интересы Правительства РК в судах, было принято участие в 12 судебных процессах, 11 из которых выиграны.

По всей стране Ассоциацией «Болашак» проводятся семинары по форсайт-исследованиям – более 500 человек ежегодно принимают участие в семинарах, лекциях, деловых играх по развитию форсайта. Тема форсайта, как показал республиканский конкурс среди студентов-экономистов «Жас Сарапшы», интересна молодежи. За два года проведения конкурса поступило около пятисот эссе на темы форсайта, по-

12 лет назад первыми выпускниками была создана Ассоциация стипендиатов международной стипендии Президента РК «Болашак», куда сегодня входят около 10% выпускников стипендии



вышения качества человеческого капитала в Казахстане, зеленой экономики, конкурентоспособности малого и среднего бизнеса Казахстана, новой структуры экономики, около 100 кейсов по темам: «Стратегическое развитие Казахстана в условиях глобальных вызовов», «Зеленая экономика – новый путь устойчивого развития», «Единая валютная политика в странах ТС: проблемы и перспективы». Самые успешные исследователи стажировались в Министерстве экономики и бюджетного планирования и в Институте экономических исследований.

Одним из динамично развивающихся направлений Ассоциации является трансферт знаний и технологий. Трансферт реализуется через образовательные выставки, лекции, научные конференции, мастер-классы и семинары для экспертов, молодых специалистов, студентов, и даже старшекласников, а также всех желающих по темам «управление проектами», «оценка деятельности госорганов и качества государственных услуг», «личностный рост», «привитие навыков функциональной презентации», «развитие критического мышления», «ориентация в информационных потоках».

Акции открытых лекций в регионах «Уроки Болашак» и инновационных семинаров «Болашак жастар үшін» стали традиционными. Открытые лекции болашаковцев, лучших в своих профессиях – топ-менеджеров крупных компаний, ведущих управленцев разных отраслей, для студентов казахстанских вузов проходят в формате академической лекции, «истории успеха» и сессии вопросов и ответов. Студенты могут напрямую обратиться к профессионалу, спросить советов/полу-

чить консультацию в реальной жизни. Болашаковцы мотивируют студентов на высшую планку в профессии, помогают молодым людям раскрыть творческий и деловой потенциал. Перед студентами выступили Алтай Кульгинов, аким г. Уральск, Магжан Ауезов, управляющий директор АО «Казкоммерцбанк», Саясат Нурбек, директор Института общественной политики партии «Нур Отан», Бахыт Есимова, руководитель аппарата акима Алматинской области, Сакен Нуртазаев, заместитель акима Шимонаихинского района ВКО, Жанна Тулегенова, исполнительный директор Ассоциации «Болашак», Дауржан Аугамбай, директор ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг» и другие.

За годы работы Ассоциация совместно с Центром международных программ создала действенные механизмы трудоустройства выпускников, дополнительные социальные лифты для молодых специалистов. За последние несколько лет, а именно в 2010 и 2011 годах, на Родину вернулось максимальное количество выпускников – свыше 1300 человек. Ежегодно проводятся отраслевые ярмарки вакансий, форумы выпускников «Болашак: реализация потенциала», участниками которых стали более двух ты-





За годы работы Ассоциация совместно с Центром международных программ создала действенные механизмы трудоустройства выпускников, дополнительные социальные лифты для молодых специалистов

сяч болашаковцев. Более пяти лет совместно с партией «Нур Отан» реализуется проект «Молодежный кадровый резерв». Формируется кадровый резерв для государственной службы, институтов развития, к примеру, 80% сотрудников НУХ «Байтерек» – болашаковцы.

Второй год в Астане с целью консолидации усилий и потенциала активной молодежи проводятся Слеты студенческих организаций Казахстана за рубежом. В этом году на Слет приехали свыше 300 представителей студенческих организаций Казахстана из США, Великобритании, Австрии, Канады,

Китая и десятка других стран. Участники Слета вносят рекомендации Министерству образования и науки касательно поддержки казахстанской молодежи, обучающейся за рубежом, продвижения имиджа Казахстана на мировой арене.

С каждым годом набирает обороты Благотворительный фонд «Болашак». Под постоянным патронатом Фонда находятся Аккольский детский дом, «SOS Детская деревня Астана», ветераны ВОВ Акмолинской области, детский дом «Нұр» в Алматинской области. За последние два года работы собрано более 65 млн. тенге. Эти средства направ-



Одним из самых ярких проектов Ассоциации «Болашак», пожалуй, можно назвать дубляж голливудских фильмов на казахский язык с целью популяризации государственного языка

ляются на оплату обучения воспитанников «SOS Детская деревня Астана» в колледжах и вузах страны, капитальный ремонт зданий и строительство концертных и игровых площадок детских домов, закупка реабилитационного оборудования для детей с ограниченными возможностями. В этом году фондом создан прецедент вовлечения в благотворительную деятельность олимпийского чемпиона. На собранные с благотворительного аукциона Александра Винокурова средства, где выставлялся велосипед чемпиона, успешно проведены дорогостоящие операции за рубежом семерым детям из малообеспеченных семей. Эту работу активно поддерживают представители крупного и среднего бизнеса.

Одним из самых ярких проектов Ассоциации «Болашак», пожалуй, можно назвать дубляж голливудских фильмов на казахский язык с целью популяризации государственного языка. При поддержке



**Дубляж голливудских фильмов на казахский язык**  
Данные проекты реализуются под патронатом Бурханжана Байбеева

**На казахский язык переведено 6 голливудских картин:**

<p><b>«Колістер 2» (2011 г.)</b></p> <p>Для студии Walt Disney Кассовый успех стал 11 фактом Исторический дубляж</p> <p>Популярный фильм и признанный персонаж Самый популярный в Казахстане</p> <p>При дубляже использованы 40 исполнителей голоса</p> <p>Фильм на казахском языке получил 24 000 голосов</p>	<p><b>«Қара қиғандар 3» (2012 г.)</b></p> <p>Казакский слет</p> <p>7 фильмов, на которых заговорили герои фильма</p> <p>Фильм выведен в 52 кинотеатра</p> <p>20 городов Казахстана</p>
<p><b>«Батыл жүрек» (2012 г.)</b></p> <p>Дубляж осуществлен на студии «Спайк Тейлор» и 30 студентах 12 мая</p> <p>9 дубляж исполнителей 15 лет</p>	<p><b>«Жаңа өрнекті адам» (2012 г.)</b></p> <p>Казакский слет стал</p> <p>7 фильмов в мире</p> <p>52 кинотеатра</p> <p>20 городов Казахстана</p>
<p><b>«Монстрлар Университеті» (2013 г.)</b></p> <p>Фильм переведен на 39 языков, каждый язык стал</p> <p>39 языком, на котором заговорили герои мультфильма</p> <p>Фильм в профессиональном дубляже приняли участие 6 исполнителей дубляжа дома талантов Болашаков</p>	<p><b>«Жалғыз Рейнджер» (2013 г.)</b></p> <p>Фильм переведен на 21 язык, каждый язык стал</p> <p>22 языком, на котором заговорили герои мультфильма</p> <p>8 дубляж исполнителей 28 лет</p>

компаний «Меломан», АО «Самрук Казына», «Алтын Кыран» и «Damu Logistics» герои фильмов «Новый человек паук», «Храброе сердце» (премия «Оскар» 2012 года в номинации «Лучший анимационный фильм»), «Тачки-2», «Люди в черном-3» заговорили на казахском языке. В июле этого года состоялись премьеры сразу двух голливудских фильмов, переведенных на казахский язык – «Одинокий Рейнджер» и «Университет монстров». Казахский язык стал 7 языком, на котором заговорили герои студии Sony Pictures, и 39 языком для студии Walt Disney.

Сегодня Ассоциация «Болашак» – одна из ведущих общественных организаций Казахстана, которая формирует ядро интеллектуальной нации и с ответственностью смотрит в будущее.



Айдар Какабаев  
Программный директор «Enactus Kazakhstan»

# ENACTUS: СОРЕВНУЕМСЯ, ЧТОБЫ ДЕЛАТЬ ДОБРО

ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE» УЖЕ ИМЕЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ОСНОВНЫМИ ПОЛОЖЕНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОГРАММЫ ENACTUS. В МАЕ 2013 ГОДА СОСТОЯЛОСЬ САМОЕ ЗНАЧИМОЕ ДЛЯ ВСЕХ СТУДЕНТОВ КАЗАХСТАНА СОБЫТИЕ – НАЦИОНАЛЬНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ «ENACTUS КАЗАХСТАН». ЕЖЕГОДНО ПОБЕДИТЕЛЬ КАЗАХСТАНСКОГО КОНКУРСА ПОЛУЧАЕТ ПУТЕВКУ НА МИРОВОЙ КУБОК, ГДЕ ЗА ТИТУЛ ЧЕМПИОНА МИРА КОНКУРИРУЮТ СТУДЕНТЫ ИЗ 39 СТРАН

Особенностью национального конкурса в 2013 году стало то, что дважды увеличился состав участников, в жюри были представлены 58 компаний, а количество судей превысило 100 человек. Ребята представили на суд жюри свои воплощенные креативные идеи, которые помогли улучшить социальную жизнь наших граждан, положили начало созданию и развитию национальных брендов, решили вопрос с улучшением энергетической проблемы в отдаленных от города селах, улучшили экологическую ситуацию своего региона и страны в целом.

Наблюдая каждый год за деятельностью студенческих команд, можно смело сделать вывод, что программа «Enactus» дает возможность молодежи самореализоваться в сфере предпринимательства, проектного менеджмента и проявлять свою гражданскую ответственность в полезных действиях. Другим важным моментом является активное вовлечение бизнес-сообщества в воспитание молодежи через институт менторства. Многие компании в мире проявляют социальную ответственность бизнеса через поддержку



программы «Enactus» и стремятся принять на работу активных участников программы. В рамках партнерства с бизнесом, организаторы программы в каждой стране предоставляют возможность участия в мастер-классах и тренингах от компаний.

За счет чего существует и развивается программа «Enactus»? Глобальным партнером и спонсором «Enactus Kazakhstan» на протяжении многих лет остается компания «KPMG». Спонсорами программы «Enactus Kazakhstan» являются такие компании как «Sat&Co», «LogyCom», «Евразийский банк», «Акыл-кенес Консалтинг», МЦ «Eurolux», СК «London-Altamy» и «KazAgroinvest».

Что дает участие в программе «Enactus»?

- 1) получение навыков работы в команде, развитие лидерских качеств, навыков делового общения, интеграцию в международное сообщество студентов, прямой контакт с бизнесом через семинары, тренинги и мастер-классы;
- 2) высокий процент трудоустройства, внимание со стороны работодателей и спонсоров. Мировая статистика показывает, что 80% участников трудоустраиваются в крупные



Ежегодно Мировой Кубок начинается с культурной ярмарки, на которой каждый участник открывает для себя новые страны, узнает особенности национальных традиций, обрядов и получает колоссальное удовольствие, погружаясь в многообразие и многоцветие культур



международные компании, а 20% открывают свой бизнес;

- 3) решение кадровой проблемы для бизнеса. Студенты, прошедшие опыт проектной деятельности являются более конкурентоспособными, нежели их сверстники, так как они получают опыт командной работы, развивают бизнес-мышление и внутренние личностные качества. Преодолевая сложный путь от идеи к проекту и результату, многие ребята становятся потенциальными руководителями бизнеса;
- 4) вовлечение в труд, конкретная помощь малыми проектами, благодаря работе с целевой аудиторией (начинающие предприниматели, социально уязвимые слои населения);
- 5) активное вовлечение молодежи в социально-экономическую жизнь страны;
- 6) продвижение имиджа страны и формирование подлинного патриотизма молодежи в борьбе на ежегодных Кубках Мира студенческих проектов «Enactus»;
- 7) формирование поколения будущих лидеров бизнеса Казахстана, готовых активно участвовать в международных бизнес-проектах.

Победителем среди участников конкурса «Enactus Kazakhstan» стала команда Восточно-Казахстанского Технического Университета им. Д. Серикбаева.

На конкурсе команда представила результаты проектов:

- 1) «От сердца к сердцу» – обучение изготовлению украшений ручной работы детьми из «Специализированной школы-интерната для детей-сирот, оставшихся без попечительства родителей», с отклонениями в умственном развитии;
- 2) «EcoLine» – улучшение экологии за счет сбора бумажного мусора в г. Усть-Каменогорск и его поставки на перерабатывающий завод для изготовления туалетной бумаги;
- 3) «Балкарагай» – открытие уникального предприятия с технологией безотходного производства, готовая продукция которого будет представлена в следующих категориях: ядра орехов кедровых шишек, кедровое масло, декоративная облицовочная плитка (кедропласт);
- 4) «Union» – проект по адаптации репатриантов поселка «Шыгыс», через развитие их бизнеса, путем изготовления и продажи национальных изделий.

Второго места удостоена команда Университета Международного Бизнеса (UIB)

Проекты команды:

- 1) «Успешный рост» – экономическая адапта-



ция выпускников детских домов и подготовка их к самостоятельной жизни;

- 2) «Ветер перемен» – решение энергетического вопроса семей, живущих в отдаленных селах и крестьянских хозяйствах Алматинской области;
- 3) «Веретено» – проект, направленный на трудоустройство матерей, чьи дети больны гемофилией;
- 4) «Магазин добра» – реализация товара «вторичного использования» по символическим ценам для малообеспеченных семей с прожиточным минимумом.

Третье место заняла команда Карагандинского Государственного Технического Университета.

Проекты команды:

- 1) «Экотуризм в Бурабае» – развитие экологического туризма в Государственном Национальном природном парке Бурабайского района, Акмолинской области;
- 2) «Hands talk» – обучение детей с нарушением слуха жестовому английскому языку;
- 3) «Trash into cash» – организация переработки мусора, получение прибыли и улучшение санитарного состояния г. Караганды.

Команда Восточно-Казахстанского Технического Университета им. Д. Серикбаева получила право защищать честь страны на Мировом кубке, который состоялся с 29 сентября по 1 октября 2013 года в г. Канкун, Мексика.

Ежегодно Мировой Кубок начинается с культурной ярмарки, на которой каждый участник открывает для себя новые страны, узнает особенности национальных традиций, обрядов и получает колоссальное удовольствие, погружаясь в многообразие и многоцветие культур. Ведущие бизнесмены, топ-менеджеры международных компаний принимают активное участие в дегустации блюд, фотосессиях и национальных танцах. Многие казахстанские студенты отмечают, что участвуя в культурной ярмарке Enactus, они впервые отчетливо осознают глубину и масштабность своей культуры. Им хочется ярче и богаче представить страну, передать свою любовь к Казахстану, продемонстрировать красоту природы и угостить всех кумысом с баурсаками. Чемпионы Enactus Kazakhstan 2013 – ребята из ВКГТУ им. Д. Серикбаева устроили целое шоу, продемонстрировав казахский свадебный обряд. От желающих сфотографироваться под шаныраком с женихом и невестой не было отбоя. Весь вечер в огромном зале не прекращались танцы, переливалась музыка разных народов и континентов, царил атмосфера дружбы и взаимопонимания студентов из 34 стран мира. Отрадно отметить, что в последние три года на Кубок мира выезжают не только студенты-победители национальных соревнований, но и члены жюри, представляющие ведущие казахстанские компании.

Председатель Совета директоров Enactus Worldwide, Президент&CEO «Walmart International» г-н Даг МакМиллан торжественно открыл первый день соревнований и Парад национальных чемпионов, когда на сцене поднимаются флаги всех участников соревнований. И когда голубой флаг нашей страны стремится ввысь, мы кричим во весь голос: «Казахстан, алға!».

Хотелось бы отметить, что количество участников, выставленное на соревнования не менее важно, чем качество проектов. Есть делегации по 100–200 человек, есть и по 3–5 человек. Большее количество студентов позволяет установить деловые отношения со многими странами, поболеть за команду во время выступления, богаче представить картину о стране. Многие из ребят выезжают на Кубок за счет поддержки городских, краевых исполнительных органов. Например, губернатор одного российского региона выделил на поездку команды-чемпиона 100 тыс. долларов. Мы отдельно касаемся этого вопроса, так как ежегодно поиски финансирования для поездки команды-чемпиона на Мировой Кубок превращаются в головную боль, которая не дает сосредоточиться на подготовке к самим соревнованиям. Национальный офис искренне благодарен всем, кто проявляет понимание и поддержку в этом вопросе. Конечно же, роль руководства университета команды-чемпиона является ведущей, так как Мировой кубок представляет собой престижное, имиджевое событие, в котором на плечи университета ложится ответственность представлять Казахстан. Именно то, как ректор относится к своей команде-чемпиону, в конечном счете, определяет боевой дух и настрой студентов.

Кроме самих соревнований, представляющих собой устную презентацию, демонстрацию годового отчета и ответы на вопросы членов жюри, в рамках программы проводятся панельные дискуссии, форумы и отдельные сессии.

В рамках Мирового кубка состоялись панельные дискуссии о проблемах женского лидерства и устойчивом развитии. Модератором был участник Астанинского экономического форума Лорд Майкл Хэстингс, который является руководителем международного управления KPMG по вопросам КСО. Г-н Хэстингс работает в сфере социально-ответственных вопросов на протяжении большей части своей карьеры, за что в 2003 году был удостоен звания Командора Британской империи, также он представляет KPMG на Всемирном совете по устойчивому развитию и является членом правления Международного фору-



ма лидеров бизнеса. Вторым модератором был один самых влиятельных политических аналитиков Фарид Закариа, редактор «TIME», ведущий «GPS CNN», обозреватель «The Washington Post». В дискуссии приняли участие Майра Бувиник – ООН, Сьюзан Чэмберс – вице-Президент Walmart Stores, Франциско Креспо – президент Coca-Cola Мексики, Вики Лостеттер – генеральный менеджер Microsoft, Рави Кант – вице-Президент Tata Motors, Ltd., Кис Крютхоф – президент, Unilever NA, Даг МакМиллон – президент&CEO Walmart International и Даниел Сервите – CEO Grupo Bumbo.

Отрадно отметить, что впервые казахстанская компания «Sat&Co» выступила наряду с крупнейшими международными компаниями спонсором Мирового кубка и известный биз-

неспен Кенес Ракишев поддержал инициативу проведения Мирового кубка молодежных бизнес-проектов в Казахстане. Лондон, Париж, Амстердам, Куала-Лумпур, Нью-Йорк, Берлин, Сингапур радушно принимали всех участников мирового чемпионата в разные годы. В следующем году Мировой Кубок состоится в Пекине. А почему не в Астане? Этот вопрос, наконец, перешел в плоскость реальной перспективы. Благодаря стремительному росту программы «Enactus» в Казахстане за последние пять лет, активизации бизнес-сообщества в поддержке студенческой проектной деятельности была подана официальная заявка на заседании международного Совета директоров, который представляют первые руководители таких ведущих мировых компаний «KPMG», «Walmart», «Coca-Cola», «Hershey's», «Microsoft» и др.

Комиссия по рассмотрению проведения места Мирового кубка приезжает в Астану в марте 2014 года для обсуждения возможностей и перспектив вливания международных компаний в столь крупное событие.

Еще одним важным достижением стало международное признание выдающегося вклада в развитие программы руководителя национального офиса «Enactus» в Казахстане, энтузиаста Альбины Ержановой и награждение ее специальным призом им. Джека Шумейкера, который вручали супруга и сын известного бизнесмена и мецената. Награда имени Джека Шумейкера была учреждена в



2012 году в память о человеке, который внес существенный вклад в развитие международного бизнеса и «Enactus» в мире. Президент «Enactus Kazakhstan» Ержанова Альбина была отмечена «The Jack Shewmaker Leadership Award» за достижение особых результатов в развитии «Enactus» в Казахстане, и единственная из всех руководителей программы по всему миру, была отмечена такой почетной наградой, которая вручалась впервые в истории «Enactus». Такой высокой





оценке со стороны международного бизнес-сообщества предшествовала успешная работа Ержановой А. М. руководителем команды UIB, дважды подряд ставшей призером мировых кубков в Париже и Нью-Йорке. Далее, годы упорного труда по сближению сфер образования и бизнеса, вовлечению новых партнеров, развитию программы в регионах страны.

И, как результат, появились постоянные партнеры, поддерживающие программу в Казахстане. Имя нашей страны прозвучало как победительницы, как страны, уверенно идущей к успеху. И, по словам Альбины Ержановой, эта награда – признание вклада всей команды в лице Совета директоров и национального офиса Enactus Kazakhstan, каждого, кто болел за развитие проекта в Казахстане, кто помогал финансово, морально и просто по-человечески. Это общая победа. Надеемся, что очень скоро победителями Мирового кубка станут и наши студенты! Всех, кто желает внести свой вклад в победу казахстанского Enactus, приглашаем к партнерству, наш сайт: [www.enactus.kz](http://www.enactus.kz)

**ОТЗЫВЫ О СОРЕВНОВАНИЯХ ENACTUS KAZAKHSTAN**  
 Майкл Хастингс, Командор Британской Империи, руководитель международной группы KPMG по вопросам корпоративной ответственности и социокультурному многообразию KPMG International:

– Недавно журнал TIME опубликовал новый список самых влиятельных людей мира. По одной из категорий список возглавляет 15-летняя пакистанская школьница Малала Юсуфзай. Она хотела учиться, но законы талибов запрещают девочкам получать образование, и за свои резкие высказывания она была тяжело ранена талибами. Я рассказал эту

историю, чтобы показать, что от одного человека зависит очень многое. Сегодня главное значение имеют не деньги, не промышленность, не образование. Главное – готовность действовать. Мир полон людей, которые ничего не делают. Вы выбрали действие, которое меняет жизни людей вокруг. Для тех, кому вы помогли, вы самые важные люди. Сегодня для меня большая радость видеть людей, которые выкладываются полностью.

– Все члены жюри, которые присутствуют здесь, многое сделали для Казахстана и для развития движения

## РЕЗУЛЬТАТЫ ENACTUS KAZAKHSTAN NATIONAL EXPOSITION 2013

### ФИНАЛ

#### ЛИГА 1

Город	ВУЗ	Место
Усть-Каменогорск	Восточно-Казахстанский Государственный Технический Университет им. Серикбаева	Чемпион
Алматы	Университет Международного Бизнеса	2 место
Караганда	Карагандинский Государственный Технический Университет	3 место
Алматы	Университет Туран	4 место

### ПОЛУФИНАЛ

#### ЛИГА 1

Город	ВУЗ	Место
Усть-Каменогорск	Восточно-Казахстанский Государственный Технический Университет им. Серикбаева	Финалист
Караганда	Карагандинский Государственный Технический Университет	Финалист
Алматы	Казахстанско-Немецкий Университет	
Усть-Каменогорск	Восточно-Казахстанский Региональный Университет	
Алматы	Центрально-Азиатский Университет	

#### ЛИГА 2

Город	ВУЗ	Место
Алматы	Университет Международного Бизнеса	Финалист
Алматы	Университет Туран	Финалист
Алматы	Алматинский Университет Энергетики и Связи	
Алматы	Международная Академия Бизнеса	
Алматы	Казахстанский Институт Менеджмента Экономики и Прогнозирования	

### ОТБОРОЧНЫЙ ТУР

#### ЛИГА 1

Город	ВУЗ	Место
Алматы	Университет Международного Бизнеса	Финалист
Алматы	Центрально-Азиатский Университет	Финалист
Алматы	Международный Университет Информационных Технологий	3 место
Алматы	Казахский Экономический Университет им. Т. Рыскулова	
Караганда	Карагандинский Государственный Медицинский Университет	

#### ЛИГА 2

Город	ВУЗ	Место
Алматы	Международная Академия Бизнеса	Финалист
Алматы	Алматинский Университет Энергетики и Связи	Финалист
Семей	Семипалатинский Государственный Университет им. Шакарима	3 место
Алматы	Казахский Государственный Женский Педагогический Университет	
Алматы	Казахский Национальный Технический Университет им. Сатпаева	

#### ЛИГА 3

Город	ВУЗ	Место
Усть-Каменогорск	Восточно-Казахстанский Государственный Технический Университет им. Серикбаева	Финалист
Караганда	Карагандинский Государственный Технический Университет	Финалист
Алматы	Казахский Национальный Аграрный Университет	3 место
Алматы	Университет Сулеймана Демиреля	
Павлодар	Инновационный Евразийский Университет	

#### ЛИГА 4

Город	ВУЗ	Место
Усть-Каменогорск	Восточно-Казахстанский Региональный Университет	Финалист
Алматы	Казахстанский Институт Менеджмента Экономики и Прогнозирования	Финалист
Тараз	Таразский Государственный Университет им. Х. Дулати	3 место
Талдыкорган	Жетысуский Государственный Университет им. И. Жансугурова	
Павлодар	Павлодарский Государственный Педагогический Институт	
Уральск	Западно-Казахстанский Государственный Университет им. М. Утемисова	

#### ЛИГА 5

Город	ВУЗ	Место
Алматы	Казахстанско-Немецкий Университет	Финалист
Алматы	Университет Туран	Финалист
Караганда	ЦКА НОЦ Лингва	3 место
Алматы	КазМОиМЯ им. Абылай хана	
Алматы	Академия Экономики и Права	
Уральск	Казахская Академия Транспорта и Коммуникаций им. М. Тынышпаева	

Enactus, – подчеркнул член Совета директоров, управляющий директор Института нефти и газа Жаксыбек Кулекеев. – Спонсоры этой программы подают яркий пример социальной ответственности. Вы сделали шаг, чтобы стать лидерами нашего общества. Своим первым шагом вы доказали, что готовы взять на себя ответственность за будущее страны. Сегодня Enactus Казахстан становится узнаваемым. А в будущем, я уверен, эта программа получит и государственную поддержку.

### ВПЕЧАТЛЕНИЯ СТУДЕНТКИ МАБ ЛАУРЫ КОПБАЕВОЙ О САММИТЕ, ПРОХОДИВШЕМ В НЬЮ ЙОРКЕ

Расскажу о Саммите, на котором студенты из Казахстана приняли участие в качестве слушателей и твиттеров. Четвертый ежегодный Саммит Социального Добра (Social Good Summit) организованный технологическим новостным порталом Mashable, фондом ООН, Программой Развития ООН (UNDP), фондом Билла и Мелинды Гейтс и культурным центром 92Y, проходил в Нью-Йорке с 22 по 24 сентября и объединил лидеров социального предпринимательства и активизма, инноваторов, артистов и тех, кто хочет изменить мир к лучшему и, заодно, сфотографировать артистов.

Наиболее запомнившиеся для мне спикерами были: активисты Янго Ду, Мелинда Гейтс, Дэвид Дарг, Ян Сомерхалдер, Уилл Ай Эм, Маркус Блэсддэйл, Ричард Диктус говорили об успехах социального добра по всему миру, об огромной роли волонтерства, рассказывали о инновационных проектах. На вопрос «с чего начать?» у Янго Ду ответ простой: «Где бы вы ни были, даже если в Нью-Йорке, всегда есть возможность делать что-то в сфере социальных изменений». Президент Enactus Элвин Порс рассказал о том, как его организация помогает молодежи развивать свои идеи, устраивая соревнования на предпринимательскую креативность для 65-и тысяч студентов из 1600 университетов.



В настоящее время Lange производит только несколько тысяч золотых либо платиновых наручных часов в год. Все они оснащаются исключительно механизмами собственного производства, которые собираются и изящно декорируются вручную.

## ИМЯ ГОВОРИТ САМО ЗА СЕБЯ

ФЕРДИНАНД А. ЛАНГЕ, ОСНОВАВШИЙ В 1845 ГОДУ ЧАСОВУЮ МАНУФАКТУРУ, ЗАЛОЖИЛ ОСНОВЫ САКСОНСКОЙ ПРЕЦИЗИОННОЙ ЧАСОВОЙ ИНДУСТРИИ. ЕГО ИЗЫСКАННЫЕ КАРМАННЫЕ ЧАСЫ ПОЛЬЗУЮТСЯ НЕИЗМЕННО ВЫСОКИМ СПРОСОМ У КОЛЛЕКЦИОНЕРОВ ВСЕГО МИРА. ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ ПРЕДПРИЯТИЕ БЫЛО ЭКСПРОПРИИРОВАНО, И МАРКА А. LANGE & SÖHNE ИСЧЕЗЛА. ЛИШЬ В 1990 ГОДУ ВАЛЬТЕР ЛАНГЕ, ПРАВНУК ОСНОВАТЕЛЯ КОМПАНИИ, РИСКНУЛ ВОЗРОДИТЬ ЕЕ.



Дебют прошлого года, LANGE 1 TOURBILLON PERPETUAL CALENDAR, в лимитированной серии Handwerkskunst, состоящей всего из 15 экземпляров, демонстрирует весь спектр традиционных знаний и умений, которыми славится именитая саксонская мануфактура

Говоря о часах A. Lange & Söhne, недостаточно будет всего лишь упомянуть, что в них реализован впечатляющий набор дополнительных функций. Своими часами мастера из Саксонии демонстрируют всему миру, что благодаря присущей им неординарной изобретательности они способны покорять все новые и новые вершины прецизионного часового дела.

В настоящее время Lange производит только несколько тысяч золотых либо платиновых наручных часов в год. Все они оснащаются исключительно механизмами собственного производства, которые собираются и изящно декорируются вручную. Термин Handwerkskunst («Искусство ручной работы») в полной мере

относится к декорированию мануфактурного калибра L082.1. Традиционные элементы декорирования уравновешивают авангардные инновации в дизайне калибра. Почти за два десятилетия компания A. Lange & Söhne разработала свыше 40 мануфактурных калибров и обеспечила себе лидирующее положение среди ведущих часовых марок мира.

Наиболее успешные модели марки — новаторские LANGE 1, ставшие первыми наручными часами серийного производства, оснащенными большим указателем даты, а также часы LANGE ZEITWERK с легко читаемым цифровым указателем текущего времени мгновенного переключения. Обе эти модели признаны образцами дизайна именитой часовой марки.

Дебют прошлого года, LANGE 1 TOURBILLON PERPETUAL CALENDAR, в лимитированной серии Handwerkskunst, состоящей всего из 15 экземпляров, демонстрирует весь спектр традиционных знаний и умений, которыми славится именитая саксонская мануфактура.

В часах Lange 1 Tourbillon Perpetual Calendar Handwerkskunst сочетаются две классические сложные функции и характерный дизайн самых известных наручных часов мануфактуры A. Lange & Söhne — Lange 1. Благодаря продуманному расположению календарных указателей вокруг основного циферблата с запатентованным периферийным кольцом, достаточно один раз взглянуть на часы, чтобы узнать точную дату, день недели, месяц, високосный год и фазу Луны. Уникальная особенность этих часов заключается еще и в том, что все указатели вечного календаря переключаются одновременно. Они настолько гармонично вписаны в циферблат, что не сразу удается осознать всю сложность технического устройства этого произведения часового искусства. Стремление к удобному прочтению всех указателей циферблата привело к тому, что в часах нет окошка турбийона. Но полюбоваться его безукоризненной конструкцией с запатентованным устройством остановки секундной стрелки можно через заднюю крышку корпуса. Циферблат выполнен из цельного белого золота и в этой особой серии декорирован с помощью редкой комбинации техник рельефной гравировки и гравировки трембляж.

Ручная работа видна во всех, даже самых мелких деталях. Впервые в часах Lange нанесены вручную и синие цифры большого указателя даты.

Мосты промежуточного колеса и турбийона гравированы вручную, образуя единую сложную конструкцию с запатентованным устройством остановки секундной стрелки при коррекции времени. Массивный ротор из

Часы компании A. Lange & Söhne экстраординарны с любой точки зрения, своего рода отражение как блистательного достоинства предшествующих поколений династии часовщиков Ланге, так и виртуозного мастерства современных часовщиков

21-каратного золота с платиновым ободом на внешней дуге также декорирован вручную. Каждый мост украшен особым образом.

Отделка верхней части каретки турбийона с применением техники плоской зеркальной полировки — еще одна отличительная особенность высочайшего качества Lange. Четыре золотых шатона и алмазный накладной камень, удерживающий кончик оси каретки турбийона, являются завершающим блистательным штрихом часового великолепия Handwerkskunst.

Достоинной оправой для драгоценных металлов выступает платиновый корпус диаметром 41,9 мм. На задней крышке вручную выгравированы номер корпуса и серии, а также надпись A. Lange & Söhne. Эксклюзивное коллекционное изделие было представлено во время работы Салона высокого часового искусства Watches & Wonders, который состоялся в сентябре 2013 года в Гонконге. Часы лимитированной серии, состоящей из 15 экземпляров, можно будет приобрести только в 11 международных бутиках A. Lange & Söhne.

Часы компании A. Lange & Söhne экстраординарны с любой точки зрения, своего рода отражение как блистательного достоинства предшествующих поколений династии часовщиков Ланге, так и виртуозного мастерства современных часовщиков.



РАЗРАБОТКА ЧАСОВ SAXONIA AUTOMATIC OUTSIZE DATE – ЭТО РИСКОВАННАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ В МИР СВЕРХСЛОЖНЫХ МЕХАНИЧЕСКИХ УСТРОЙСТВ. РЕЗУЛЬТАТ – ЧАСЫ ЭКСТРАОРДИНАРНЫЕ С ЛЮБОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, СВОЕГО РОДА ОТРАЖЕНИЕ КАК БЛИСТАТЕЛЬНОГО ДОСТОЯНИЯ ПРЕДШЕСТВУЮЩИХ ПОКОЛЕНИЙ ДИНАСТИИ ЧАСОВЩИКОВ ЛАНГЕ, ТАК И ВИРТУОЗНОГО МАСТЕРСТВА СОВРЕМЕННЫХ ЧАСОВЩИКОВ.

# НА ОЛИМПЕ ЧАСОВОГО ИСКУССТВА



Обладая несомненной ценностью, присущей всем часам Мануфактуры, Saxonia Automatic Outsize Date отдают дань уважения традициям саксонского часового искусства. Ценности и традиции саксонского мастерства переданы в этих часах с большим искусством. Это тот случай, когда часовые мастера Lange доводят количество работы, затрачиваемой на окончательную отделку деталей, до беспрецедентно высокого уровня.

Элегантность и утонченность дизайна присущи всем экземплярам коллекции Saxonia. Эффективный циферблат украшен крупным указателем даты с двойной апертурой — настоящим символом бренда.

В корпусе из розового золота часов Saxonia Automatic Outsize Date скрыт уникальный мануфактурный механизм от Lange — легендарный калибр Sax-0-Mat. Название об-

разовано из слов Saxonia, zero и automatic. Ноль в названии говорит о наличии оригинального механизма с функцией Zero-Reset, которая при вытаскиваемой заводной головке позволяет мгновенно сбросить секундную стрелку на ноль. Эта полезная функция помогает легко и просто установить точное время. Система автоматического завода заслуживает отдельного упоминания: ротор из 21-каратного золота с изысканным рельефным тиснением и платиновым ободом на внешней дуге осуществляет завод часов при вращении в обоих направлениях с помощью понижающей передачи. Происходит быстрое накопление достаточного запаса хода даже в течение спокойного дня в офисе или на отдыхе. Взглянув сквозь сапфировое стекло задней крышки корпуса, можно насладиться всеми деталями тщательно выполненного механизма. Расположение трехчетвертного ротора позволяет наблюдать за устройством

хода с классическим балансом с регулировочными винтами, ручную гравированным балансовым мостом и прецизионной системой с пружиной «лебединая шея». Лимитированная серия часов Saxonia Automatic Outsize Date состоит из 25 экземпляров. Все они предназначены для клиентов 11 бутиков A. Lange & Söhne по всему миру. Дебют этого произведения часового искусства состоялся во время работы Salona высокого часового искусства Watches & Wonders, который прошел в сентябре 2013 в Гонконге.

Надеемся в самом скором времени увидеть новые шедевры!

[www.lange-sohne.com](http://www.lange-sohne.com)



## КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Союз сервисных компаний Казахстана (далее — Союз) и редакция журнала «KazService» (далее — Журнал) приветствует Вас и выражают Вам свое уважение и искренние намерения к дальнейшему сотрудничеству! Журнал «KazService» — это иллюстрированный информационно-аналитический журнал Союза, членами которого являются более 50 крупных и средних отечественных и зарубежных нефтесервисных компаний, работающих в Казахстане.

Журнал издаётся с ноября 2012 года тиражом в 3000 экземпляров. На страницах журнала публикуется информация о членах союза, о проблемах и достижениях нефтесервисной отрасли, актуальные вопросы, связанные с экономикой, обществом, культурой и спортом.

Редакция журнала предлагает Вам рассмотреть наше коммерческое предложение при планировании Вашего маркетингового бюджета на 2013 год, а также ознакомиться с тематическим планом выходов журнала на 2013 год и разместить информацию о Вашей компании на страницах журнала «KazService».

## СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ:

Наименование	Размер (мм)	Стоимость (тенге)
Первые 3 разворота	213x279	650 000
2 страница обложки	213x279	400 000
4 страница обложки	213x279	500 000
Спонсор страницы «Содержание»	213x279	350 000
Внутренний разворот	213x279	500 000
Модуль на внутренней странице	213x279	200 000

При приобретении пакета «Годовое размещение» (единовременная оплата за шесть выходов журнала) предоставляется 20%-ная скидка и бонус — PR-статья на разворот.

Тел/факс: +7 7172 51 69 68. Сот.: +7 701 272 2607. [Info@kazservice.kz](mailto:Info@kazservice.kz)



# АНГЛИЙСКИЙ ШИК

КОМПАНИЯ VERTU ПРЕДСТАВЛЯЕТ СЕНСАЦИОННЫЙ СМАРТФОН CONSTELLATION, ОЛИЦЕТВОРЯЮЩИЙ НОВЫЙ ЭТАП В ЖИЗНИ КОМПАНИИ. ТЕЛЕФОНЫ VERTU СОЗДАНЫ, ЧТОБЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ САМЫМ ВЫСОКИМ ТРЕБОВАНИЯМ СВОИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ, ПРЕДЛАГАЯ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ СЕРВИСЫ НАРЯДУ С ПЕРЕДОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ И ВЫСОЧАЙШИМ КАЧЕСТВОМ РУЧНОЙ СБОРКИ. VERTU ЗАНИМАЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ ТЕЛЕФОНОВ КЛАССА ЛЮКС, РЫНКЕ, КОТОРЫЙ VERTU СОЗДАЛА БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ НАЗАД.

**В** настоящее время Vertu выпускает три основные коллекции – Vertu Ti, Signature и Constellation. Каждый телефон собирается из дорогостоящих материалов вручную одним мастером в головном офисе компании в графстве Хэмпшир в Англии.

По словам Массимилиано Польяни, генерального директора Vertu, «Компания Vertu находится на уникальном этапе своего развития, наша жизнь насыщена значимыми событиями. Constellation – это наша вторая крупная премьера в 2013 году, мы продолжаем нашу стратегию сегментации рынка, на основе которой мы создаем новые коллекции.

Новый смартфон призван привлечь новую, более широкую аудиторию, но он также станет дополнительным выбором для наших постоянных клиентов».

Vertu Constellation – это первый смартфон Vertu, в котором материалы высочайшего качества, традиции английского ручного производства, инновационные технологии и легендарные сервисы Vertu интегрированы в яркий, ультрасовременный дизайн, призванный понравиться и мужчинам, и женщинам. Смартфон олицетворяет собой новый вектор развития и активные изменения, происходящие внутри компании – ведущего мирового производителя мобильных телефонов класса люкс.

«Дизайн Constellation – это визуальное воплощение нового этапа в жизни Vertu. Мы создали объект «чистого» дизайна, в нем есть минимализм и интригующая недосказанность. Однако, несмотря на неожиданный стилистический поворот, мы остались верны традициям Vertu в воплощении наших дизайнерских ценности бренда: уникальные материалы, мастерство английской ручной сборки и передовые технологии», – говорит Игнасио Гермаде, директор по продукту Vertu.

Сапфировое стекло стало неотъемлемой частью телефонов Vertu. Для защиты фронтальной части аппарата, под которой находится экран с диагональю 4,3 дюйма и разрешением 720p, в телефоне Constellation используется стекло с диагональю 5,1 дюйма весом более 100 карат. Сапфир нельзя повредить ничем, кроме алмаза, что гарантирует практически идеальное состояние стекла в течение всего срока эксплуатации телефона.

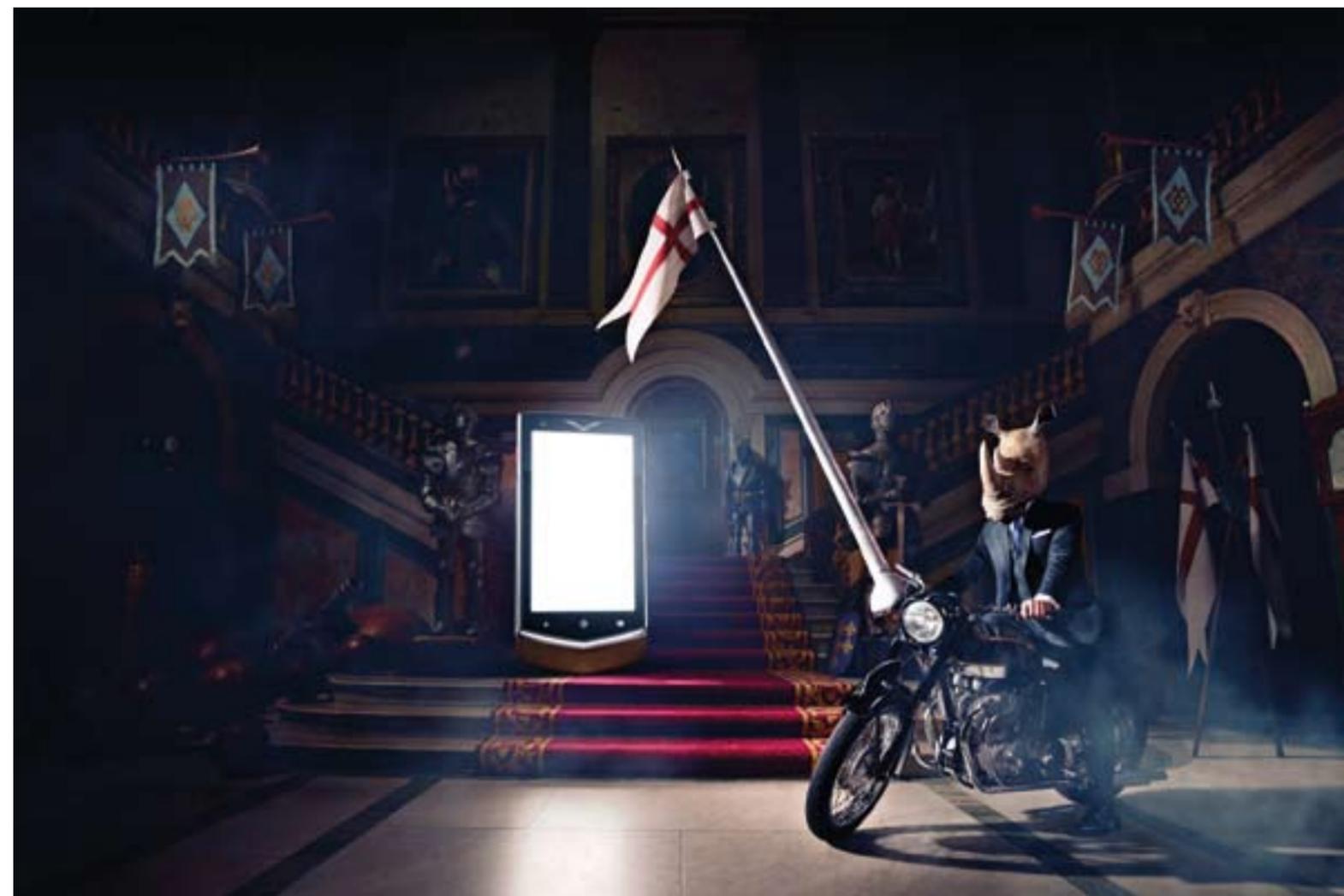
Титан, из которого выполнен корпус смартфона, в два с половиной раза прочнее нержавеющей стали и при этом в два раза легче. Именно за прочность, легкость и непревзойденную элегантность полированный

титан был выбран инженерами Vertu в качестве материала для корпуса смартфона.

Для отделки Constellation используется натуральная телячья кожа высочайшего качества. Дизайнеры Vertu тщательно отбирают цельные куски кожи на мануфактуре со 150-летней историей, расположенной в Альпах. Телефон Constellation представлен в пяти эксклюзивных цветах: капучино, черный, оранжевый, мокко и малиновый.

С технической точки зрения Vertu Constellation отвечает всем требованиям современного смартфона, в перечень основных характеристик входят: операционная система Android™ 4.2 Jelly Bean, двухъядерный процессор Qualcomm® Snapdragon™ частотой 1,7 ГГц, 32 Гб встроенной памяти, 13-мегапиксельная основная камера с возможностью записи видео в формате Full HD (1080p), дополнительная фронтальная 1,3-мегапиксельная камера, идеально подходящая для общения в Skype™, Wi-Fi, Bluetooth и NFC.

Особое, крайне внимательное отношение инженеров Vertu к разработке акустической системы обеспечивает легендарное симфоническое звучание Vertu. Коллекция уникаль-



ных рингтонов включает мелодии в исполнении Лондонского симфонического оркестра, а также мелодии, воспроизводящие голоса английских певчих птиц. Функция подавления шума и поддержка aptX® гарантируют высокое качество воспроизведения звука через различные устройства, в том числе подключенные по Bluetooth®.

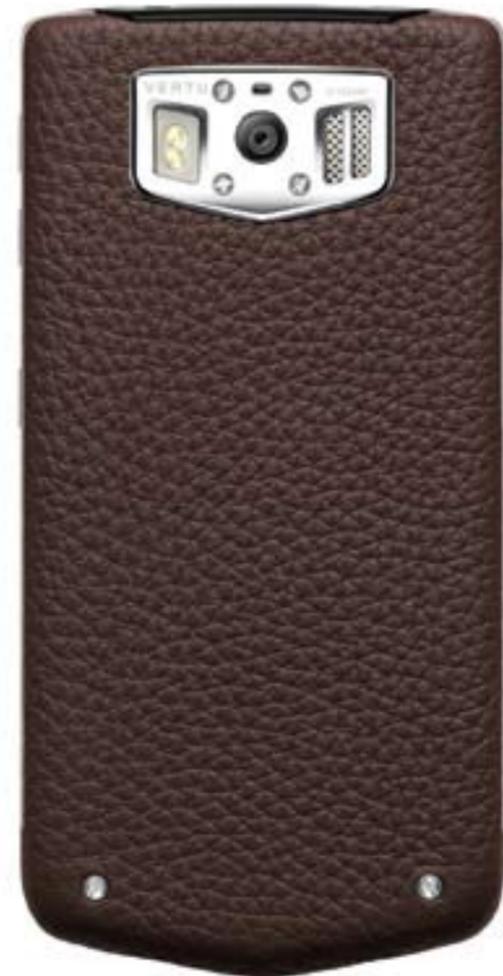
Помимо современных технологий новый Constellation предлагает эксклюзивные сервисы Vertu: Vertu LIFE и Vertu CERTAINTY. Знаменитые персонализированные сервисы стали неотъемлемой частью Vertu и призваны сделать жизнь владельца телефона исключительно насыщенной и комфортной. Vertu LIFE – это персонализированные рекомендации и эксклюзивный доступ на мероприятия, специально подобранные согласно предпочтениям обладателя телефона. Сервис Vertu CERTAINTY помогает защитить устройство, персональные данные, а при необходимости и самого владельца телефона.

Сервис Vertu LIFE – это эксклюзивные привилегии и неограниченный доступ на мероприятия, включая бесплатный вход в закрытые частные клубы по всему миру и возможность делать покупки «за закрытыми дверями».

Сервис Vertu CERTAINTY помогает защитить устройство, персональные данные, а при необходимости и самого владельца телефона за счет передовых технологий и партнеров-экспертов. Партнерство с Silent Circle гарантирует возможность шифрования каналов связи, iPass предоставляет доступ к сети Wi-Fi по всему миру, личную безопасность клиентов обеспечивает компания Protector Services Group, антивирус разработан Лабораторией Касперского.

Сегодня телефоны Vertu представлены более чем в 500 магазинах по всему миру, включая более 70 бутиков компании в 66 странах.

Дополнительную информацию вы можете найти на сайте [www.vertu.com](http://www.vertu.com)



## Vertu Constellation

### ФИЗИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Длина: 142,2 мм,  
 Ширина: 70,4 мм,  
 Высота: 11,2 мм  
 Вес: 179 г

### СЕРВИСЫ

Vertu Life, Vertu Certainty

### ОПЕРАЦИОННАЯ СИСТЕМА

Android 4.2 (Jelly Bean)

### ХАРАКТЕРИСТИКИ АППАРАТНОЙ ЧАСТИ

- Двухъядерный процессор Qualcomm® Snapdragon™ 1,7 ГГц
- Яркий, высококонтрастный дисплей диагональю 4,3 дюймов, с разрешением 720 р, защищенный сапфировым стеклом.
- 13-мегапиксельная основная камера.
- Основная камера с разрешением 13 МП с автофокусом и двойной светодиодной вспышкой.
- 1,3-мегапиксельная фронтальная камера, совместимая со Skype™.
- 32 Гб встроенной памяти.
- Динамик 11мм x 15мм.
- А-GPS и компас.
- Гироскоп и датчик ориентации в пространстве.

- Аккумуляторная батарея\*: встроенная литий-ионная батарея емкостью 1800 мАч.
- Время разговора: до 14 часов 30 минут (WCDMA).
- В режиме ожидания: до 405 часов.

### ПЕРЕДАЧА ДАННЫХ

- Четырехдиапазонный GSM 850/900/1800/1900 МГц
- WCDMA I, II, IV, V, VIII
- HSPA+, Cat24, 42 Мб/с (нисходящий), Cat6 5.76 Мб/с (восходящий)
- WLAN 802.11 a,b,g, n, inc. WAPI для PRC
- Разъем micro-USB
- Аудио разъем 3,5 мм
- Bluetooth® v4.0 + LE
- Поддержка CSR aptX®
- NFC с поддержкой встроенных элементов безопасности
- Wi-Fi

### ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложения Vertu\*, в том числе Life и Certainty, Рекомендуемые приложения и Помощь мобильные сервисы Google Mobile#, включая Google Play™, Gmail™, Google Chrome™, Google+™, Google Maps™, облачное хранилище Google Drive™, YouTube™ и другие сервисы.

Калькулятор, Календарь, Камера, Часы, Загрузки, Email, Галерея, SMS/MMS, Movie Studio, Музыка\*\*, Контакты, Телефон, Настройки

Baidu App Search\*\*, Baidu Input\*\*, Baidu Search\*\*, AutoNavi Maps\*\*

### ЯЗЫКИ ИНТЕРФЕЙСА

Арабский, индонезийский, чешский, английский (Великобритания), английский (США), французский, немецкий, итальянский, японский, корейский, португальский, русский, упрощенный китайский, испанский (Испания), испанский (США), тайский, традиционный китайский (Тайвань), турецкий, украинский, вьетнамский.

\* Некоторые функции зависят от местоположения, сети и/или сервиса.

# ПО, рассчитанное для работы только в RoW (остальной части мира)

\*\* ПО, рассчитанное для работы только в Китае



# СУДЬБА ЧЕЛОВЕКА!

НАДО ОТДАТЬ ДОЛЖНОЕ НАШЕЙ МОЛОДЕЖИ – СЕГОДНЯ ОНИ ЛОМАЮТ ВЕКОВЫЕ СТЕРЕОТИПЫ СМЕЛО И ЛЕГКО... КТО БЫ МОГ ПОДУМАТЬ, ЧТО У НАС В КАЗАХСТАНЕ ЛЕГИТИМНО И САМОСТОЯТЕЛЬНО МОЛОДОЙ ЧЕЛОВЕК СМОЖЕТ ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ? ПРИЧЕМ, ОЧЕНЬ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ...

Кто-то скажет «повезло», кто-то подумает о «дядюшке за спиной» или о «сильной руке», а кто-то просто не поверит. Сколько людей – столько и мнений, но нет равнодушных. И это – самое главное. Судьба нашего современника Марата Абиева из Актобе известна практически каждому читающему казахстанцу, она волнует и удивляет, а события его жизни будоражат ум и захлестывают эмоциями. Но что самое интересное – заставляет каждого из нас задуматься о своих жизненных успехах или неудачах, о несбывшихся мечтах, о взлетах и падениях, о своей собственной судьбе...

Семья нашего героя в 1999 году перееха-



ла из райцентра Кандыгааш в Актобе. Грянувший в конце 90-ых кризис не обошел эту семью – маму сократили, а папе задерживали зарплату. Нужно было искать выход из сложившейся ситуации, и у 10-летнего мальчишки появилось неистребимое желание помочь семье заработать денег. Поначалу приходилось и машины мыть на рынке, и книжки библиотечные приводить в порядок, а позже – сетевой маркетинг, компьютерные услуги. Пришлось столкнуться с типичными «кидальными» вариантами, потерей денег,

мнимых друзей, но не веры в себя.

Некоторое время спустя Марат вновь начал с нуля, занявшись установкой датчиков на автомобили, позволявших отслеживать передвижение машин, расход топлива и скорость авто. Сотрудники российской компании, поставлявшей эти датчики, не соглашались на дилерство, отказывались предоставлять товар в рассрочку. Тогда Марат придумал оригинальный ход: он получил разрешение на использование их бренда и стал официально представлять российскую компанию на казахстанском рынке, используя их отзывы, сертификаты, портфолио и репутацию.

Дела вновь пошли в гору, но вскоре россияне поняли допущенную оплошность и выразили желание купить его компанию. После переговоров Марат продал им фирму за миллион долларов, и таким образом в 22 года стал долларовым миллионером.

После тщетных и долгих размышлений, чем заняться, наш герой обратился за советом к своему давнему знакомому Тимуру, работавшему в одной из иностранных нефтяных фирм. Тот предложил поставлять трубы нефтяным компаниям.

Немало времени оба посвятили полному обзору рынка трубной продукции по всему миру, скрупулезно анализировали добытые сведения. Поиски вывели их на Павлодарский завод по производству стальных бес-

шовных труб. Предприятие ощущало трудности со сбытом, осуществляемым известной иностранной компанией. Через месяц кропотливого труда Марат и Тимур подготовили презентацию с анализом рынка продаж нефтяных труб. Однако попасть к самому руководителю завода оказалось сложнее всего. Только седьмая попытка добиться аудитории у руководителя увенчалась успехом.

Ребята предложили реализовывать две тысячи тонн продукции не за год, как это делал дилер, а за месяц. Марат и Тимур заявили: в случае, если обещание не будет исполнено, уйдут, а если они сдержат данное слово, то с ними должен быть заключен контракт на пять лет. Директор завода дал «добро». Так их компания стала дилером крупнейшего предприятия.

Другим смелым и рискованным делом в его жизни был бизнес в Иране. Преодолев все мыслимые и немыслимые преграды, Марат получил прекрасную возможность перейти из бизнеса продаж в производственный сегмент.

## ПОСОБИЕ ПО ЧЕСТНОМУ БИЗНЕСУ

Марат Абиев написал книгу о своем становлении как бизнесмена, о трудностях, которые ему пришлось преодолевать. Она предназначена для тех, кто не входит в узкий круг «золотой молодежи». Также вопреки расхожему мнению о высоком уровне коррупции в нашем обществе, Марат доказывает, что в Казахстане можно строить честный бизнес без мошенничества и жульничества. Он ломает устоявшееся мнение, что бизнес в Казахстане — это удел «агашек», которые уже рождены с нужными связями, и новичкам в бизнесе делать нечего.

Книга под рабочим названием «Казахстанская мечта» выйдет в свет в декабре, она будет издана на казахском, русском и английском языках.

Известный казахстанский блоггер, журналист и писатель Ельтай Давленов, вопреки мнению некоторых скептически настроенных авторов, заверил, что книга будет иметь успех на казахстанском рынке и станет одной из долгожданных новинок книжного сезона-2013. Главный лейтмотив книги – Не сдаваться ни при каких обстоятельствах! «Если в первый раз не получится, во второй не получится, в 15-ый не получится. Но не сдаваться!, – пишет Марат. Я делал много попыток, думал, что я неудачник, не создан для этого. Но, видимо, Бог испытывал мою выдержку. После очередного провального проекта, следующий оказался успешным. Если анализировать произошедшее, то когда я проигрывал, на самом деле я выигрывал».



По материалам сайта sk-sport.kz,  
Автор фото: Исхандер Салиходжаев

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ БЕРКУТЧИ:

## ТРАДИЦИИ, ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ, МАСШТАБ СОБЫТИЯ

С 29 ПО 30 НОЯБРЯ В ТРИДЦАТИ КИЛОМЕТРАХ ОТ АСТАНЫ ПРОШЕЛ ПЕРВЫЙ В ИСТОРИИ КАЗАХСТАНА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ БЕРКУТЧИ. ДЛЯ УЧАСТИЯ В СОСТЯЗАНИЯХ В СТОЛИЦУ КАЗАХСТАНА ПРИЕХАЛИ БОЛЕЕ ШЕСТИДЕСЯТИ ЛОВЧИХ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН

Это 25 беркутчи из Казахстана, 14 – из Китая, 13 – из Монголии, 5 – из Киргизии и 1 из Узбекистана. Были охотники с ловчими птицами и из европейских стран – Испании, Австрии, Венгрии, Чехии, Словакии.

Генеральный менеджер организации охотников Италии и Испании Хуан Бернабе поблагодарил за приглашение на фестиваль и отметил, что проведение такого праздника важно и для любителей птичьей охоты европейских стран.

В составе нашей казахстанской команды выступили лучшие ловчие со всех регионов страны.

В первый день соревнований беркутчи по-



казали мастерство своих птиц в таких дисциплинах, как «аушы құстардың сыны», «еркін ұшуы», «қолға шақыру», «шырғаға салу».

По итогам первого этапа состязаний охотников с беркутами лидировала команда Казахстана. На втором месте обосновались



беркутчи из Монголии. В тройку лучших вошла сборная Китая, чуть отстала от нее кыргызская команда.

В финальную же часть вышли девятнадцать ловчих, большей частью из Казахстана. Хорошо проявил себя 28-летний Куаныш Исабеков с беркутом Акжелен из Алматинской области. Тринадцать лет Куаныш увлекается охотой. Опытный беркутчи показал лучшие результаты в «қолға шақыру» и «шырғаға салу». Хорошую подготовку продемонстрировал потомственный беркутчи Шалгас Акылбеков, приехавший в Астану с тремя сыновьями.

Второй день, несмотря на суровые погодные условия и ожесточенную борьбу, не сломил программу фестиваля. В полдень прошел парад участников, а завершился фестиваль охотой на волков.

Определились победитель и призеры турнира. Первое место занял ловчий из Атырау Ардак Кошкарлов. На втором – Контуган Токтабай из Астаны, а бронзовым призером фестиваля стал монгольский беркутчи Кайзым Беркутканулы.

Отмечен и самый юный участник – Тостанбек Байрак из села Донское Ақмолинской области. Охота с беркутами среди его родных дело семейное.

В этом году на развитие национальных видов спорта из фонда АО «Самрук-Казына» выделено 397 миллионов тенге. Большая часть средств направленных на развитие охоты с беркутами адресована в регионы для воспитания молодых охотников и подготовку профессиональных беркутчи.

– Это общественный проект, это наши корни, это история нашего народа, то, что делается для возрождения народного спор-

та должно получить понимание и поддержку всех слоев населения, – отметил управляющий директор АО «Самрук-Казына» Дархан Калетаев на пресс-конференции, прошедшей в преддверии фестиваля.

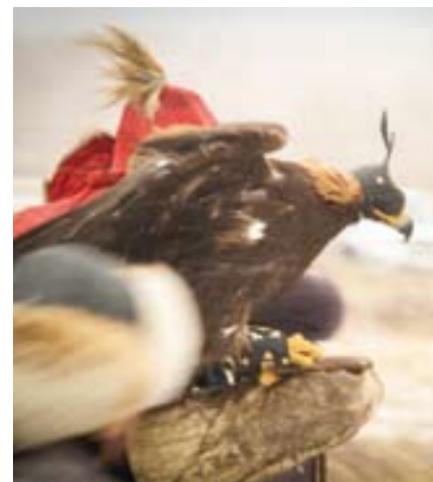
Также в рамках фестиваля прошла научная конференция «Роль искусства обучения ловчих птиц в мировой интеграции». В ходе конференции состоялась выставка, на которой были представлены изделия ручной работы казахстанских беркутчи. По окончании форума выставка переехала к месту проведения фестиваля.

Фестивали беркутчи планируется проводить в нашей стране регулярно. Так, что участники завершившихся соревнований еще встретятся и вновь поборются за победу.



По итогам первого этапа состязаний охотников с беркутами лидировала команда Казахстана. На втором месте обосновались беркутчи из Монголии. В тройку лучших вошла сборная Китая, чуть отстала от неё кыргызская команда

Автор фото: Искандер Салиходжаев



www.airastana.com

# АСТАНА – ЛОНДОН

с 29 октября

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012, 2013

«Эйр Астана» продолжает соединять столицы Евразии. Мы рады предложить прямое авиасообщение из Астаны в Лондон на комфортабельных авиалайнерах «Боинг-757» со спальным бизнес-классом.

Центры бронирования и информации: +7 727 2444477, +7 7172 584477



**air astana**  
в самом сердце Евразии



ROYAL TULIP

LUXURY HOTELS

ALMATY



**Торжественный комплекс Grand Ballroom при отеле Royal Tulip Almaty.  
Революционный подход к организации и проведению мероприятий  
любых форматов и масштабов!**



401/2, Ospanov str., Almaty, 050020, Republic of Kazakhstan,  
T +7 727 300 0 100, F +7 727 300 0 111  
concierge@royaltulipalmaty.com, www.royaltulipalmaty.com