

KazService

Журнал о сервисном бизнесе Казахстана

#2(2), январь-февраль 2013



ОРАЛ

ФОКУС НА РЕГИОН:
ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ
ОБЛАСТЬ

**СОЮЗ
СЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА**

**БАТЫС ҚАЗАҚСТАН
ОБЛЫСЫНДАҒЫ
МҰНАЙ-СЕРВИС САЛАСЫ**

**БУРОВАЯ ОТРАСЛЬ
КАЗАХСТАНА**

**LEGAL RISKS IN OIL
SERVICES BUSINESS**



Организаторы:



КОНФЕРЕНЦИЯ И ФОРУМ

"Казнефтегазсервис-2013 и Форум нефтегазовых компаний "Нефть и газ: Казахстанское содержание - 2013"

14 февраля 2013 г.

Приглашаем Вас принять участие на конференции и форуме, которые ставят перед собой цель стать информационной и диалоговой площадкой для всех участников нефтегазовой и сервисной отраслей.

В мероприятии примут участие нефтегазовые компании, производители товаров, работ и услуг, ведущие казахстанские и зарубежные сервисные компании, представители государственных органов РК, иностранных нефтегазовых компаний и иностранных ассоциаций сервисных компаний. Также будут обсуждаться вопросы, связанные с развитием казахстанского содержания, участия в тендерах и будущие нефтегазовые проекты.

В рамках Форума планируется участие всех нефтегазовых компаний Казахстана со своими планами закупок товаров, работ и услуг на 2013 год, а также со средне-и долгосрочными планами закупок.

При поддержке: **Министерство нефти и газа Республики Казахстан.**



Партнеры: **air astana**



Место проведения мероприятия:

Центр КазМега



Телефон для справок:

8 /7172/ 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz
www.camng.kz



Партнерство на долгие времена

В прошлом году между правительством Республики Казахстан и компаниями-партнерами по Карачаганакскому проекту было достигнуто Соглашение, послужившее основой для дальнейшей разработки Карачаганакского месторождения. В результате данного Соглашения в июне 2012 в состав акционеров КПО вошла ведущая казахстанская нефтегазовая компания - АО «НК «КазМунайГаз».

В настоящее время Карачаганак является одним из крупнейших международных проектов в Республике Казахстан с общим объемом инвестиций свыше 17 миллиардов долларов США. Карачаганак – это не только огромные запасы углеводородов. Разработка месторождения вносит значительный вклад в развитие казахстанской экономики и способствует росту благосостояния жителей Западно-Казахстанской области.

Карачаганак сегодня - это рекордные уровни добычи, современные методы обеспечения промышленной безопасности и охраны окружающей среды, инновационные технологии, высокие стандарты корпоративного управления, широкомасштабные программы в области национализации кадров, увеличения доли казахстанского содержания и развития социальной инфраструктуры.

Выступая за устойчивое развитие и социально-ответственное партнерство, компания КПО нацелена на достижение новых производственных высот, на благо Республики Казахстан и партнеров по Карачаганаку.



ПАРТНЕРЫ ПО НАЦИОНАЛЬНОМУ ПРОЕКТУ

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В»
Казахстанский филиал, г. Аксай, Бурликовский район,
Западно-Казахстанская область, Республика Казахстан, 090300
Тел: +44 268 6288 483; ИС-СНГ: 8 763 222 2183; Факс: +44 268 6288 432; ИС-СНГ: 8 763 222 2132
www.kpo.kz



Ақпараттық-сараптамалық журнал / Информационно-аналитический журнал / Informational-Analytical Magazine

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

РЕДАКЦИОННЫҚ КЕҢЕС

Е. Оғай

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

М. Мырзағалиев

Төраға орынбасары
ҚазМұнайГаз ҰК АҚ

Ж. Кәкішев

KAZSERVICE одағының
Президиум төрағасы

А. Құдайберген

KAZSERVICE одағының төрағасы

Д. Ауғамбай

KAZSERVICE одағының бас директоры

А. Тоқаев

Қазақ мұнай және газ институты АҚ,
Басқарушы директор

Д. Сәлімбаев

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

БАС РЕДАКТОР

Д. Ауғамбай

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ

ЖШС «ILLUSTRATE studio»

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

Редакцияның мекен-жайы:
010000, Қазақстан Республикасы, Астана қ.,
Сығанақ көшесі, 29, офис 1109, 1113

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. Оғай

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

М. Мирзағалиев

Заместитель Председателя Правления АО «НК «КазМұнайГаз»

Ж. Кәкішев

Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген

Председатель Союза KAZSERVICE

Д. Ауғамбай

Генеральный директор Союза KAZSERVICE

А. Тоқаев

Управляющий директор АО «Казахский институт нефти и газа»

Д. Сәлімбаев

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

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Д. Ауғамбай

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА

ТОО «ILLUSTRATE studio»

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

Адрес редакции:
010000, Республика Казахстан, г. Астана,
ул. Сығанақ, 29, офисы 1109, 1113

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

Е. Оғай

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

M. Mirzagaliyev

Deputy Chairman KazMunayGas, NC, JSC

Zh. Kakishev

Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen

Chairman of KAZSERVICE Association

D. Augambay

General Director of KAZSERVICE Association

A. Tukayev

Managing Director, Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC

D. Salimbayev

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

EDITOR-IN-CHIEF

D. Augambay

DESIGN, LAYOUT

«ILLUSTRATE studio»

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 1109, 1113, 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



Almaty office: 7th Floor, Business Center of Rixos Hotel, 506/99 Seifullin Avenue
Almaty 050012, Republic of Kazakhstan
Tel.: +7 727 259 73 33 Fax: +7 727 259 73 33 ext. 1149

Aktau office: 10 building, "Dostar" Business Center, 13 micro region
Aktau 130000, Republic of Kazakhstan
Tel.: +7 7292 597 333 Fax: +7 7292 597 333 ext. 2200

www.coc.kz



«СТРАТЕГИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА»

Фокус на регион
Буровая отрасль
Инновации
Международный опыт
Аудит и право
Аналитика
Новости
Спорт

О ВНЕДРЕНИИ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАБОТУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ. А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ В ЗКО МЫ БЕСЕДУЕМ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ АКИМА ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛТАЕМ КУЛЫГИНЫМ.

АЛТАЙ СЕЙДИРОВИЧ, В СВОЕМ НЫНЕШНЕМ ПОСЛАНИИ ГЛАВА ГОСУДАРСТВА Н. НАЗАРБАЕВ ВЫДВИГАЕТ НОВУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА ДО 2050 ГОДА. ОТМЕЧАЕТ, ЧТО «ЕСЛИ НАЦИЯ ХОЧЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДОХОДАМИ ОТ СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ ЧЕРЕЗ 35 ЛЕТ, ТО ГОТОВИТЬСЯ К ЭТОМУ НУЖНО УЖЕ СЕЙЧАС. НАМ НЕОБХОДИМО РАЗРАБОТАТЬ СПЕЦИАЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ – ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИОРИТЕТЫ, ПАРТНЕРОВ, ЧТОБЫ РАСПЛАНИРОВАТЬ ВСЮ РАБОТУ НА ВСЕ ПРЕДСТОЯЩИЕ ГОДЫ ТАК, КАК ЭТО ДЕЛАЮТ ВСЕ КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ И КОНЦЕРНЫ», И ПРИЗЫВАЕТ ПЕРЕНТИ ОТ ПРОСТЫХ ПОСТАВОК СЫРЬЯ К СОТРУДНИЧЕСТВУ В ОБЛАСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ И ОБМЕНУ НОВЕЛЛИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ. В СВЯЗИ С ЭТИМ, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКАЯ РАБОТА ПРОВОДИТСЯ АКИМАТОМ ОБЛАСТИ ПО ПОДДЕРЖКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ?

С момента реализации программы «Дорожная карта бизнеса-2020» по области было одобрено 175 проектов на сумму 24,6 млрд. тенге. В целом, в Карту индустриализации были отобраны и включены 33 проекта по области на сумму 256 млрд. тенге с созданием более 1700 рабочих мест. Таким образом, уже сегодня мы видим конкретные результаты реализации упомянутых государственных программ по поддержке отечественных производителей. Так, по итогам 2012 года объем промышленного производства достиг 1 триллиона 632,9 млрд. тенге, в том числе в обрабатывающей промышленности – 103,7 млрд. тенге. Индекс физического объема промышленного производства при среднереспубликанском показателе 100,5 % составил 105,3 %. По данному показателю ЗКО находится на 4-м месте по республике.

В сравнении с прошлогодним показателем на 2% вырос объем экспорта продукции, который составил 8,5 млрд. долларов США. В декабре прошлого года в республиканской ставке «Лучший товар Казахстана» от области приняли участие 8 предприятий. 2 предприятия по итогам республиканского конкурса получили Премии Главы государства «Алтын сапа» и «Барыс» – это АО «Железнодорожный комбинат «Хлебопродукты» и АО «Аксайгазсервис».

КАК НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ОБСТОИТ ДЕЛА С ВНЕДРЕНИЕМ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ, РАБОТАЮЩИМИ В ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ?
Как для предприятий в общем, так и для нефтесервисных компаний области в частности, существует достаточное количество мер государственной поддержки с целью внедрения новых технологий. К примеру, через АО «Национальное агентство по технологическому развитию» выдается грант для возмещения затрат на приобретение лицензии и патента на право использования технологии. Грант также предоставляется на проведение промышленных исследований. Без внедрения новых технологий современное производство представить все труднее. Условия рынка, существующая конкуренция требуют от пред-

ОБЩЕСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ «АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЗКО»

ОБЩЕСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ «АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЗКО» СУЩЕСТВУЕТ С 2008 ГОДА И ОБЪЕДИНЯЕТ БОЛЕЕ 800 ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ. В ЕГО СОСТАВ ВХОДЯТ И ДЕЙСТВУЮЩИЕ АССОЦИАЦИИ, ЦЕНТРЫ, СОЮЗЫ И ФОНДЫ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ КАК В ГОРОДЕ УРАЛСКОЕ, ТАК И В РАЙОННЫХ ЦЕНТРАХ ЗКО, ТАКИЕ КАК АССОЦИАЦИЯ ЦЕНТР МАЛОГО БИЗНЕСА, АССОЦИАЦИЯ АГРОТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ «ЖАЙЫК ШАРУАСЫ», АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗКО «КАМЫН», ЗКО «ОС» КОЛЛЕКТИВНОЙ ПРИРАТЪАЛ ИЛИТ, МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС ЦЕНТР, ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, КОНСОЦИУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ И МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ «БЕЛЕС» И ДРУГИЕ.

Сегодня Ассоциация стала одним из наиболее активных общественных объединений в западном регионе, с мнением которого считаются и местные органы управления. Власти воспринимают сегодня Ассоциацию как партнера в рамках социального партнерства для выстраивания цивилизованных отношений внутри бизнес-сообщества и установления равноправного диалога с государственными органами.

Благодаря активной позиции Ассоциации сумела консолидировать усилия представителей бизнес-сообщества ЗКО в достижении различных целей, в решении задач, имеющих системный характер, в систематизации вопросов

общей направленности, решение которых находится на правительственном и законодательном уровне. Появилась диалоговая площадка для обсуждения общих вопросов, для успешного и конструктивного разговора с представителями государственных органов, для доведения до члена правительства, депутатов Парламента, министерств и ведомств необходимой информации о проблемах бизнесменов западного региона. Целью деятельности Ассоциации является содействие развитию малого и среднего бизнеса, создание условий для свободного предпринимательства, защита прав и интересов субъектов предпринимательства от необоснованного вмешательства государственных контролирующих и надзорных органов. Ассоциация в своей деятельности стремится решить следующие задачи: инициирование и проведение мероприятий по активизации предпринимательской деятельности; содействие привлечению инвестиций (идентификация и рекламирование возможностей местных товаропроизводителей для инвестирования и т.д.); поиск партнеров по созданию совместных предприятий, технически партнеров и партнеров по финансированию; рекламирование региона путем издания брошюр, информационных буклетов и иных изданий; организация внешнеэкономических



Фокус на регион
Буровая отрасль
Инновации
Международный опыт
Аудит и право
Аналитика
Новости
Спорт

Фокус на регион

22 Карачаганак: модель надежного партнерства

КПО реализует целый ряд инициатив, помогающих казахстанским поставщикам достичь соответствия с требованиями международных стандартов нефтегазовой отрасли, особенно в области охраны труда, окружающей среды и производственной безопасности. Компания выполняет проекты, необходимых для Карачаганакского месторождения. Это стимулирует совместное сотрудничество западных и отечественных производителей и обеспечивает положительные условия для развития казахстанских предприятий.

Буровая отрасль

56 ИБД: Имитация буровой деятельности

Буровые работы считают технологически сложными и экономически затратными, внося основную лепту в статью расходов при нефтедобыче.

66 Кейс: выбор пути развития

Текущая конкурентная ситуация в казахстанском нефтегазовом сервисе является благоприятной для международных нефтесервисных компаний вследствие повышенного спроса на новые технологии. В результате технологические преимущества наряду с агрессивной рыночной стратегией позволили существенно увеличить объемы бизнеса в высокотехнологическом сегменте с темпами роста, значительно превышающими аналогичные показатели местных компаний.

72 В бизнес на длинный забег

«Greatship» - дочерняя компания ведущего участника судоходного рынка Индии - «Great Eastern Shipping», которая на сегодня владеет и управляет двумя самоподъемными буровыми платформами нового поколения, работающих в индийских водах. Стратегия Шета всегда состояла в том, чтобы постоянно расширять парк компании «Greatship» за счет новых единиц техники.

Инновации

76 Перспективы нетрадиционного плотного, углеметанового и сланцевого газа в Казахстане

В Казахстане сосредоточены одни из крупных месторождений угля и, предположительно, есть крупные месторождения сланцевого газа.

Международный опыт

98 Хорошее начало полдела от- начало

Сервисный рынок в Норвегии имеет особенно сильные позиции. Норвежское правительство изначально акцентировало внимание на необходимости развивать норвежскую сервисную отрасль. Целью Правительства являлось гарантировать благополучие всего общества от развития нефтегазового сектора Норвегии.

104 Российский нефтесервисный рынок растет, но доля на нем отечественных компаний сокращается

Декларированная цель — повышение конкурентоспособности отечественных компаний по отношению к иностранным игрокам, создание условий для инвестирования и сохранение рабочих мест.

Аудит и право

118 Актуальные вопросы применения налогового и экологического законодательства в сфере недропользования

Объем эмиссий для каждого недропользователя ограничен и устанавливается разрешением на эмиссии, выдаваемом государственными органами на основании квот предельно допустимых объемов выбросов, сформированных недропользователями исходя из производственных потребностей.

Аналитика

124 О фундаментальных факторах и прогнозе цены Brent в 2013 году

Проведенная экстраполяция на основе последних пятидесяти лет говорит о том, что снижение нынешних темпов роста до уровня, близкого к рецессионному, возможно только через 1-3 года и только при наличии возрастающего числа серьезных проблем в глобальной экономике.

СТИВ ДЖОБС
«Истинный мастер, влюбленный в свое дело, добивается совершенства даже в незаметных, скрытых от глаз деталях»

Б. ВАШИНГТОН

«Успех следует измерять не столько положением, которого человек достиг в жизни, сколько теми препятствиями, какие он преодолел, добиваясь успеха»



ҚҰРМЕТТІ ОҚЫРМАНДАР,

«KazService» журналының екінші санында Сіздермен тағы да қауышып отырғаныма мен қуаныштымын. Өткен жылдың соңында Одаққа мүше болған 10-нан астам компанияны Сіздердің назарларыңызға ұсынып отырмыз.

Журналдың бұл саны инвесторлар мен жобалар үшін келешегі бар және тартымды облыстардың бірі болып табылатын Батыс-Қазақстан облысына арналады. Облыстағы жобалар және келешегі бар бағыттар жөнінде облыс басшылығы өз сұхбатында әңгімелейтін болады. Аталған облыста бірнеше ірі жер қойнауын пайдаланушылар жұмыс жасайды, олар жөнінде ақпарат «Фокус на регион» бөлімінде баяндалады.

Журналдың осы санының екінші тақырыбын біз бұрғылау бизнесіне арнадық. Сервистік бизнесті айта отырып, біз бұрғылау жұмыстарын еске аламыз, дегенмен кен орнын күрделі жайластыру жұмыстары бұрғылауға қарағанда көп ресурсты талап етеді. Егер статистикаға көңіл бөлсек Қазақстанда бұрғылау бизнесі 1997 жылдан бері шамамен 1000 пайызға өсті.

Сондай-ақ жергілікті бұрғылау компаниялары (мысалы «Жанрос Дриллинг») шетелдік қаржыландыруды тарта отырып белсенді түрде жаңғыруда.

Жергілікті бұрғылау компанияларын мазалайтын негізгі мәселелердің бірі ол Қазақстан нарығында қытайлық бұрғылау компанияларының белсенді (агрессивті) түрде қатысуы. Жасырын (анонимді) ақпарат көздерінің мәліметтері бойынша Ақтөбе облысында – «Егер жергілікті мұнай компаниясын қытайлық мұнай компаниясы сатып алатын болса, оның сыртында қытайлық мердігерлерден тұратын Ұлы қытай қорғаны пайда болады».

Одан басқа бұрғылау платформаларына үлкен қажеттілік туындап отырған Каспий теңізінің құрлықтан тыс (оффшор) жобаларында жұмыс жасай алатын отандық бұрғылау компаниялары Қазақстанда өлі қалыптаса қойған жоқ.

Осы жылдың ақпанында Қазақстанның Келісімшарт агенттігімен бірлесіп мұнай газ компанияларының форумын және біздің Одақтың бет бейнесіне айналып отырған жыл сайынғы «Казнефтегазсервис-2013» конференциясын өткізіміз. Осы іс-шарада қатысуға барлығыңызды шақырамыз.

Құрметпен, Алмас ҚҰДАЙБЕРГЕН
«Қазақстанның сервистік компанияларының одағы» ЗТБ төрағасы

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ,

Рад приветствовать Вас на страницах второго номера журнала «KazService». В конце прошлого года членами Союза стали более 10 компаний, которых мы представляем Вам.

Данный выпуск посвящен Западно-Казахстанской области, являющейся одной из перспективных и привлекательных областей Казахстана для инвесторов и проектов. О проектах в области и перспективных направлениях рассказывает руководство области в своем интервью. В данной области работает несколько крупных недропользователей, информация о которых содержится в разделе «Фокус на регион».

Вторую тему этого номера мы посвятили буровому бизнесу. Говоря о сервисном бизнесе, мы ассоциируем его с буровыми работами, хотя капитальное обустройство месторождения требует больше ресурсов, чем бурение. Если обратить внимание на статистику, то буровой бизнес в Казахстане показал рост, с 1997 года составив более 1000 процентов.

Можно также отметить, что местные буровые компании (например, «Жанрос Дриллинг») активно модернизируются, привлекая зарубежное финансирование.

Одним из основных вопросов, которые волнуют местные буровые компании, является агрессивное присутствие китайских буровых компаний на рынке Казахстана. По информации из анонимных источников в Актобинской области – «Если местную нефтегазовую компанию выкупает китайская нефтяная компания, то она окружается Великой китайской стеной, состоящей из китайских подрядчиков».

С другой стороны в Казахстане еще не сформировались отечественные буровые компании, которые могут работать на оффшоре Каспийского моря, где существует большая потребность в буровых платформах. Очереди за ними порой удлиняются сроком до года.

В феврале этого года мы совместно с Казахстанским контрактным агентством проводим Форум нефтегазовых компаний и вторую ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис-2013», которая стала визитной карточкой нашего Союза. Мы будем рады видеть всех на этом мероприятии.

С уважением, Алмас КУДАЙБЕРГЕН
Председатель ОЮО
«Союз сервисных компаний Казахстана»



ITE. s.r.l. was founded in 1998 by operators in the same (line of business) industrial sector since 1980.

The company object is the production and trading of Valves and Fittings connected to industrial instruments installation as double ferrule compression fittings, manifolds, needle valves, ball valves, check valves made in stainless steel and special alloys for installation in chemical, petrochemical plants and power stations (steam & gases).

All our products are made in our industrial unit located in Fossat (Venice-ITALY) that operated whit innovation, quality testes and relevant certifications. These activities give to us the leadership in our company with the appreciation by the most important Italian, Mediterranean and East companies.

Our Products are product in accordance to ANSI, ASME, API, UNI std., in the following materials Carbon Steel (ASTM A105 - A106), Alloy Steel, Stainless Steel (304 - 304L - 316 - 316L - 321), Monel, Titanium, Bronze, Brass, Hastelloy, Incoloy.

Our company can supply products from 1/4" to 2".



Commercial Office

Via Santa Rosa No. 3/B - 26816 Ossago Lodigiano (Lo) - Italy
Phone +39.0371.87785 - Fax +39.0371.87795 - www.ite-srl.com - info@ite-srl.com

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



ТОО «Centrasia Contractors»

г. Астана. Отрасль: строительство

Компания занимается предоставлением качественных проектных инженерных и строительных работ в области промышленного строительства



ТОО «Охранные Технологии и АСУ ТП»

г. Актау. Отрасль: проектирование

- Компания занимается проектированием, монтажом, наладкой сервисным обслуживанием систем безопасности (автоматическая пожарная сигнализация, видеонаблюдение).
- Автоматизация технологических процессов и производств, КИП и А.
- Монтаж технологического оборудования
- Системы внутреннего и наружного электроосвещения, электроснабжения до 0,4 кВ и до 10 кВ;
- Электроснабжение до 35кВ, до 110 кВ и выше



ТОО «Инжиниринговая компания «ТехноЭкспертСервис»

г. Актобе. Отрасль: строительство

Строительство объектов нефтесервисного сектора, проектирование, управление проектами.



Научно-производственная фирма «Пакер»

Республика Башкортостан. Отрасль: поставки, проектирование

- Осуществление поставок пакерно-клапанного оборудования, компоновок для добычи нефти, системы ППД, бурения, ремонта и освоения скважин.
- Предоставление широкого спектра услуг по подбору, инженерному сопровождению, ремонту, прокату скважинного оборудования.
- Проектирование новой техники и технологий по техническому заданию Заказчика. Оказание услуг по металлообработке.



ТОО «Kazakhstan Professional Services»

г. Астана. Отрасль: консалтинг

Услуги по профессиональной подготовке, рекрутинг, бизнес консалтинг, управление персоналом, финансовый, налоговый, маркетинговый консалтинг, информационные технологии



ТОО «Глобалинк Транспортейшн энд Лоджистикс Ворлдвайд»

г. Алматы. Отрасль: грузоперевозки и логистика

- Услуги по перевозке грузов морским, сухопутным, наземным и воздушным видами транспорта по всему миру.
- Полный комплекс логистических решений, включая управление мультимодальными грузоперевозками, складирование, таможенное оформление и дистрибуция, проектная логистика, перевозки личных вещей и другие дополнительные ценные услуги.



ТОО «Welding Solutions»

г. Астана. Отрасль: производство и поставка

- Продажа сварочного оборудования и аксессуаров, продажа сварочных материалов, сервисное обслуживание и ремонт сварочного оборудования.
- Производство сварочного оборудования на территории РК совместно с компанией КЕМРРИ ОУ (Финляндия). Поставка технических газов для сварки.





СЕРВИСТІК КОМПАНИЯЛАРДЫҢ ЖҰМЫСТАРЫНА ОЗЫҚ ТЕХНОЛОГИЯНЫ ЕНГІЗУ ЖӨНІНДЕ, СОНДАЙ-АҚ БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДА ҚАЗАҚСТАНДЫҚ МАЗМҰНДЫ ДАМУ ТУРАДЫҒА КЕЛЕСИМДІКТЕРІ ЖӨНІНДЕ БІЗ БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ ӘКІМІНІҢ ОРЫНБАСАРЫ АЛТАЙ КӨЛГІНОВТІ ӨҢІМЕГЕ ТАРТТЫҚ.

«ЫНТЫМАҚТАСТЫҚ СТРАТЕГИЯСЫ»

АЛТАЙ СЕЙДІРҰЛЫ, ЕЛБАСЫ Н.Ә. НАЗАРБАЕВ ӨЗІНІҢ БИЫЛҒЫ ҚАЗАҚСТАН-2050 ЖАҢА ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҰСЫНА ОТЫРЫП, «ЕГЕР ҰЛТЫМЫЗ ШИКІЗАТ РЕСУРСТАРЫНАН ТҮСЕТІН КІРІСТЕРДІ 35 ЖЫЛДАН КЕЙІН ПАЙДАЛАНҒЫСЫ КЕЛСЕ, БҰҒАН БҮГІННЕН БАСТАП ДАЙЫНДАЛУ КЕРЕК. БІЗГЕ АРНАЙЫ СТРАТЕГИЯ ӨЗІРЛЕУ – БАРЛЫҚ ІРІ КОРПОРАЦИЯЛАР МЕН КОНЦЕРНДЕР ТӘЖІРИБЕСІНДЕЙ АЛДА ТҮРҒАН БАРЛЫҚ ЖЫЛДАРҒА БАРША ЖҰМЫСТЫ БӨЛІП ЖОСПАРЛАУ ҮШІН БАСЫМДЫҚТАРДЫ, СЕРІКТЕСТЕРДІ АЙҚЫНДАП АЛУ ҚАЖЕТ» ЕКЕНДІГІН АТАП ӨТТІ ЖӘНЕ ЖАЙ ҒАНА ШИКІЗАТ БЕРУДЕН ЭНЕРГИЯ РЕСУРСТАРЫН ҚАЙТА ӨНДЕУ МЕН АСА ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАРМЕН АЛМАСУ САЛАСЫНДАҒЫ

ЫНТЫМАҚТАСТЫҚ АҚШ-АҚШ ҚАЖЕТІН АЛДА ТҮРҒАН БАРЛЫҚ ЖЫЛДАРҒА БАРША ЖҰМЫСТЫ БӨЛІП ЖОСПАРЛАУ ҮШІН БАСЫМДЫҚТАРДЫ, СЕРІКТЕСТЕРДІ АЙҚЫНДАП АЛУ ҚАЖЕТ» ЕКЕНДІГІН АТАП ӨТТІ ЖӘНЕ ЖАЙ ҒАНА ШИКІЗАТ БЕРУДЕН ЭНЕРГИЯ РЕСУРСТАРЫН ҚАЙТА ӨНДЕУ МЕН АСА ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАРМЕН АЛМАСУ САЛАСЫНДАҒЫ

Индустириалды-инновациялық даму жобасының негізгі міндеттерінің бірі экономиканың өңдеу секторын басымды дамыту болып табылады. Отандық тауар өндірушілерді қолдау және өндіріс кәсіпорындарының бәсекелестігін арттыру – бұл біздің жұмысымыздың бірден-бір басымдығы.

Қазақстанда қабылданған «Бизнестің жол картасы-2020», «Өнімділік-2020», «Экспорт-2020» мемлекеттік

бағдарламаларын іске асыру арқасында өндірушілер несиенің пайыздық сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау, жетіспейтін инфрақұрылымды жеткізу, инновациялық гранттарды алу, жабдықтарды лизингке алу, экспортқа бағдарланған өндірістерді дамытуға жұмсалған шығындардың орнын толтыру мүмкіндігіне ие. Мемлекетпен қамтамасыз етілген осындай қолдаудың, сондай-ақ жеңілдіктердің арқасында облыста көптеген кәсіпорындар жаңа өндіріс орындарын ашып, құрал-жабдықтарды жаңартты, ал қызмет көрсету компаниялары қондырғылар паркін жаңартты. Атап айтқанда, «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы шеңберінде бұрғылау қондырғыларын жаңартқан «Казбург-газ» АҚ айтуға болады. Сондай-ақ осы

бағдарлама бойынша «QHSE Akbarys» ЖШС-іне бұрғылау ерітіндісін және тағы басқа ажырату және жинау, бұрғылаудан түзілетін тау жыныстарын кептіру үшін жабдықтар сатып алу жөнінде қолдау көрсетілді.

«Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы іске асырылғаннан бері облыста жалпы сомасы 24,6 млрд. теңгеге 175 жоба қолдау тапты.

Жалпы, Индустириалды-инновациялық даму облысы бойынша 1700 жұмыс орнын құру арқылы жалпы сомасы 256 млрд. теңгеге 33 жоба іріктеліп алынды және енгізілді.

Сонымен, отандық өндірушілерді қолдау жөніндегі аталған мемлекеттік бағдарламаны іске асырудың нақты нәтижелерін бүгін міне көріп отырмыз. 2012 жылдың қорытындысы бойынша өнеркәсіп өндірісінің көлемі 1 триллион 632,9 млрд. теңгеге, оның ішінде өңдеу өнеркәсібі – 103,7 млрд. теңгеге жетті. Өнеркәсіп өндірісінің нақты көлемінің көрсеткіші 105,3% құрады, ал республикалық орташа көрсеткіш 100,5% болды. БҚО бұл көрсеткіш бойынша республикада 4-орынды иеленеді. Экспортқа шығарылатын өнімдердің көлемі өткен жылмен салыстырғанда 25%-ға өсіп, 8,5 млрд. АҚШ долларын құрады.

Өткен жылдың желтоқсан айында «Қазақстанның үздік тауары» республикалық көрмесіне облыстан 8 кәсіпорын қатысты. 2 кәсіпорын, яғни «Желаев нан өнімдері комбинаты» АҚ және «Ақсайгазсервис» АҚ республикалық конкурстың нәтижесі бойынша Мемлекет басшысының «Алтын сапа» және «Парыз» жүлделерін иеленді.

БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДА ЖҰМЫС ІСТЕЙТІН, ОЗЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРМЕН ЖАБДЫҚТАЛҒАН СЕРВИСТІК КОМПАНИЯЛАРДЫҢ БҮГІНГІ ТАҢДАҒЫ АЯҚ АЛЫСТАРЫ ҚАНДАЙ?

Облыста жалпы кәсіпкерлер үшін, сондай-ақ мұнай сервис компанияларына жаңа технологияларды енгізу мақсатында мемлекеттік қолдау жеткілікті

түрде көрсетіледі.

Атап айтқанда, «Технологиялық даму жөніндегі ұлттық агенттік» АҚ арқылы лицензия және технологияларды пайдалануға құқық беретін патент алуға кеткен шығындарды қайтару үшін грант беріледі. Бұл грант өнеркәсіпті зерттеу жұмыстарына да беріледі.

Жаңа технологияларды енгізусіз осы заманғы өзгерістерді елестету қиын. Нарық жағдайы, сондай-ақ бәсекелестік кәсіпкерлерден технологияны өз уақытында жаңартуды талап етеді. Сондықтан облыстағы өнеркәсіп кәсіпорындары мен мұнай сервис компаниялары осы бағытта тұрақты жұмыс жүргізіп келеді.

«Батыс Қазақстан машина жасау компаниясы» АҚ базасында General Electric компаниясының лицензиялық технологиялары негізінде газ турбина қондырғыларына қызмет көрсету және автоматика мен басқару жүйесін жөндеу сервисік орталығы ашылды.

Сондай-ақ «Казбурггаз» АҚ-нда бұрғылаудың траекториясын өзгерту мақсатында техникалық құралдарды біріктіруге мүмкіндік беретін бұрғылау технологиясы енгізілді. Бұл әдістеме қиын жерлерде орналасқан пайдалы қазбаларды өндіруге мүмкіндік береді.

Сонымен қатар «Оралагрореммаш» АҚ-нда технологиялық жабдықтар паркі жаңарды және көп салалы коммуналдық арнайы автотехника өндірісі жолға қойылды.

Жалпы алғанда, 2012 жылдың қорытындысы бойынша облыс инновациялық белсенділік жөнінен республика бойынша бірінші орынды иеленді. Елбасының инновациялық белсенділікті (кәсіпорындардың жалпы санындағы инновациялық белсенді кәсіпорындардың санын) 10% дейін арттыру жөнінде тапсырма бергені өзіңізге белгілі. БҚО бұл тапсырманы әлдеқашан 2011 жылы артығымен орындады. Бұл көрсеткіш БҚО бойынша 2011 жылдың қорытындысымен 12,7% құрады. Бұл бағыттағы жұмыс біздің тарапымыздан

белсенді түрде жүргізіле беретін болады.

ЖОБАЛАРҒА ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КОМПАНИЯЛАРДЫ ТАРТУ ЖӨНІНДЕ КПО-МЕН ҚАНДАЙ ЖҰМЫСТАР ЖҮРГІЗІЛІП ЖАТЫР? БІЗДІҢ МҰНАЙ СЕРВИС КӘСІПОРЫНДАРЫНА КПО-МЕН БІРЛЕСІП ЖҰМЫС ІСТЕУДІ ҰЛҒАЙТУҒА НЕ КЕДЕРГІ КЕЛТІРЕДІ?

Отандық өндірісті дамыту – үдемелі индустриалды-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасының ең басты бағыттарының бірі. Осыған байланысты облыс әкімдігі жергілікті кәсіпорындарды қолдау жұмыстарын жандандырып отыр.

Бұл жерде өндірісті жетік білетін, мамандығы бойынша мұнайшы облыс әкімі Ноғаев Нұрлан Асқарұлының рөлін ерекше атап өту қажет. Ол бұл бағыттағы жұмыстарды ұдайы бақылауға алып отыр.

Жергілікті кәсіпорындардың КПО-да іске асырылып жатқан жобаларға қатысуы және өздерінің өлеуеті мен мүмкіндіктерін барынша жоғары дәрежеде іске асыруы үшін Батыс Қазақстан облысының әкімдігі, «Атамекен одағы» Ұлттық экономикалық палатасы, «Қазмұнайгаз ҰК» АҚ, КПО б.в. компаниясы және «БҚО кәсіпкерлер ассоциациясы» заңды тұлғалар бірлестігі арасында жасалған бесжақты меморандум негізінде Сараптау тобы құрылған болатын. Оның мақсаты шағын, орта және ірі бизнес субъектілерінің ұсыныстары мен ұсынбаларын бағалау, Қарашығанақ жобасында қазақстандық қатысу үлесін арттыру жөніндегі аймақтық бағдарламаны әзірлеу, мұнай-газ секторының қажеттілігін талдау болып табылады.

2011 жылдың шілде айында КПО б.в. компаниясы мен БҚО кәсіпкерлер ассоциациясы арасында БҚО кәсіпорындары негізінде қызмет көрсетуді, тауарлар мен өнімдер өндіруді шоғырландыру жобасы шеңберінде қызметтер көрсетуге мүмкіндік беретін Келісімшартқа қол қойылды. Бұл жобаның негізгі мақсаты КПО-ның қажеттіліктерін



Көлгінов Алтай Сейдірұлы

Туған күні, айы, жылы:
15 қаңтар 1978 ж.

Білімі:

- құқықтану, Х.А.Яссауи атындағы халықаралық қазақ-түрік университеті, 1996–2000 жж.;
- мемлекеттік және жергілікті басқару, ҚР Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы, 2004–2006 жж.
- «Болашақ» бағдарламасы бойынша халықаралық коммерциялық құқық магистрі, Абердин университеті, Ұлыбритания, 2006–2007 жж.

Жұмыс тәжірибесі:

- Қазақстан Республикасының Қарулы күштеріндегі мерзімді қызмет, 2000–2001 жж.
- 2001–2008 жж. орталық және жергілікті мемлекеттік органдарда әр түрлі қызметтерде;
- 2008–2010 жж. жекеменшік сектордың басшылық қызметтерінде;
- 2010–2012 жж. ҚР Президенті Әкімшілігінің мемлекеттік инспекторы;
- 2012 жылдың желтоқсанынан қазіргі уақытқа дейін Батыс Қазақстан облысы әкімінің орынбасары.

ҚР Президентінің «Болашақ» халықаралық стипендиясының стипендиаттар қауымдастығының мүшесі



талдау негізінде жергілікті өнеркәсіп кәсіпорындарының мұнай–газ саласында тұрақты қажет етілетін тауарлары мен материалдар өндірісін дамыту, басқа келісімшартқа ауысу мүмкіндігі, шетелдік тасымалдаушыларды ауыстыру, бірлескен кәсіпорындар құру, сондай-ақ қазақстан нарығының мүмкіндіктерін саралау, жергілікті кәсіпорындардың одан әрі дамуы үшін қолда бар мүмкіндіктерін айқындау болып табылады.

Сараптау тобы КПО б.в. компаниясының қажеттілігі мен жергілікті нарықтың мүмкіндіктерін саралап, бүгінгі күні сол іспен айналысып жатқан қазақстандық өндірушілердің даму жоспарын жасады.

Мұның бәрі отандық кәсіпорындардың КПО б.в. қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін шығаратын өнімдерінің номенклатурасын ұлғайтуға мүмкіндіктері бар екендігін дәлелдейді. Дегенмен шетелдік компаниялармен өткізілетін тендерлерге қатысу үшін халықаралық стандарттарды алуда қиындықтардың орын алатынын айтпай кетуге болмайды. Осының бәрі жүргізілетін рәсімдер бағасының жоғары болуына байланысты.

Сонымен қатар, мұнай–газ секторының ірі жобаларында қазақстан үлесін арттыру мақсатында 2012 жылы Ақсай индустриалды паркін құру ұйымдастырылды.

Парк мұнай–газ саласындағы алдыңғы

қатарлы әлемдік компаниялардың үздік батыс технологиясын пайдалана отырып, Батыс Қазақстан облысы аумағында жоғары технологиялы өнімдер өндіруді қарастырады.

Осы парктің резиденттері–компаниялары үшін негізгі тапсырыс беруші КПО б.в. болып табылады. Сонымен бірге паркте жұмыс істейтін кәсіпорындардың келешекте Қазақстанның батыс облыстарында жұмыс істейтін басқа да ірі мұнай–газ компаниялары үшін өз өнімдерін өндіру мүмкіндіктері бар.

2010-2014 ЖЫЛДАРҒА АРНАЛҒАН ҚРДАҒЫ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ МАЗМҰНДЫ ДАМУЫ БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ АРАЛЫҚ ҚОРЫТЫНДЫСЫ ҚАНДАЙ?

Бұл бағытта БҚО белгілі бір жетістіктерге жетті деуге болады.

Қазақстандық мазмұнды арттыру мақсатында облыс әкімдігінің басшылығы, жүйе құрушы кәсіпорындардың өкілдері, отандық тауар өндірушілер, БҚО кәсіпкерлер ассоциациясы, облыстың жер қойнауын пайдаланушылары мен «Келісімшарт агенттігі» АҚ-ның қатысуымен біраз шаралар іске асырылды.

Жүргізілген мониторингке сәйкес жүйе құрушы кәсіпорындардың тауарлар, жұмыстар мен қызметтерді сатып алудағы қазақстандық қатысу үлесі 2012 жыл қорытындысы бойынша – 64,7%, соның ішінде тауарлар – 50,5%, ал



жұмыстар мен қызметтерді сатып алуда – 97,5 %.

Бұл жерде отандық кәсіпорындардың мемлекеттік қолдау шараларын қолдана отырып өздерінің қызметтерін жақсартуға мүмкіндіктері бар. Біздің кәсіпорындар қажетті халықаралық стандарттарды сақтай отырып, бәсекеге қабілетті өнімдер өндіруі тиіс. Бұл шара еліміздің Кедендік одаққа және болашақта Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруі тұрғысынан өте маңызды болып табылады. Бұл жағдай жаңадан ашылып жатқан нарықтарға шығу үшін қосымша мүмкіндіктер берері сөзсіз.

Сонымен бірге Ақсай индустриалды парк аясында қазақстандық персоналды халықаралық техникалық стандарттар бойынша кәсіби даярлау жөніндегі оқыту орталығы құрылуда, бұл шетелдіктер қатысатын компанияларда жергілікті персоналдың қажетті мөлшерін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДА ЖҰМЫС ІСТЕЙТІН, МҰНАЙ СЕРВИС КОМПАНИЯЛАРЫНЫҢ ҚАЙСЫСЫ СІЗДІҢ ОЙЫҢЫЗША ШЕТЕЛДІКТЕРГЕ БӘСЕКЕЛІК ТУДЫРА АЛАДЫ?

Облыста мұндай кәсіпорындардың көп екенін атап өткім келеді. Солардың ішінде «Казстройсервис» АҚ, «Казбург-газ» АҚ, «Ақсайгазсервис» АҚ, сондай-ақ Қарашығанақ пен мұнай–газ саласында ірі жобаларға қатысқан басқа да

сервистік компаниялар бар.

Біздің кәсіпорындар бәсекелестік деңгейінің жоғары екенін ескере отырып, қызметкерлерді оқыту және олардың біліктілігін арттыру, өндірісті жаңартуға мемлекеттің көмегін пайдаланудың барлық дұрыс жолдарын қарастыру керек. Бүгінгі күні ол үшін мемлекет барлық қажетті мүмкіндіктерді жасап отыр.

ӘКІМДІКТІҢ СЕРВИСТІК КОМПАНИЯЛАР ОДАҒЫМЕН БІРЛЕСІП ЖҰМЫС ІСТЕУІНІҢ ҚАНДАЙ МАҢЫЗЫ БАР?

Сервистік компаниялар одағымен бірлесіп жұмыс істеу мұнай сервис саласын дамытуға, сайып келгенде, облыстың экономикасына оңды әсер ететіні сөзсіз. Мұндай тұрғыдағы ынтымақтастық салаға шетелдік инвестицияны тарту бойынша пайдаланылмаған зор мүмкіндіктерді ерекше назарға ала отырып, сервистік қызмет көрсету саласының мүмкіндіктерін талдауға ықпал етеді.

Шетелдік сервистік компаниялармен бәсекелестікке ойдағыдай қарсы тұра алатын сервистік қызмет көрсетудің жаһандық нарығын құру мұнай сервис компанияларының салалық мәселелерін шешуге және сервистік бизнестегі қолда бар мүмкіндіктерді іске асыруға көмектеседі.

Сұхбатты жүргізген Дәуіржан Ауғамбай

Батыс Қазақстан облысы

Облыс 1932 жылдың 10 наурызында құрылды, Батыс Қазақстан облысының аумағы – 151,3 мың шаршы км құрайды.

2012 жылдың 1 желтоқсанына халық саны 617,3 мың адамды құрады, соның ішінде экономикалық белсенді халық саны – 332,4 мың адам (қала тұрғындары – 302,5 мың адам, ауыл тұрғындары – 314,8 мың адам).

Облыс орталығы – Орал қаласы, халық саны – 271,4 мың адам.

Облыстың әкімшілік–аумақтық бөлінуі: облыстық маңызды 1 қала, аудандық бағыныста 1 қала, 12 ауылдық аудан және 450 ауылдық елді мекен.

2011 жылдың қорытындысы бойынша Батыс Қазақстан облысының жалпы аймақтық өнімі 1323,5 млрд. теңгені құрады. Жалпы аймақтық өнімнің республикалық аумақтағы үлесі 4,8% құрады.

Жан басына шаққандағы жалпы аймақтық өнім 2168,2 мың теңгені құрады.

Батыс Қазақстан облысының ЖАӨ-нің құрылымында өнеркәсіпке – 53,1%, құрылысқа – 3,8%, көлікке – 6,3%, саудаға – 5,1%, ауыл шаруашылығына – 3,6% тиесілі.

2013 жылдың 1 қаңтарына облыста 81 ірі кәсіпорын тіркеліп отыр.

Қарашығанақ Петролизум Оперейтинг Б.В., «Жайықжылукуат» АҚ, «Конденсат» АҚ облыстың жүйе жасаушы кәсіпорындары болып саналады.

Өнеркәсіп.

Өнеркәсіп өнімдерінің өндіріс көлемі 1,6 трлн. теңге немесе 2011 жылғы көрсеткіштің 105,3 % құрайды. Сонымен қатар өңдеу өнеркәсібінің өндіріс көлемі – 3,0%, тау–кен өндірісі – 5,5%, электр қуатымен қамтамасыз ету, газ, бу және қалыпқа келтірілген ауа – 1,7%–ға өсті.

Индустриаландыру картасы.

Индустриаландыру картасы шеңберінде 256 млрд. теңгеге 1700–ден астам жұмыс орнын құру арқылы 33 инвестициялық жоба жүзеге асырылуда.



«СТРАТЕГИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА»

О ВНЕДРЕНИИ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАБОТУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ В ЗКО МЫ БЕСЕДУЕМ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ АКИМА ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛТАЕМ КУЛЬГИНОВЫМ.

АЛТАЙ СЕЙДИРОВИЧ, В СВОЕМ НЫНЕШНЕМ ПОСЛАНИИ ГЛАВА ГОСУДАРСТВА Н. НАЗАРБАЕВ ВЫДВИГАЯ НОВУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА ДО 2050 ГОДА, ОТМЕЧАЕТ, ЧТО «ЕСЛИ НАЦИЯ ХОЧЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДОХОДАМИ ОТ СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ ЧЕРЕЗ 35 ЛЕТ, ТО ГОТОВИТЬСЯ К ЭТОМУ НУЖНО УЖЕ СЕЙЧАС. НАМ НЕОБХОДИМО РАЗРАБОТАТЬ СПЕЦИАЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ - ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИОРИТЕТЫ, ПАРТНЕРОВ, ЧТОБЫ РАСПЛАНИРОВАТЬ ВСЮ РАБОТУ НА ВСЕ ПРЕДСТОЯЩИЕ ГОДЫ ТАК, КАК ЭТО ДЕЛАЮТ ВСЕ КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ И КОНЦЕРНЫ», И ПРИЗЫВАЕТ ПЕРЕЙТИ ОТ ПРОСТЫХ ПОСТАВОК СЫРЬЯ К СОТРУДНИЧЕСТВУ В ОБЛАСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ И ОБМЕНУ НОВЕЙШИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ. В СВЯЗИ С ЭТИМ, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКАЯ РАБОТА ПРОВОДИТСЯ АКИМАТОМ ОБЛАСТИ ПО ПОДДЕРЖКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ?

Одной из основных задач программы индустриально-инновационного развития является развитие преимущественно обрабатывающего сектора экономики. Поддержка отечественных товаропроизводителей и повышение конкурентоспособности промышленных предприятий – это один из приоритетов в нашей работе.

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, а сервисные компании обновляют парк установок. Как пример можно привести АО «Казбургаз», которое в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» обновило

буровые установки. Также, по этой программе получила поддержку ТОО «QHSE Akbarys» по приобретению оборудования для сушки бурового шлама, сбора и сепарации бурового раствора и др.

С момента реализации программы «Дорожная карта бизнеса-2020» по области было одобрено 175 проектов на сумму 24,6 млрд. тенге.

В целом, в Карту индустриализации были отобраны и включены 33 проекта по области на сумму 256 млрд. тенге с созданием более 1700 рабочих мест.

Таким образом, уже сегодня мы видим конкретные результаты реализации упомянутых государственных программ по поддержке отечественных производителей. Так, по итогам 2012 года объем промышленного производства достиг 1 триллиона 632,9 млрд. тенге, в том числе в обрабатывающей промышленности – 103,7 млрд. тенге. Индекс физического объема промышленного производства при среднереспубликанском показателе 100,5 % составил 105,3 %. По данному показателю ЗКО находится на 4-м месте по республике.

В сравнении с прошлогодним показателем на 25 % вырос объем экспорта продукции, который составил 8,5 млрд. долларов США.

В декабре прошлого года в республиканской выставке «Лучший товар Казахстана» от области приняли участие 8 предприятий. 2 предприятия по итогам республиканского конкурса получили Премии Главы государства «Алтын сапа» и «Парыз» – это АО «Желаевский комбинат хлебопродуктов» и АО «Аксайгазсервис».

КАК НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ОБСТОЯТ ДЕЛА С ВНЕДРЕНИЕМ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ, РАБОТАЮЩИМИ В ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ?

Как для предпринимателей в общем, так и для нефтесервисных компаний области в частности, существует достаточное количество мер государственной поддержки с целью внедрения новых технологий.

К примеру, через АО «Национальное агентство



24,6

млрд. тенге составила сумма по области в 2012 году для 175 проектов по программе «Дорожная карта бизнеса-2020»

по технологическому развитию» выдается грант для возмещения затрат на приобретение лицензии и патента на право использования технологии. Грант также предоставляется на проведение промышленных исследований.

Без внедрения новых технологий современное производство представить все труднее. Условия рынка, существующая конкуренция требует от предпринимателей своевременного совершенствования технологий. Поэтому промышленные предприятия и нефтесервисные компании области ведут постоянную работу в этом направлении.

В частности, на базе АО «Западно-Казахстанская машиностроительная компания» создан сервисный центр по ремонту газотурбинных установок, обслуживанию и ремонту систем автоматики и управления на основе лицензионной технологии компании General Electric.

Кроме того, в АО «Казбургаз» была внедрена технология наклонно-направленного

бурения, позволяющая комбинировать технические средства с целью целенаправленного изменения траектории скважины. Эта методика дает возможность добычи полезных ископаемых, находящихся в труднодоступных местах.

Также, АО «Уральскагрореммаш» был обновлен парк технологического оборудования и налажено производство многофункциональной коммунальной автоспецтехники.

В целом, по итогам 2011 года по инновационной активности область занимает первое место по республике. Как Вы знаете, Главой государства была поставлена задача по увеличению уровня инновационной активности до 10% (количество инновационно-активных предприятий к общему количеству предприятий). ЗКО эту задачу перевыполнил уже в 2011 году. Данный показатель по ЗКО по итогам 2011 года составил 12,7%. Работа в данном направлении нами будет активно продолжена.

КАК ВЕДЕТСЯ РАБОТА С КПО ПО ВОВЛЕЧЕНИЮ В ПРОЕКТЫ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ? ЧТО МЕШАЕТ НАШИМ НЕФТЕСЕРВИСНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ РАСШИРИТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО С КПО?

Развитие отечественного производства – одно из главных направлений госпрограммы форсированного индустриально-инновационного развития. В этой связи акимат области активизировал работу по поддержке местных предприятий.

Здесь следует отметить роль акима области Нурлана Аскарловича Ногаева, нефтяника по профессии, знающего производство. И работу в данном направлении держит на постоянном контроле.

Так, для того, чтобы местные предприятия смогли максимально реализовать свой потенциал и участвовать в проектах, реализуемых КПО, на основании пятистороннего меморандума, заключенного между акиматом Западно-Казахстанской области, Национальной экономической палатой «Союз «Атамекен», АО «НК «Казмунайгаз», компанией КПО б.в. и ОЮЛ «Ассоциация предпринимателей ЗКО» была создана Экспертная группа. Ее целью является оценка предложений и рекомендаций субъектов малого, среднего и крупного бизнеса, разработка Региональной программы по развитию казахстанского участия в Карачаганакском проекте, анализ потребностей нефтегазового сектора.

В июле 2011 года был подписан Контракт на предоставление услуг в рамках проекта локализации производства продукции, товаров и услуг на базе предприятий ЗКО между КПО б.в. и Ассоциацией предпринимателей ЗКО. Этот проект определил своими целями развитие производства товаров и материалов местных промышленных предприятий, регулярно востребованных в нефтегазовой отрасли на основе анализа потребностей КПО, возможность перехода на другие контракты, замену иностранных поставщиков, создание совместных производств, а также изучение возможностей казахстанского рынка, определение существующего потенциала местных предприятий для дальнейшего развития.

Экспертная группа, проанализировав потребности КПО б.в. и возможности местного рынка, разработала план развития казахстанских производителей, который реализуется в настоящее время.

Все это является доказательством того, что отечественные предприятия для удовлетворения потребностей КПО б.в. имеют возможность расширить номенклатуру

выпускаемой продукции. Однако нельзя не отметить и тот факт, что для участия в тендерах, проводимых иностранными компаниями, имеют место трудности в получении международных стандартов. Происходит это из-за высокой стоимости процедуры.

Кроме того, в целях увеличения доли казахстанского содержания в крупных проектах нефтегазового сектора, в 2012 году было организовано создание Аксайского индустриального парка.

Парк предусматривает производство на территории Западно-Казахстанской области высокотехнологической продукции с использованием передовых западных технологий ведущих мировых компаний-производителей нефтегазовой отрасли.

Основным заказчиком для компаний-резидентов данного парка является КПО б.в. Вместе с тем, у предприятий, работающих в парке имеются перспективы производства продукции и для других крупных нефтегазовых компаний, работающих в западных областях Казахстана.

КАКОВЫ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ В РК НА 2010-2014 ГОДА?

В этом направлении в ЗКО достигнуты определенные успехи.

В целях развития казахстанского содержания приняты ряд мер с участием руководства акимата области, представителей системообразующих предприятий, отечественных товаропроизводителей, ассоциаций предпринимателей ЗКО, недропользователей области и АО «Контрактное агентство».

Согласно проводимому мониторингу доли казахстанского содержания системообразующих предприятий в закупках товаров, работ и услуг по итогам 2012 года – 64,7%, в том числе в товарах – 50,5%, а в работах и услугах – 97,5%.

Здесь у отечественных предприятий есть резервы по улучшению своей деятельности, используя меры господдержки. Наши предприятия должны производить конкурентоспособную продукцию с соблюдением необходимых международных стандартов. Эта мера является весьма актуальной в свете вступления нашей страны в Таможенный союз и перспективой вступления в ВТО. Данное обстоятельство нужно воспринимать и как дополнительные возможности для выхода на вновь открывающиеся рынки.

Также, в рамках Аксайского индустриального парка создается учебный центр



Кульгинов Алтай Сейдинович

Дата рождения:
15 января 1978 г.

Образование:

- правоведение, Международный Казахско-Турецкий Университет им. Х. А. Яссави, 1996–2000 гг.;
- государственное и местное управление, Академия государственного управления при Президенте РК, 2004–2006 гг.;
- магистр международного коммерческого права, Университет Абердин, Великобритания, 2006–2007 гг. по программе «Болашак».

Опыт работы:

- срочная служба в Вооруженных силах Республики Казахстан, 2000–2001 гг.
- 2001–2008 гг. на различных должностях в центральных и местных государственных органах;
- 2008–2010 гг. на руководящих должностях в частном секторе;
- 2010–2012 гг. государственный инспектор Администрации Президента РК;
- С февраля 2012 г. по настоящее время заместитель акима Западно-Казахстанской области.

Член ассоциации стипендиатов международной стипендии Президента РК «Болашак»

Западно-Казахстанская область

Область образована 10 марта 1932 года, территория Западно-Казахстанской области – 151,3 тыс. кв. км.

Население на 1 декабря 2012 года – 617,3 тысячи человек, в том числе экономически активное – 332,4 тыс. человек (городское население – 302,5 тыс. человек, сельское население – 314,8 тыс. чел.).

Областной центр – город Уральск, население – 271,4 тыс. человек.

Административно-территориальное деление области: 1 город (областного значения), 1 город районного подчинения, 12 сельских районов и 450 сельских населенных пунктов.

ВРП Западно-Казахстанской области по итогам 2011 года составил 1323,5 млрд. тенге. Доля ВРП региона в республиканском объеме составляет – 4,8%.

ВРП на душу населения составил – 2168,2 тыс. тенге.

В структуре ВРП Западно-Казахстанской области на промышленность приходится 53,1%, строительство – 3,8%, транспорт – 6,3%, на торговлю – 5,1%, сельское хозяйство – 3,6%.

На 1 января 2013 года в области зарегистрировано 81 крупное предприятие.

Системообразующими предприятиями области являются Карачаганак Петролиум Оперейтинг б.в., АО «Жайыктеплоэнерго», АО «Конденсат», АО «Западно-Казахстанская машиностроительная компания», АО «Уральский завод «Зенит»», АО «Западно-Казахстанская корпорация строительных материалов».

Промышленность.

Объем производства промышленной продукции составил 1,6 трлн. тенге или 105,3% к показателю 2011 года. В том числе в обрабатывающей промышленности на объем производства возрос – на 3,0% в горнодобывающей – на 5,5%, в электроснабжении, подаче газа, пара и воздушного кондиционирования – на 1,7%.

Карта индустриализации.

В рамках карты индустриализации реализуется 33 инвестиционных проектов на сумму 256 млрд. тенге с созданием свыше 1700 рабочих мест.



по профессиональной подготовке казахстанского персонала по международным техническим стандартам, что даст возможность обеспечить необходимое количество местного персонала в компаниях с иностранным участием.

КАКИЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ В ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, МОГУТ СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ ИНОСТРАННЫМ?

Стоит отметить, что таких предприятий в области достаточно много. Среди них АО «Казстройсервис», АО «Казбургаз», АО «Аксайгазсервис», а также ряд других сервисных компаний, участвующих в Карачаганакском и других крупных проектах нефтегазовой отрасли.

Учитывая высокий уровень конкуренции нашим предприятиям нужно правильно использовать все меры государственной поддержки для модернизации производств, обучения персонала и повышения их квалифи-

кации. Государство на сегодняшний день предоставляет для этого все необходимые возможности.

КАКУЮ РОЛЬ СЫГРАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО АКИМАТА С СОЮЗОМ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА?

Безусловно, сотрудничество с Союзом сервисных компаний положительно отразится на развитии нефтесервисной отрасли и, конечно, на экономике области в целом. Это сотрудничество поможет изучить возможности сферы сервисных услуг, беря во внимание ее огромный, неиспользованный потенциал и возможности по привлечению иностранных инвестиций в отрасль. Создание цивилизованного рынка сервисных услуг, способного успешно конкурировать с иностранными сервисными компаниями, поможет решить отраслевые проблемы нефтесервисных компаний и реализовать имеющийся потенциал сервисного бизнеса.

Беседовал Дауржан Аугамбай

ТОО «Centrasia Trade»
Профессиональный поставщик услуг по комплексному снабжению.
Снабжение судоходных, нефтесервисных и строительных компаний.
Налаженная цепочка поставок, квалифицированные кадры и накопленный опыт делает нас поставщиком «по умолчанию» для всех типов проектов



Контакты:

Г. Актау, 28 мкр, 15 блок, здание ЗИП МАРИН

Тел: 8(7292)403963, info@centrasiatrade.kz

Г. Атырау, улица Канцева 1, офис №7

Тел: 8(7122)307835.

www.centrasiatrade.kz

КАРАЧАГАНАК: МОДЕЛЬ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРСТВА

КАРАЧАГАНАКСКОЕ НЕФТЕГАЗОКОНДЕНСАТНОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ В ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ С ПОЛНЫМ ОСНОВАНИЕМ СЧИТАЕТСЯ УНИКАЛЬНЫМ. ИЗВЛЕКАЕМЫЕ ЗАПАСЫ КАРАЧАГАНАКА СОСТАВЛЯЮТ ДЕВЯТЬ МИЛЛИАРДОВ БАРРЕЛЕЙ ЖИДКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ И 48 ТРИЛЛИОНОВ КУБИЧЕСКИХ ФУТОВ ГАЗА.

История Карачаганак берет начало в семидесятых годах прошлого века, однако только с приходом компаний с мировым именем – британской «Би Джи Групп», итальянской «Эни», американской «Шеврон» и российской «ЛУКОЙЛ», началось крупномасштабное освоение месторождения. В 2012 году в состав партнеров по Карачаганак вошла национальная нефтегазовая компания – АО «НК «КазМунайГаз», в результате чего за Карачаганак окончательно закрепился имидж локомотива экономики Западного Казахстана и лидера отечественной нефтегазовой отрасли. Карачаганак сегодня – это многомиллиардные инвестиции, рекордные уровни добычи, инновационные технологии,

производственная деятельность на уровне мировых стандартов и, конечно же, взаимовыгодное сотрудничество с тысячами отечественных предприятий. КПО приняла на себя обязательство максимально повышать казахстанское участие в проекте. Эта стратегия касается всех сфер и направлений деятельности Карачаганак. Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) активно участвует в развитии казахстанских поставщиков, путем реализации целого ряда инициатив. КПО оказывает содействие в повышении потенциала местных предприятий и передаче им передового опыта, стремясь таким образом внести свой вклад в устойчивое развитие казахстанской нефтегазовой отрасли.

КПО реализует целый ряд инициатив, помогающих казахстанским поставщикам достичь соответствия с требованиями международных стандартов нефтегазовой отрасли, особенно в области охраны труда, окружающей среды и производственной безопасности. Кроме этого, КПО выполняет проекты, способствующие локализации производства запасных частей и оборудования, необходимых для Карачаганакского месторождения. Это стимулирует совместное сотрудничество западных и отечественных производителей и обеспечивает положительные условия для развития казахстанских предприятий и трансферта высоких технологий в казахстанскую промышленность. За полтора десятилетия у КПО сложились долгосрочные партнерские



отношения со многими казахстанскими предприятиями. КПО – одно из первых предприятий в Республике Казахстан, где была успешно внедрена программа развития казахстанского содержания. В ходе выполнения этой программы, действующей с 2001 года, отечественными предприятиями было освоено более 4 млрд. долларов США. Сегодня в базе данных КПО зарегистрировано около 3000 казахстанских поставщиков. В 2012 году доля казахстанского содержания составила в проекте 56%. Следует отметить, что на Карачаганак применяется единая методика расчета казахстанского содержания, утвержденная Правительством РК. В соответствии с новыми законодательными требованиями по раз-

КПО реализует целый ряд инициатив, помогающих казахстанским поставщикам достичь соответствия с требованиями международных стандартов нефтегазовой отрасли, особенно в области охраны труда, окружающей среды и производственной безопасности. Кроме этого, КПО выполняет проекты, способствующие локализации производства запасных частей и оборудования, необходимых для Карачаганакского месторождения.





\$20

млн

Ежегодно выделяет КПО на реализацию социальных проектов

витию местного содержания, транспарентности и созданию благоприятной деловой среды для региональных предприятий, КПО была разработана и размещена на веб-сайте компании годовая, среднесрочная и долгосрочная программы закупок товаров, работ и услуг.

Использование казахстанских товаров и услуг является приоритетным с точки зрения эффективности работы КПО и оказывает положительное воздействие на развитие региональной и республиканской экономики. Действенным механизмом, используемым для оценки потенциала местных предприятий и возможностей их развития, является проведение регулярных встреч и бизнес-форумов, на которых обсуждается деятельность КПО и планы компании на перспективу. Такой подход обеспечивает развитие потенциала отечественных пред-

приятий, повышает уровень их конкурентоспособности и позволяет казахстанским компаниям разработать собственную стратегию, отвечающую запросам и потребностям самого крупного в регионе работодателя и заказчика. А также предоставляет возможность местным предприятиям заблаговременно и качественно подготовиться к сотрудничеству с компанией КПО.

Реализация крупных нефтегазовых проектов, таких как Карачаганак, оказывает стимулирующее воздействие на развитие отечественной экономики, создавая среду, в которой местные компании могут достигать конкурентоспособности благодаря применению передового опыта, накопленного мировым бизнес-сектором, и технологий, которые также могут быть перенесены и за пределы нефтегазового отрасли.

Реализация крупных нефтегазовых проектов, таких как Карачаганак, оказывает стимулирующее воздействие на развитие отечественной экономики, создавая среду, в которой местные компании могут достигать конкурентоспособности.



задачей проекта является разработка стратегического плана поэтапного развития местного производства.

Карачаганакские инвестиции сказались и на социальном переустройстве Западного Казахстана. Ежегодно на реализацию социальных проектов КПО выделяет 20 млн долларов США. Причем в строительстве задействованы только казахстанские подрядчики. На средства КПО ежегодно строятся новые школы, детские сады, больницы и дома культуры; ремонтируются дороги и инженерные сети. Вполне заслуженно, несколько лет назад, на республиканском конкурсе по социальной ответственности бизнеса «Парыз», КПО получила золотую награду в категории «Лучший социальный проект».

По результатам независимых исследований, проведенных двумя авторитетными научными организациями – Оксфордским институтом экономики и Казахстанским институтом экономических стратегий – было установлено, что общий прямой и косвенный эффект деятельности КПО на казахстанскую экономику с 1997 года составил в денежном выражении 4,2 млрд долларов США, или 4 процента валового внутреннего продукта, послужив созданию 137 тысяч рабочих мест.

Впереди – планы по дальнейшему наращиванию производства на Карачаганаке. Планируется поступление новых масштабных инвестиций и создание новых рабочих мест. И, как и прежде, – основное место в этой большой работе займут отечественные предприятия. Выступая за устойчивое развитие, социально-ответственное партнерство, повышение местного потенциала, компания КПО продолжает стремиться к новым производственным достижениям на благо Республики Казахстан и партнеров по Карачаганакскому проекту.

Требования компании в отношении казахстанского содержания распространяются на всех основных зарубежных подрядчиков КПО. Иными словами, в условия контрактов КПО закладывает обязательства по соблюдению требований казахстанского содержания, передаче опыта и технологий, а также содействию в повышении квалификации местного персонала казахстанских компаний.

Вопросы эффективного взаимодействия с отечественными предприятиями являются актуальными для всех предприятий казахстанского нефтегазового сектора. Крупнейшие предприятия отрасли осуществляют сотрудничество в различных сферах в целях обеспечения максимально возможного казахстанского содержания. Одним из наиболее успешных направлений такого сотрудничества является проведение совместных фо-

румов с целью дальнейшего развития рынка товаров и услуг, востребованных нефтегазовым сектором, а также для привлечения инвестиций и обеспечения передачи передовых технологий.

В рамках программы развития местного содержания, КПО запустила проект по локализации производства товаров и услуг с участием компаний Западно-Казахстанской области. Этот проект направлен на развитие производства местных товаров и услуг, востребованных в нефтегазовой промышленности в долгосрочной перспективе. Он был разработан с учетом результатов анализа потребностей КПО в товарах и услугах, а также исследований отечественного рынка. Ожидается, что проект поможет определить возможности и потенциал местных производителей с целью их дальнейшего развития. Конечной

KARACHAGANAK: THE PATTERN OF RELIABLE COOPERATION

WITH GOOD REASON, THE GIANT KARACHAGANAK OIL AND GAS CONDENSATE FIELD IS REGARDED AS UNIQUE. LOCATED IN NORTH-WEST KAZAKHSTAN, KARACHAGANAK IS ESTIMATED TO HAVE HYDROCARBONS INITIALLY IN PLACE OF 9 BILLION BARRELS OF CONDENSATE AND 48 TRILLION CUBIC FEET OF GAS.

The Karachaganak story began back in the nineteen seventies. However, the large-scale development of the field started only after the arrival of international investors, including BG Group from the UK, the Italian Eni, Chevron from the USA, and the Russian LUKoil.

In 2012, the Karachaganak partners were joined by Kazakhstan's national oil and gas company, KazMunaiGas. This has allowed Karachaganak to completely solidify its public image as a flagship project for Western Kazakhstan's economy, and as a leader in the national oil and gas industry.

Karachaganak today entails multi-billion dollar investments, record-level production, innovative technologies, world-class operations and mutually-beneficial cooperation between KPO and thousands of Kazakhstani enterprises.

KPO has made a commitment to maximise the level of Kazakh content in the Karachaganak project. This strategy is embedded in all aspects of the company's operations at Karachaganak.

KPO actively promotes Kazakhstani vendor development and implements a number of projects in this area. KPO is supporting the advancement of local capacity and the transfer of best international practices to local businesses. The Company is thus contributing to the sustainable development of Kazakhstan's oil and gas industry.

KPO is engaged in an entire range of initiatives to help RoK vendors and suppliers meet the stringent standards of the international oil and gas sector. This especially pertains to the areas of health, safety and environmental protection.

In addition, KPO supports the local production of equipment and spare parts that are in demand for the Karachaganak field. Such projects stimulate cooperation between foreign and local manufacturers; they create opportunities for local companies' development and encourage the transfer of the best avail-



The implementation of large oil and gas projects such as Karachaganak stimulates the development of Kazakhstan's economy. They do so through the creation of a favourable environment in which local companies can achieve a competitive advantage with the help of international best business practices.

Фокус на регион

Буровая отрасль

Инновации

Международный опыт

Аудит и право

Аналитика

Новости

Спорт

The Local Vendor Development Programme has made it possible to bring more than 3 thousand Kazakhstani enterprises into the development of Karachaganak.



able technology into Kazakhstan's industrial sector.

Over the last fifteen years, KPO has formed long-term partnerships with many Kazakhstani enterprises. KPO is one of the first companies in Kazakhstan to successfully implement a Local Content Development Programme. Thanks to this programme, which has been in place ever since 2001, Kazakh companies have provided work and services with a value of more than 4 billion US dollars. Around 3,000 Kazakh contractors and vendors are currently registered on KPO's supplier database. In 2012, the level of Kazakh content at KPO reached 56 per cent.

It is worth noting that KPO utilises the unified methodology for calculating Local Con-

tent as approved by the RoK government. There are new regulations in place for the development of local capacity and transparency, as well as the creation of a favourable environment for regional businesses. Based on these, KPO has developed and posted on its website annual, mid-term and long-term programmes for the procurement of goods, work and services.

The use of Kazakhstan's goods and services is central to work at KPO. It also positively impacts the development of national and regional economies. The key mechanism for ascertaining the potential of local enterprises and opportunities for their development are regular sessions and business forums to review KPO's operations and plans.

This approach enhances the potential of Kazakhstani companies, improves their competitiveness and allows them to develop their own strategies to meet the demand and standards of KPO, the biggest employer and corporate customer in the region. In addition, it allows local businesses to prepare beforehand with a good level of quality to cooperate with the Company.

The implementation of large oil and gas projects such as Karachaganak stimulates the development of Kazakhstan's economy. They do so through the creation of a favourable environment in which local companies can achieve a competitive advantage with the help of international best business practices, experience and



technology. These in turn, can be transferred beyond the oil and gas sector to other industrial sectors.

KPO Local Content requirements extend to all overseas KPO contractors. In other words, all KPO contract terms include obligations to ensure contractors meet our requirements for Local Content and the transfer of experience and technology. They should also provide assistance for the development of local personnel from Kazakhstani companies.

Oil and gas industry players in Kazakhstan encounter similar issues in their interaction with the local market. Major oil and gas operators have been working together in various areas to maximise local content development. One success-

analysis of the domestic industrial market. It is expected the project will determine the potential of local manufacturers and their growth opportunities to ensure their continued development. The ultimate aim of the project is to provide a strategic plan for the step-by-step development of local manufacturers and suppliers.

The Local Vendor Development Programme has made it possible to bring more than 3 thousand Kazakhstani enterprises into the development of Karachaganak. Overall, these companies have concluded contracts with KPO with a value exceeding 3.5 billion dollars. KPO's efforts to advance the capabilities of local businesses have received a high commendation from Kazakhstan's government.

KPO's investments have positively impacted the social development of Western Kazakhstan. Each year, KPO allocates 20 million dollars for social infrastructure development in the region. All construction activities solely utilise Kazakh contractors.

The residents of Western Kazakhstan are proud to have the new schools, kindergartens, cultural facilities and roads, which KPO has constructed over the last decade. Several years ago, at the 'Paryz' National Corporate Responsibility Contest, KPO received a gold medal in the category – Best Social Project, in recognition of its efforts for the development of the region's infrastructure.

A study was conducted by two independent institutes – Oxford Economics based in the UK, and the Institute for Economic Strategies based in Kazakhstan. It revealed KPO's combined direct, indirect and induced contribution to Kazakhstan's economy since 1997 had reached \$4.2 billion in 2007. This amounted to four per cent of gross domestic product and underpinned 137,000 jobs.

KPO is currently conducting assessments for the next phase of the development of the Karachaganak field. This has the potential to create new local job openings and provide significant opportunities for local providers of goods and services.

KPO remains committed to a sustainable future and local capacity development. As a responsible corporate entity, it is working to achieve enduring success for the benefit of both the Karachaganak partners and the Republic of Kazakhstan.



АО «УРАЛЬСКАГРОРЕММАШ»

ЗАВОД ОРГАНИЗОВАН В 1955 ГОДУ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАЛСЯ НА КАПИТАЛЬНОМ РЕМОНТЕ АВТОДВИГАТЕЛЕЙ ГАЗ-51, ГАЗ-53, АВТОМОБИЛЕЙ ГАЗ-51, ГАЗ-53, ЭЛЕКТРОСИЛОВОГО АВТОТРАКТОРНОГО, СВАРОЧНОГО И ДРУГОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ВОССТАНОВЛЕНИИ ИЗНОШЕННЫХ ДЕТАЛЕЙ.

С 1964 года налажен выпуск промышленной продукции: автоопливозаправщиков (бензовозов) и автоцистерн на базе автомобилей ГАЗ, приемораздаточных агрегатов, слесарно-монтажного инструмента, контейнерных приемозаправочных станций, емкостей объемом от 10 до 50 м³, нефтеарматуры, отливок из чугуна и алюминия, изготовлении сельхозтехники. В 1982 г. было налажено производство полуприцепов-автоцистерн емкостью не менее 17 м³.

Сегодня АО «Уральскагрореммаш» – промышленное предприятие, специализирующееся на выпуске:

1. специальной и коммунальной автотехники различной модификации на базе автомобилей ГАЗ, ЗиЛ, Урал, КамАЗ, МАЗ:

- пожарных автоцистерн,
- автоопливозаправщиков, автоцистерн для перевозки светлых нефтепродуктов, полуприцепов – автоцистерн.
- поливомоечных машин
- вакуумных машин

2. оборудования для нефтегазовой отрасли: приемораздаточные агрегаты, резервуары с объемами от 10 до 50 м³, дыхательные клапана, замерные люки, резинотехнические и пластмассовые изделия,

3. изготовление металлоконструкции: сварной двутавр, колонны, балки, регия.

4. антикоррозийное покрытие:

- горячее оцинкование (метод окунание изделий в расплавленный цинк),
- электрохимическое оцинкование,
- лакокрасочная покраска.

С 2006г. налажен выпуск изделий для быстро-

возводимых зданий и сооружений – это стеновые и кровельные панели типа «сэндвич».

В 2004 году заводом получен сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям ИСО 9001–2000 и СТ РК ИСО 9001–2001.

В 2008г. система менеджмента качества предприятия сертифицирована международной фирмой TQCSI (Австралия).

Производственные мощности:

Цех по изготовлению спецтехники: 500 ед. в год.

Цех сварочно-сборочный:

- 500 тн. металлоконструкции в месяц,
- 500 м² сэндвич – панелей в смену.

Участок антикоррозийного покрытия:

- линия горячего оцинкования – 8500 тн. металлоконструкции в год
- электрохимическое оцинкование: 3000 тн. м/к в год,
- лакокрасочная покраска: 150 тыс. м в год.

В последние годы завод ориентирован на реконструкцию, модернизацию и обновление станочного парка.

В 2010 г. по Дорожной карте в рамках Инновационного проекта была введена в эксплуатацию линия горячего оцинкования производительностью 4 тн/час. Оборудование на линию было закуплено из Германии и Италии.

В 2011г. в рамках государственной программы ФИИР реализован проект «Организация производства специальной и коммунальной техники на различных шасси». Произведена полная модернизация цеха с оснащением новым современным оборудованием.

По Дорожной карте в рамках инновационного проекта закуплены новые станки и оборудование:

- лазерный комплекс «Навигатор»,
- установка ручной плазменной резки PLASMA,
- установка ТВЧ,
- оборудование для холодной формовки углов,
- листогибочная машина OMADA 6м,
- листогибочная машина OMADA 3 м,
- листогибочная машина Baikal 3,7м,
- 4-х валковая гибочная машина,
- листогибочный пресс,
- плазменная резка.
- угловырубной пресс,
- трубогибочный станок,
- фрезерные, токарные, сверлильные – 11 ед.,
- ножницы гильотинные,
- пресс гидравлический,
- и т.д. всего 48 единиц оборудования.

Основные Заказчики предприятия:

Министерство обороны РК, Министерство по чрезвычайным ситуациям РК, Министерство сельского хозяйства РК, компания PFD International LLC (г.Атырау); ТОО «Тенгизшевройл»(г.Атырау); Agip KCO (г.Атырау); Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг б.в.» (г.Аксай, ЗКО); АО «НГСК КазСтройСервис»(г.Алматы); KISCO (г.Атырау).

Проблемные вопросы:

1. Неравномерная загруженность предприятия вследствие проведения государственных конкурсов и тендеров не в начале года.
2. Малая доля государственных закупок методом из одного источника, применяемых государственными силовыми структурами.



КОМПАНИЯ ГИДРОМАШ– ОРИОН–МЖБК

ТОО «ГИДРОМАШ–ОРИОН–МЖБК» – ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ УЖЕ БОЛЕЕ 30–ТИ ЛЕТ ПРОИЗВОДИТ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ КОНСТРУКЦИИ ДЛЯ ДОРОЖНОГО, ПРОМЫШЛЕННОГО И ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. В ОСНОВЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ЛЕЖАТ МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И КАЧЕСТВО.



ГИДРОМАШ
ОРИОН
МЖБК



О компании

Опыт наших поставок включает в себя такие объекты как строительство школ, больниц, торгово–развлекательных центров, дорог, мостов, жилых домов в г. Уральск и Западно–Казахстанской области, обустройство буровых площадок Карачаганакского и Чинаревского нефтегазовых месторождений, строительные объекты месторождения Кашаган в Западном Ескене Атырауской области, строительство цементного завода в Мангистауской области, проект строительства установки комплекса по производству ароматических углеводородов на Атырауском НПЗ, а также многие другие объекты различного назначения в западном регионе страны.

За долгие годы существования предприятие накопило опыт успешного сотрудничества с такими компаниями как Agip KCO, Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В., АО «Интергаз Центральная Азия», ТОО «ТемиржолКурылысАтырау», ТОО «Альтаир», ТОО «Алтим», ТОО «Еврострой–А», Казахстанский филиал «Sinoprec Engineering», Казахстанский филиал ООО «Чэндуский научно–исследовательский проектный институт строительных материалов», ТОО «Жаикмунай», ТОО «МунайГазКурылыс», АО «НГСК Казстрой–сервис», АО «Аксайгазсервис» и многими другими.

Наши преимущества

В 2003 году на заводе была внедрена система менеджмента качества, которая успешно подтвердила свое соответствие стандарту менеджмента качества ИСО 9001:2001 в ЗКФ АО «Национальный центр экспертизы и сертификации» 14 июля 2003 года.

С 2009 года на предприятии функционирует интегрированная система менеджмента качества, соответствующая требованиям стандартов менеджмента качества ИСО 9001:2008, экологического менеджмента ИСО 14001:2004 и менеджмента в области охраны труда и профессиональной безопасности OHSAS 18001:2007. В ноябре 2009 года успешно пройден сертификационный аудит и получен сертификат соответствия компании Lloyd's Register Quality Assurance.

Предприятие располагает аккредитованной испытательной лабораторией, оснащенной специальным оборудованием. Специалисты лаборатории осуществляют контроль качества на всех этапах изготовления продукции, начиная с поступающих материалов и заканчивая готовым изделием согласно нормативным требованиям.

Применяемые на заводе технологии и используемые исхо–

дные материалы позволяют изготавливать железобетонные конструкции и бетонные изделия более 500 типоразмеров с разными техническими характеристиками по прочности, морозостойкости и водонепроницаемости. По специальным проектам мы изготавливаем изделия сложной геометрической конфигурации весом до 25–ти тонн.

Инновации

В 2008 году на базе завода «Гидромаш–Орион–МЖБК» был построен и официально открыт Президентом Республики Казахстан Назарбаевым Н.А. новый высокотехнологичный завод по производству сборного железобетона. На этом заводе значительно сокращен цикл производства, улучшено качество и увеличен объем выпускаемой продукции.

Основное назначение нового завода – это производство изделий сборного железобетона для строительства зданий и сооружений на основе сборно–монолитного каркаса.

Продукция выпускается на технологической линии испанского производства TECNOSPAN, предназначенной для промышленного производства предварительно напряженных железобетонных плит пустотного настила различной длины, высоты и несущей способности.





Производимая продукция

Элементы домостроений и благоустройства:

- плиты перекрытия;
- перемычки;
- фундаментные блоки;
- фундаментные подушки;
- колонны;
- лестничные марши и площадки;
- кольца канализации;
- крышки и днища колодцев;
- бордюры и паребрики;
- тротуарные плиты;
- стеновые блоки;
- опоры линий электропередач.

Конструкции для промышленного строительства:

- сваи забивные;
- плиты покрытия промышленных сооружений;
- утяжелители магистральных трубопроводов;
- опоры бетонные сборные и др.

Элементы мостостроения и строительства дорог:

- сваи мостовые;
- плиты берегоукрепления;
- тубинги;
- звенья водопропускных труб;
- порталные оголовки;
- откосные стенки оголовков;
- лекальные блоки;
- блоки промежуточных опор;
- ригели;
- блоки насадок;
- блоки водоотвода;
- карнизные блоки;
- блоки лотков;
- переходные плиты;
- блоки растекателей;
- плиты временного покрытия дорог;
- плиты дорожные напряженные;
- плиты аэродромные.



Основное назначение нового завода – это производство изделий сборного железобетона для строительства зданий и сооружений на основе сборно-монолитного каркаса

Помимо линии безопалубочного формования производство укомплектовано оборудованием по производству мелкоштучных стеновых и дорожных изделий, двумя бетоносмесительными узлами, стандами для производства колонн, лестничных маршей и площадок и других элементов каркасного дома. Оборудование на таком заводе подобрано так, что может использоваться при строительстве любых сборно-монолитных каркасных зданий – от индивидуальных коттеджей до многоэтажных домов. Такое оборудование позволяет изготавливать все основные элементы каркаса: сваи, фундаменты, балки, колонны, междуэтажные плиты перекрытия, стеновые пенобетонные блоки и термоблоки.

Высокое качество производимых изделий и конструкции, которое обеспечивается современным бетоносмесительным оборудованием, снабженным системами точного дозирования и компьютерного управления.

Предприятие способно обеспечить железобетонными изделиями строительство до 200 000 м жилья в год.

Политика обновления производственных мощностей и совершенствования технологии, проводимая компанией, направлена на постоянное улучшение качества продукции и снижение ее себестоимости, что позволит сделать сотрудничество с нашей компанией еще более привлекательным как для потенциальных, так и для нынешних потребителей нашей продукции.

АО «НИИ «ГИДРОПРИБОР»

ИСТОРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НАЧАЛАСЬ В 1972 ГОДУ, КОГДА БЫЛ СОЗДАН УРАЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ ЛЕНИНГРАДСКОГО «ЦНИИ «ГИДРОПРИБОР», ОСНОВНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОТОРОГО БЫЛИ ОПРЕДЕЛЕНЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, РАЗРАБОТКА, ПРОИЗВОДСТВО РОБОТОТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПОДВОДНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ АВАРИЙНО-СПАСАТЕЛЬНЫХ И СПЕЦИАЛЬНЫХ ПОДВОДНЫХ РАБОТ.

За 40-летнюю историю своего существования институт превратился в научный центр с развитой научно-производственной и лабораторно-испытательной базами, включающими лабораторию гидростатических, гидродинамических, аэродинамических, механических и климатических испытаний и зарекомендовал себя как разработчик и производитель высокоинтеллектуальной подводной техники, обеспечивая полный жизненный цикл создаваемой продукции от идеи до серийных образцов.

За этот же период институтом выпущено более 100 НИОКР, получено 110 авторских свидетельств и патентов на изобретения, что подтверждает инновационную направленность проводимых исследований и разработок.

В 1991 году, с приобретением независимости Республикой Казахстан, Уральский филиал ЦНИИ «Гидроприбор» был преобразован в АО «НИИ «Гидроприбор» и в настоящее время входит в состав АО «Национальная компания «Казахстан инжиниринг». В эти трудные для страны и института годы было сделано главное – удалось сохранить костяк коллектива и научно-производственную базу предприятия, пришло понимание о необходимости поиска новых направлений деятельности, одним из которых стало судостроение.

В то же время работы по проектированию и изготовлению подводной спецтехники не прекращались. Были заключены контракты на разработку и поставку необитаемых подводных аппаратов (НПА) с зарубежными заказчиками. Благодаря заделу, наработанному ранее, были созданы НПА «Омар» и «Медуза», способные выполнять поисково-осмотровые и рабочие операции в районах морской нефтедобычи. Это были первые подводные роботы, созданные для нефтегазовой отрасли Республики Казахстан.

С 1993 года по поручению Правительства Республики Казахстан в рамках судостроительной программы РК, принятой при личной поддержке президента РК Н.А.Назарбаева, АО «НИИ «Гидроприбор» осуществляет проектирование и строительство речных судов и морских судов прибрежного плавания. В короткие сроки специалистами института были приобретены необходимые знания и опыт, спроектирована и построена серия судов различного назначения.

Другим направлением деятельности, развиваемым в этот период, стало освоение ремонтно-восстановительных и импортозамещающих работ на оборудовании и аппаратуре предприятий нефтегазовой отрасли, изготовление измерительных и ограничительных диафрагм приборов учета прохождения нефти и газа по трубопроводу для СП «Тенгизшевройл».





Только за последнее десятилетие построено: два скоростных судна «Шагала», 18 единиц патрульных катеров «Сапсан», плавучий пункт базирования катеров «Негиз», плавучий причал модульного типа

С 1994 по 1996 годы совместно с КазНУ им. Аль-Фараби выполнялась НИР по разработке фундаментальных основ теории и практики ветроэнергетических устройств с вертикальной осью вращения, закончившаяся изготовлением и испытанием опытных образцов, закрепивших приоритет Казахстана на данном направлении.

Таким образом, вступая в 21 век, институт приобрел многопрофильность, расширив основные направления деятельности и сохранив при этом высококвалифицированных специалистов.

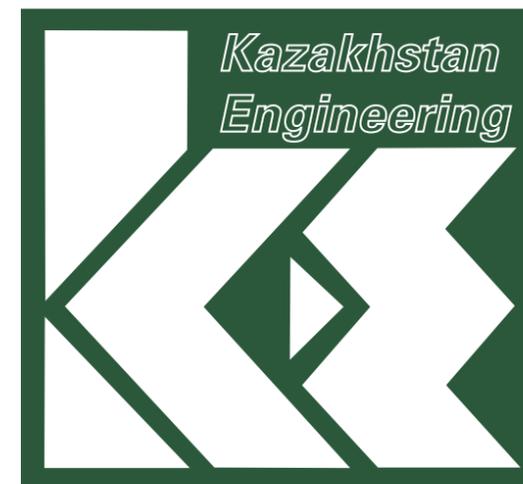
- Сегодня это:
- научно-исследовательский институт, имеющий устойчивые связи с ведущими научными школами Республики (КазНУ имени Аль-Фараби) и зарубежными (МГТУ имени Н.Э.Баумана, Санкт-Петербургский кораблестроительный университет, Концерн «Морское подводное оружие «Гидроприбор»);
 - проектно-конструкторское бюро с лабораторно-испытательной базой, способное разрабатывать конструкторско-технологическую документацию с привязкой к конкретному заводу-изготовителю;
 - опытно-экспериментальный завод,

имеющий возможность строить суда, изготавливать подводные аппараты, оборудование и аппаратуру для нефтегазовой промышленности и другие изделия.

Внедрение системы менеджмента качества, соответствующей требованиям международного стандарта ИСО 9001:2008 в 2004 году, признание предприятия Российским Морским регистром судоходства в 2005 году и ГУ «Регистр судоходства» Минтрансома РК, получение необходимых лицензий для ведения выбранных направлений деятельности позволили институту закрепить свои позиции на рынке высокотехнологичной продукции в Республике Казахстан.

Только за последнее десятилетие построено: два скоростных судна «Шагала», 18 единиц патрульных катеров «Сапсан», плавучий пункт базирования катеров «Негиз», плавучий причал модульного типа. Объемы производства возросли в 10 раз, рентабельность – в 2 раза, производительность – в 5 – 6 раз.

Следуя курсом, определенным на ближайшее десятилетие Президентом страны – лидером нации Нурсултаном Абишевичем Назарбаевым, АО «НИИ «Гидроприбор» активно участвует в



реализации государственного оборонного заказа, государственной программы «Форсированного индустриально-инновационного развития», в рамках которой предполагается осуществить модернизацию технологического оборудования и реализовать высокотехнологичные и наукоемкие проекты.

Одним из таких проектов является разработка по заданию ТОО «Единый центр внедрения систем управления вооружением» высокоскоростного катера «Сагым», максимальная скорость которого превышает 100 км/час. Работы по данному проекту успешно завершены в октябре 2012 года. Катер прошел испытания и сдан Заказчику.

Катер полностью спроектирован и построен на научно-производственной базе АО «НИИ «Гидроприбор» и обеспечивает выполнение следующих задач:

- патрулирование контролируемых водных акваторий с целью надзора и выявления нарушений экологического законодательства;
- охрана водной государственной границы;
- защита от угроз со стороны моря морских буровых платформ и подводных нефтегазопроводов;
- выполнение спасательных работ.

Корпус катера выполнен из алюминиевого сплава. По основным техническим характеристикам представляемый катер является одним из лучших на сегодняшний день образцов данного вида техники. Катер «Сагым» обеспечивает перехват любого из известных плавсредств (в том числе и «байд») в мелководной части Каспийского моря при волнении до 4-х баллов, а также на внутренних водоемах страны.

По данным АО «НИИ «Гидроприбор» потребность в высокоскоростных катерах различного технического назначения в отраслях Республики Казахстан составляет 10 – 15 единиц. Приобретение таких судов за рубежом обойдется по более высокой стоимости, потребует их доработки по назначению и в дальнейшем привлечения иностранных предприятий для ремонта. АО «НИИ «Гидроприбор», являясь одновременно проектантом и строителем, обеспечит также ремонт и техническое обслуживание катеров при их эксплуатации.

Движущей силой института всегда были и остаются высококвалифицированные специалисты, способные создавать высокотехнологичную конкурентоспособную технику.

Выполняя указания Президента страны о поддержке и развитии «человеческого капитала», АО «НИИ «Гидроприбор», следуя давним традициям, является «кузницей» инженеров-машиностроителей для региона. Ежегодно в институте проходят практику десятки студентов инженерных специальностей Западно-Казахстанских ВУЗов. Многие из них по окончании учебы остаются в коллективе института, приобретая неоценимый опыт работы по специальности.

Основным фактором, сдерживающим интеграционные связи между предприятиями Казахстана и России, являлись до последнего времени таможенные границы. Образование Таможенного союза, а в ближайшем будущем и Евразийского экономического союза трех стран, надеемся, позволит ускорить интеграционные процессы и внедрение передовых научно-технических достижений в разработке и производстве.

АО «НИИ «Гидроприбор» будет и в дальнейшем в своей деятельности ориентироваться на создание наукоемкой, высокотехнологичной продукции, способной конкурировать на внешних рынках.

АО «ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ МАШИНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ»

ОДНИМ ИЗ КРУПНЫХ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ Г. УРАЛЬСКА ЯВЛЯЛСЯ УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛИСТ, СЕГОДНЯ ЭТО АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ» (ЗКМК).



Постановление о проектировании и строительстве завода было принято в марте 1970 г., а с апреля 1971 г. в юго-восточной части г.Уральска, где был расположен поселок «Старокишечный», строители треста «Уральскпромстрой» приступили к закладке будущего завода. На месте пустырей, глинобитных домиков и землянок закипела работа, начал возводиться корпус промышленного предприятия.

18 февраля 1973г. токарем Кабаевым Павлом Еремеевичем была изготовлена первая деталь, это положило начало трудовой деятельности завода. Основной задачей стоящей перед коллективом завода было освоение производства крупнокалиберного пулемета НСВТ 12,7.

На первом этапе становления Уральский завод был филиалом Куйбышевского завода «Металлист», уже имевшим опыт производства крупнокалиберного пулемета ДШК и являющимся изготовителем опытных серий НСВТ 12,7. Коллектив Куйбышевского завода «Металлист» помогал осваивать новые изделия в г. Уральске.

Развал Союза и последовавшие за ним годы экономического спада привели к тому, что к 2002 году завод Металлист, выпускавший продукцию на склад стал одним из очагов социальной напряженности в г.Уральске.

Администрация области во главе с Акимом Кушербаевым К.Е. пригласила команду специалистов во главе с Ахмеджановым А.Х. для вывода завода Металлист из кризисной ситуа-

ции. Был разработан план реабилитации завода, осуществление которого и было возложено на реабилитационного управляющего Ахмеджанова А.Х. Одним из пунктов плана реабилитации было создание акционерного общества с привлечением инвестиций и средств работников завода Металлист. Таким образом, было создано Акционерное общество «Западно-Казахстанская машиностроительная компания».

На сегодняшний день ЗКМК это современное машиностроительное предприятие, занявшее достойное место на рынке Республики Казахстан.

Богатый опыт предприятия в области высокоточного машиностроения позволил диверсифицировать производство и укрепить свои позиции на рынке нефтегазового и энергетического оборудования Казахстана.

В 2005 году в ходе рабочей поездки в Западно-Казахстанскую область Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым был дан старт реализации инвестиционных проектов, ориентированных на перспективные потребности АО «РД «КазМунайГаз» и АО «Интергаз Центральная Азия»:

- «Создание производства теплотехнического оборудования для подготовки и транспортировки нефти»;
- «Создание специализированного предприятия по ремонту и изготовлению узлов для газокompрессорных станций».

Для этих целей был построен цех, площадью более 7000 кв.м., инвестировано свыше полумиллиарда тенге, создано два уникальных участка, оснащенных современным оборудованием.

По итогам реализации инвестиционного проекта «Создание производства теплотехнического оборудования для подготовки и транспортировки нефти»: – освоено производство широкой номенклатуры печей подогрева высоковязкой и высокопарафинистой нефти и сосудов. Отличительные особенности и преимущества перед остальными аналогами: унифицированность конструкций, существенная экономия топливного газа, стабильная работа в жестких климатических условиях при температуре от -50 до +60. Печи подогрева нефти сертифицированы как по казахстанским, так и по российским стандартам, имеется сертификат соответствия и разрешение на применение на территории Российской Федерации и заказы на поставку в Россию для компании «Лукойл» и «Газпром-нефть». Качество сварочных работ обеспечивается системой контроля качества Ассоциации американских инженеров-механиков «ASME».

- впервые в Казахстане освоена технология по проектированию, строительству и реконструкции автоматизированных комплексов для сбора и подготовки нефти;
- впервые в Казахстане силами отечественного предприятия была проведена реконструкция цехов подготовки нефти месторождений «Балгимбаево» и «Прорва» от разработки технического решения, проектирования и до производства с разработкой и внедрением автоматизированных систем управления технологическими процессами.

В рамках инвестиционного проек-

та «Создание специализированного предприятия по ремонту и изготовлению узлов для газокompрессорных станций» был создан уникальный и единственный на тот момент в Казахстане участок, позволяющий выполнять полный цикл работ по реконструкции и техническому перевооружению объектов магистральных газопроводов и их сервисному обслуживанию. Так, в течение 2005–2007 года была проведена работа по оснащению участка современным оборудованием для разборки, дефектации, ремонта и сборки газоперекачивающих агрегатов, соответствующей оснасткой и инструментом. При этом основной упор делался на приобретение и использование станков ведущих мировых производителей: «Mori Seiki», «Fanuc», «Schenck», SULZER METCO и др. Были освоены технологии ремонта роторов турбин низкого и высокого давления, восстановления обоймы турбины, ремонта камер сгорания и подшипников газоперекачивающих агрегатов. Налажено проектирование, производство, автоматизация монтаж пуско-наладка оборудования для воздухоподготовки и периферийного оборудования для компрессорных станций: воздухоподогреватели трубчатые, комплексные воздухоочистительные устройства, аппараты воздушного охлаждения масла и газа, системы выхлопа.

Начиная с 2005 года, произведено три капитальных ремонта газотурбинных установок, на четырех газовых турбинах ведутся ремонтные работы. Все это стало возможным благодаря реализации Программы освоения новых видов продукции для АО «КазМунайГаз» и привлечению отечественных предприятий к ее реализации.

В 2010 году на ЗКМК создан авторизованный сервисный центр по ремонту и обслуживанию всего парка газовых турбин и компрессоров производства General Electric, установленного в Казахстане. Помимо этого, данный центр позволит осуществлять капитальные ремонты либо модернизацию практически всей линейки газоперекачивающих агрегатов, установленных на казахстанских газопроводах.

Сегодня ЗКМК вышла на качественно иной уровень развития, позволяющий двигаться в направлении освоения передовых технологий энергетического машиностроения. Так, в настоящее

время с учетом накопленного опыта и возможностей ЗКМК приступает к реализации инвестиционного проекта «Проектирование и изготовление казахстанских газоперекачивающих агрегатов и газотурбинных электростанций», отправной точкой которого стало поручение, данное Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым в ходе его визита в Западно-Казахстанскую область 22 сентября 2008 года. Так, в рамках проекта впервые в Казахстане на ЗКМК укомплектованы три газотурбинных установки мощностью 18 МВт для строящейся газотурбинной электростанции в г. Уральске. Для ГТЭС на ЗКМК изготовлено оборудование турбоблока: пэкидж, система маслообеспечения, система воздухоочистки, система выхлопа. Также изготовлены металлоконструкции здания, элементы котла-утилизатора и иное оборудование.

К сожалению, к освоению и выпуску газоперекачивающих агрегатов ЗКМК еще не приступила, поскольку специфика казахстанского рынка состоит

в том, что он практически полностью ориентирован на единственного заказчика – АО «НК «КазМунайГаз» в лице дочерних предприятий, потребности которых гарантировано решат организации производства казахстанских газоперекачивающих агрегатов и перспектив их применения.

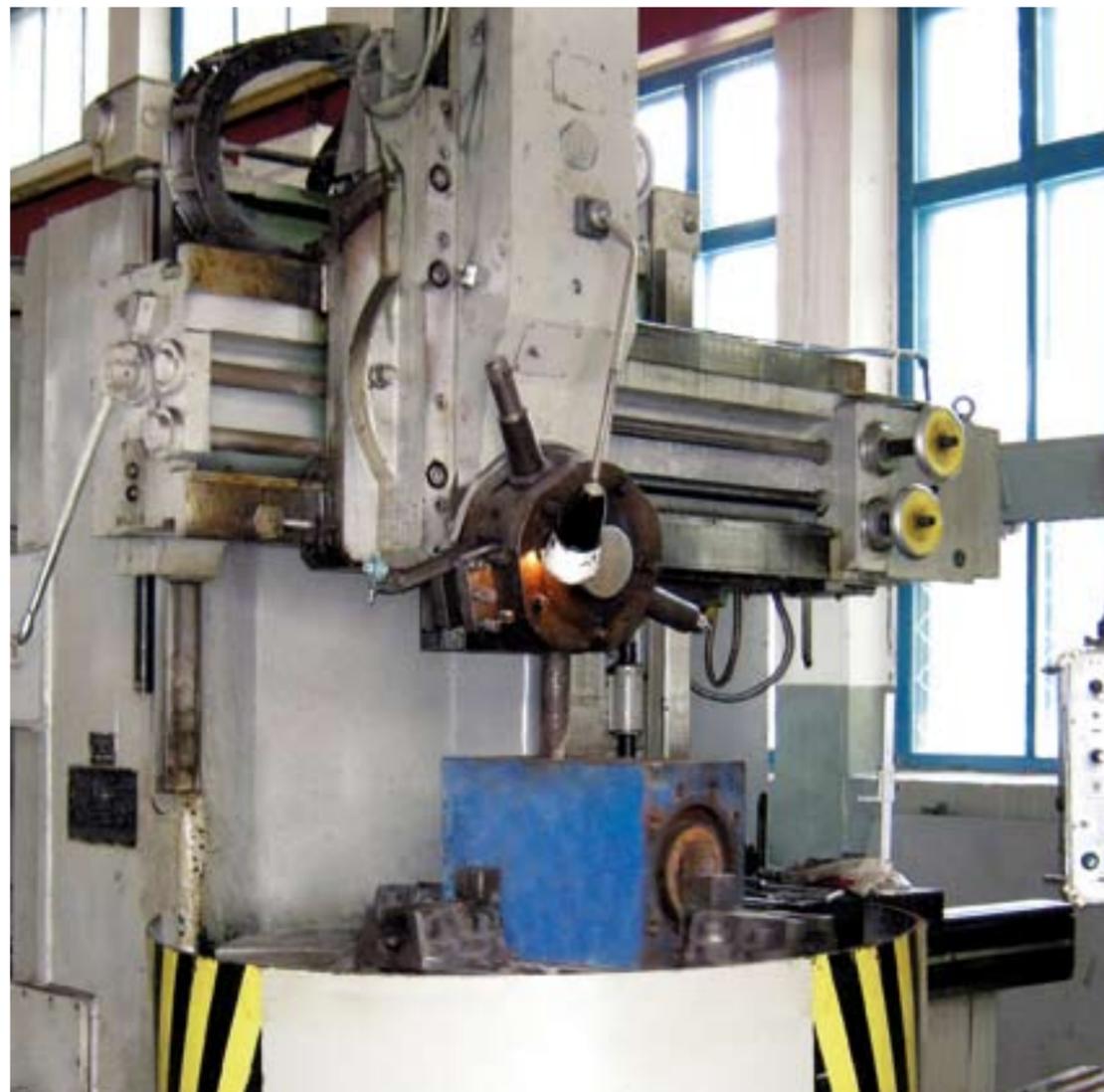
Несмотря на проведенные многочисленные встречи и переписку с АО «НК «КазМунайГаз» и его дочерними компаниями, вопрос размещения заказов на ЗКМК остается до сих пор открытым и соответствующих решений не принято.

На сегодняшний момент для казахстанской промышленности создалась уникальная возможность, когда благоприятным образом одновременно сложились все предпосылки по выпуску высокотехнологичной продукции: есть намерение ведущего мирового производителя передать технологию производства газоперекачивающих агрегатов, есть готовая производственная база, обладающая соответствующим опытом, существуют реальные возможности применения газоперекачивающих агрегатов казахстанского производства на строящихся и проектируемых газопроводах Казахстана, и такой уникальной возможности в ближайшей перспективе не предвидится.

Потеряв возможность привлечь и применить передовые технологии всемирно известных компаний можно прогнозировать, что поставленные задачи по преодолению зависимости страны в импортном высокотехнологичном оборудовании и его обслуживании будут отложены на неопределенный срок.

Сегодня ЗКМК вышла на качественно иной уровень развития, позволяющий двигаться в направлении освоения передовых технологий энергетического машиностроения





«УРАЛЬСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

О заводе

ТОО «Уральский механический завод» – одно из старейших предприятий Западного Казахстана, имеющий богатую историю становления и развития, которая началась с 1933 года. Основная специализация завода – производство тракторных запасных частей, в частности, коленчатых валов. В настоящее время завод стал многопрофильным предприятием, который включает в себя различные производственные направления:

- производство запасных частей, в частности коленчатых валов к двигателям тракторов «Беларусь» МТЗ–80, МТЗ–82, (двигатели д242/242л, д–243/243л, д–244). Выпуск запасных частей осуществляется на специальной поточно–механизированной линии, оснащенной в основ–

ном специализированным оборудованием;

- производство широкого спектра строительных материалов: тротуарной, напольной и облицовочной плитки нескольких наименований, бордюрных, стеновых и перегородочных камней, строительных элементов интерьера. При производстве строительных материалов применяются современные методы полусухого вибропрессования и вибролитья по новейшей технологии «Мрамор из бетона», позволяющие получать изделия высокого качества, обладающие отличными эксплуатационными свойствами.
- производство оцинкованного и с полимерным покрытием профилированного листа НС44–1000, С21–1000 и С10–1100 на современном финском высокотехнологичном оборудовании,

обеспечивающим высокое качество готовой продукции. Технические возможности прокатного оборудования позволяют производить до 60 тыс.м² высококачественной готовой продукции в месяц.

- предоставление услуг по изготовлению и монтажу металлопластиковых конструкций из ПВХ;
- капитальный ремонт и изготовление запасных частей нефтегазопромыслового и бурового оборудования.

Приоритеты компании

В начале 2009 года, с получением лицензии на право осуществлять производственную деятельность, связанную с проведением работ по ремонту и изготовлению нефтегазопромыслового и бурового оборудования, завод определил для себя новое перспективное направление. На сегодняшний день, завод является одним из ведущих предприятий в Западном регионе Казахстана, специализирующимся на капитальном ремонте, и изготовлении узлов, механизмов и комплектующих деталей бурового, нефтегазопромыслового, геологоразведочного, горнодобывающего, противовибросового и прочего промышленного оборудования различной степени сложности. К их числу относятся понизительные, волновые редукторы, редукторы перемешивателей, редукторы приводов транспортеров и конвейеров, буровые роторы, вертлюги, превенторы, элеваторы, запорная устьевая, фонтанная арматура, дроссели, затворы и прочее оборудование, проводятся механические и гидравлические испытания отремонтированного оборудования.

Для проведения гидравлических испытаний противовибросового оборудования завод имеет специализированный сервисный испытательный участок, оборудованный испытательным стендом, позволяющим производить сервисное обслуживание и испытание оборудования весом до 15 тонн и испытательным давлением до 105 МПа.

Завод располагает ремонтно–инструментальным производством, оснащенным в основном универсальным оборудованием, позволяющим выполнять все виды механической обработки, в том числе обработку крупногабаритных деталей.

В цехе по производству нестандартного оборудования по заказам сторонних организаций, изготавливаются изделия любой категории сложности и назначения. Технические возможности предприятия позволяют успешно справляться со сложными задачами, включая комплексное выполнение заданий заказчика, от совместной подготовки технического задания и разработки детальной чертежей до монтажа нестандартного оборудования и металлоконструкций.

В ногу со временем

Наше предприятие постоянно работает над совершенствованием своего производства на

основе системного управления действующими процессами, внедрения современных технологий, постоянно расширяя номенклатуру выпускаемых изделий и оказываемых услуг, планомерно ведется работа над увеличением ассортимента, улучшением качества выпускаемой продукции, совершенствованием действующих производственных процессов, внедрением современных технологий и освоением новых производств.

С 2009 года на предприятии внедрена и сертифицирована система менеджмента качества, соответствующая требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

С апреля 2012 года предприятием освоено производство бетонных строительных изделий методом вибролитья с применением современных технологий производства искусственного камня «Мрамор из бетона».

В августе 2012 года, завод прекратил производство устаревшего коленчатого вала к двигателям Д–240 и начал выпуск более современного коленчатого вала 243–1005010 (243–1005015) к модельному ряду дизельных двигателей Д–243.

Со второго полугодия 2013 года, завод планирует выпуск коленчатых валов к двигателям Д–245 и его модификациям.

Курс на развитие

С сентября 2012 г. в рамках развития нового производственного направления нефтегазового сектора сотрудниками компании активно ведется работа по освоению производства устьевого и фонтанного оборудования. Совместно с АО «Национальное агентство по технологическому развитию» г. Астана и ТОО «Конструкторское бюро нефтегазового оборудования» г. Петропавловск, реализован первый этап освоения производства новых видов продукции – колонных головок ОКК1–21–1684245.000, ОКК1–35–1684245.000 и фонтанной арматуры АФК1–65–21.000. К 2014 году завод планирует начать серийный выпуск устьевого и фонтанного оборудования.



ОБЩЕСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ «АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЗКО»

ОБЩЕСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ «АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЗКО» СУЩЕСТВУЕТ С 2006 ГОДА И ОБЪЕДИНЯЕТ БОЛЕЕ 800 ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ. В ЕГО СОСТАВ ВХОДЯТ И ДЕЙСТВУЮЩИЕ АССОЦИАЦИИ, ЦЕНТРЫ, СОЮЗЫ И ФОНДЫ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ КАК В ГОРОДЕ УРАЛЬСКЕ, ТАК И В РАЙОННЫХ ЦЕНТРАХ ЗКО, ТАКИЕ КАК АССОЦИАЦИЯ «ЦЕНТР МАЛОГО БИЗНЕСА», АССОЦИАЦИЯ АГРОТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ «ЖАЙЫК ШАРУАСЫ», АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗКО «ЗАМАН», ЗКО ОО «СОЮЗ ЖЕНЩИН ПРИУРАЛЬЯ-УМИТ», МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС ЦЕНТР, ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, КОНСОРЦИУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ И МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ «БЕЛЕС» И ДРУГИЕ.

Сегодня Ассоциация стала одним из наиболее активных общественных объединений в западном регионе, с мнением которого считаются и местные органы управления. Власти воспринимают сегодня Ассоциацию как партнера в рамках социального партнерства для выстраивания цивилизованных отношений внутри бизнес-сообщества и установления равноправного диалога с государственными органами.

Благодаря активной позиции Ассоциация сумела консолидировать усилия представителей бизнес-сообщества ЗКО в достижении различных целей, в решении задач, имеющих системный

характер, в систематизации вопросов общей направленности, решение которых находится на правительственном и законодательном уровне. Появилась диалоговая площадка для обсуждения общих вопросов, для успешного и конструктивного разговора с представителями государственных органов, для доведения до членов правительства, депутатов Парламента, министерств и ведомств необходимой информации о проблемах бизнесменов западного региона.

Целью деятельности Ассоциации является содействие развитию малого и среднего бизнеса, создание условий для свободного предпринимательства, защита прав и интересов субъектов

предпринимательства от необоснованного вмешательства государственных контролирующих и надзорных органов. Ассоциация в своей деятельности стремится решить следующие задачи:

1. инициирование и проведение мероприятий по активизации предпринимательской деятельности;
2. содействие привлечению инвестиций (идентификация и рекламирование возможностей местных товаропроизводителей для инвестирования и т.д.);
3. поиск партнеров по созданию совместных предприятий, технических партнеров и партнеров по финансированию;
4. рекламирование региона путем из-



Истелюев А.К.
 Исполнительный директор Ассоциации предпринимателей ЗКО

дания брошюр, информационных буклетов и иных изданий;

5. организация внешнеэкономических связей, совместных проектов в виде выставок, форумов и семинаров;

6. сотрудничество с государственными органами в области реализации политики и государственных программ по поддержке субъектов предпринимательства и содействия их развитию;

7. проведение технико-экономических исследований, исследований рынка, подготовка технической информации, курирование начинающих предпринимателей и т.д.;

8. инициирование и содействие проведению мероприятий по повышению профессиональной квалификации специалистов и руководящих кадров, обучение начинающих предпринимателей;

9. обсуждение законодательных и нормативных актов и их проектов, затрагивающих интересы своих членов, внесение по ним предложений в соответствующие органы государственной власти и управления;

10. защита прав и интересов членов Ассоциации во взаимоотношениях с государственными и другими органами, а также с общественными объединениями, политическими партиями.

Ассоциация сегодня выходит на мировой рынок, поддерживает прямые международные контакты и связи, заключает соглашения и меморандумы с европейскими общественными объединениями, приграничными областями Российской Федерации. Благодаря этой работе в портфеле Ассоциации имеются заключенные меморандумы о долгосрочном сотрудничестве между Торгово-промышленными палатами приграничных областей РФ. Налажены связи с немецкими и чешскими коллегами, действуют партнерские отношения с латвийскими бизнесменами по созданию совместных предприятий с участием казахстанских предпринимателей.

Тесно работает Ассоциация с акиматом Западно-Казахстанской области и районными акиматами ЗКО, с которыми также заключены меморандумы о сотрудничестве. В их рамках идет работа по поддержке и защите интересов бизнеса. В каждом районном центре области Ассоциация предпринимате-

лей ЗКО создала Центры поддержки предпринимателей. Специалисты центров оказывают бесплатные услуги и консультации сельским предпринимателям разного уровня в организации и ведении бизнеса, проводят семинары-тренинги с участием квалифицированных специалистов соответствующих отраслей производства. Имеющие центры позволяют Ассоциации вести мониторинг развития бизнеса на селе, своевременно выявлять проблемы, тормозящие предпринимательскую деятельность и принимать меры, привлекая представителей всех уровней исполнительной и представительной власти.

За годы своей деятельности Ассоциация предпринимателей ЗКО ведет активную работу, оказывая помощь и поддержку бизнесменам всех уровней. Кроме того, аппарат под руководством президента Ассоциации Истелюева Аниса Карисовича, ведет и собственную деятельность, участвуя в различных проектах, тем самым оправдывая свое содержание. Третий год Ассоциация является непосредственным участником государственных программ, направленных на сервисную поддержку бизнеса по проекту «Дорожная карта бизнеса-2020».

ОЮЛ «Ассоциация предпринимателей ЗКО» с 2009 года работает над уникальным международным пилотным проектом по локализации производства продукции, товаров и услуг производства на базе предприятий ЗКО. В 2011 году подписан Контракт на предоставление услуг в рамках Проекта локализации между Карачаганак Петролеум Оперейтинг б.в. и Ассоциацией предпринимателей ЗКО.

Целью проекта локализации производства запасных частей, оборудования, товаров и услуг на базе предприятий ЗКО является:

- Развитие местного производства товаров и материалов, регулярно и долгосрочно востребованных в нефтегазовой отрасли на основе анализа потребностей КПО б.в.
- Изучение возможностей казахстанского рынка, определение существующего потенциала местных промышленных предприятий для дальнейшего развития в качестве потенциальных поставщиков для Карачаганакского месторождения.
- Замена иностранных поставщиков и

Целью деятельности Ассоциации является содействие развитию малого и среднего бизнеса, создание условий для свободного предпринимательства, защита прав и интересов субъектов предпринимательства от необоснованного вмешательства государственных контролирующих и надзорных органов

создание совместных производств. Главной задачей проекта является увеличение доли казахстанского содержания посредством загрузки действующих предприятий Западно-Казахстанской области, возможности перехода на прямые контракты, замена иностранных поставщиков путем создания совместных производств и совместных предприятий.

Проект реализуется на основе подписанного Меморандума между акиматом Западно-Казахстанской области, Национальной экономической палатой Казахстана «Союз «Атамекен», АО НК «КазМунайГаз», Карачаганак Петролеум Оперейтинг б.в. и Ассоциацией предпринимателей Западно-Казахстанской области.

Основным рабочим органом проекта являлась Экспертная группа при Ассоциации предпринимателей ЗКО возглавляемая директором проекта Аскармом Джуматаевичем Махмудо-

вым и состоящая из специалистов-практиков, имеющих 40 летний опыт работы в нефтегазовой и машиностроительной отрасли, специалистов с учеными степенями и званиями и опытом работы в НИИ нефтегазового сектора и международных организациях.

Экспертная группа постоянно встречалась и отчитывалась перед представителями КПО б.в. В заседаниях участвовали представители Департамента по развитию казахстанского содержания «PSA» АО НК «КазМунайГаз». Тесно работает группа с членами Координационного совета, ГУ «Управление предпринимательства и промышленности ЗКО», НЭП «Атамекен», руководителями местных заводов, членами Ассоциации предпринимателей ЗКО, акиматом ЗКО и депутатами Мажилиса Парламента Республики Казахстан.

В настоящее время Экспертная группа в соответствии с Контрактом

успешно завершила работу по четырем Фазам проекта, отобрала из 10 представленных предприятий 5, продукция которых входит в число используемых КПО б.в. Следует отметить, что среди отобранных Экспертной группой предприятий, часть уже приняла участие в освоении производства оборудования для нефтегазового сектора. Например, АО «Западно-Казахстанская машиностроительная компания» произвела более 150 000 единиц инструмента для капитального и подземного ремонта скважин и муфт для насосно-компрессорных труб.

АО «Уральский завод «Зенит» имеет положительный опыт по изготовлению различных емкостей и металлоконструкций для Карачаганакского месторождения. ТОО «Уральский механический завод» производит капитальный ремонт запорной, устьевой и фонтанной арматуры и противовыбросовых устройств.

Еще одна задача проекта состояла в разработке стратегического плана развития промышленными предприятиями ЗКО определенных категорий товаров и услуг, востребованных операторами и недропользователями нефтегазового сектора. В течение ряда лет машиностроительные предприятия ЗКО выполняли заказы для известных компаний, как «Эмбанефть», «Узеньнефть», «Казмунайгазбурение» и «Быргылау».

Сегодня, наработав определенный опыт, у Ассоциации предпринимателей ЗКО есть намерения продолжить работу не только с КПО б.в., но и с другими международными и национальными нефтегазовыми компаниями, какими как ТШО, НСОС и многими другими. Мы открыты к диалогу со всеми заинтересованными компаниями и организациями с целью дальнейшего взаимовыгодного сотрудничества.

Работа экспертной группы высоко оценена коллегами из других регионов и сейчас ведутся переговоры по применению наработанного опыта по увеличению казахстанского содержания в иностранных компаниях, занятых в нефтегазодобывающей отрасли в других регионах Казахстана. Сейчас можно более шире поставить задачи перед экспертной группой и изучить рынок поставщиков товаров и услуг не только западного региона, но и других областей.





АО «УРАЛЬСКНЕФТЕГАЗГЕОЛОГИЯ»

ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ГЕОЛОГО-ПОИСКОВЫХ РАБОТ НА НЕФТЬ И ГАЗ НА ТЕРРИТОРИИ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ В МАРТЕ 1960 ГОДА В Г. УРАЛЬСКЕ БЫЛ СОЗДАН ТРЕСТ «УРАЛЬСКНЕФТЕГАЗРАЗВЕДКА», КОТОРЫЙ НАЧАЛ ПОИСКИ НЕФТИ И ГАЗА НА 59 ГЕОЛОГИЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ.

В результате были открыты месторождения нефти Болганмолы, Чингиз, Бекет, Кубасай с геологическими запасами от 130 до 230 тыс. тонн и газовые Аукетайчагыл, Порт-Артур, Карачай с запасами 150–300 млн. куб. метров, газоконденсата на Западно-Тепловской площади. Также было открыто еще 9 нефтегазоконденсатных и газоконденсатных месторождений.

В результате активной работы геологов треста в 1979 году было открыто уникальное как по запасам, так и по горно-геологическому строению, всемирно известное Карачаганакское газоконденсатное месторождение. В 1987 году на Карачаганаке нами была открыта продуктивная залежь нефти в среднедевонских отложениях на глубине свыше 6000 метров. В 1991–1993 годах компанией было открыто Чинаревское нефтегазоконденсатное месторождение, которое по извлекаемым запасам относится к категории крупных месторождений.

В 1998 году предприятие АО «Уральскнефтегазгеология» вступило в состав консорциума группы компаний «Конденсат», что позволило после

длительного простоя возобновить буровые работы.

Всего за 52 года деятельности компании было пробурено более 400 скважин с общей проходкой 1,4 млн. м, открыто 22 месторождения углеводородного сырья. В 1993 году была пробурена самая глубокая скважина в Азии – Долинская, глубиной 7006 м.

В 2001 году впервые в Казахстане при освоении Чинаревского месторождения специалистами компании был применен метод наклонно-направленного бурения.

Среднегодовой объем реализации работ и услуг предприятия за последние три года составил более 1,5 млрд. тенге.

С 2011 года работает новая буровая установка ZJ70LDB, грузоподъемностью 450тн.

Кроме этого компания располагает буровыми установками:

- F-400-4DX-U – грузоподъемностью 400тн;
- F-320-3DX-U-2A – грузоподъемностью 320тн;
- TW125CA-A6 – грузоподъемностью 125тн;
- P-80 – грузоподъемностью 80 тн;

A-50Y – грузоподъемностью 50 тн. и специальной техникой:

- КРАЗ-250(СД 9/101) – компрессор;
- КРАЗ-250 ППУА-1600/100 – паропроизводящая установка;
- КРАЗ-250 ЦА УНБ 160-40 – цементировочный агрегат;
- ТАТРА-815-2 ЦА-400 – цементировочный агрегат;
- ТАТРА-815-2 ЦА-1000 – цементировочный агрегат.

В настоящее время проводится работа по обновлению и модернизации используемого бурового оборудования и специальной техники.

Основными видами деятельности нашего предприятия являются:

- Бурение нефтяных, газовых скважин, в том числе на море и внутренних водоемах;
- Подземный и капитальный ремонт скважин, демонтаж оборудования и агрегатов, установка подъемника скважин;
- Испытания после ремонта скважин;
- Промывка, цементаж, опробование и освоение скважин.

В 2013 году предусматривается увеличение объема по основной деятельности на Чинаревском нефтегазоконденсатном месторождении.



Компания принимает участие практически во всех тендерах по бурению и ремонту скважин на территории Западно-Казахстанской области. Вместе тем, в последние годы намного уменьшились заказы, дорогое оборудование простаивает или работает в неполную мощность, теряются кадры геологов, буровиков на деле доказавших свою высокую квалификацию, из-за отсутствия заказов мы вынуждены ежегодно сокращать персонал. Многие заказы получают иностранные компании, так как в условиях тендеров уже заранее заложены определенные параметры и требования, отвечающие именно их потенциалам и возможностям. Поэтому, хотелось бы, чтобы государство оказывало практическую помощь в обеспечении работ отечественных компаний при проведении различных тендеров, не только строго контролировало и требовало с заказчиков работ высокий процент казахстанского содержания, но также действительно заботилось об обеспечении работ местных производственных компаний. Необходимо обязывать заказчиков, в разумных пределах, пользоваться услугами местных компаний и привлекать на работу местные кадры. Для этого нужно законодательно создавать различные льготы и преференции, чтобы заинтересовать заказчиков.

РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В СВЕТЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И ВСТУПЛЕНИЯ РК В ВТО



Такуова Г.Н.,
директор
Департамента
развития
казахстанского
содержания
Филиала
«Контрактное
агентство»
АО
«Информационно-
аналитический
центр
нефти и газа»

УЧИТЫВАЯ РОСТ ЗАКУПОК НЕФТЕДОБЫВАЮЩИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ У КАЗАХСТАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ, МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО СВОЮ РОЛЬ ЭТА ПРОГРАММА ЧАСТИЧНО ВЫПОЛНИЛА.

Данный факт ставит перед нами новую задачу – постепенно сместить акцент с административного воздействия на заказчика в процессе закупок на создание в Казахстане конкурентоспособного производственного комплекса, основанного на взаимодействии между государством, бизнесом и научными организациями, который функционировал бы самостоятельно, без нажима либо давления извне. Тем более, что после вступления Казахстана в ВТО и завершения переходного периода, разработанные и работающие на данный момент механизмы поддержки казахстанского производства в рамках политики увеличения местного содержания перестанут быть легитимными.

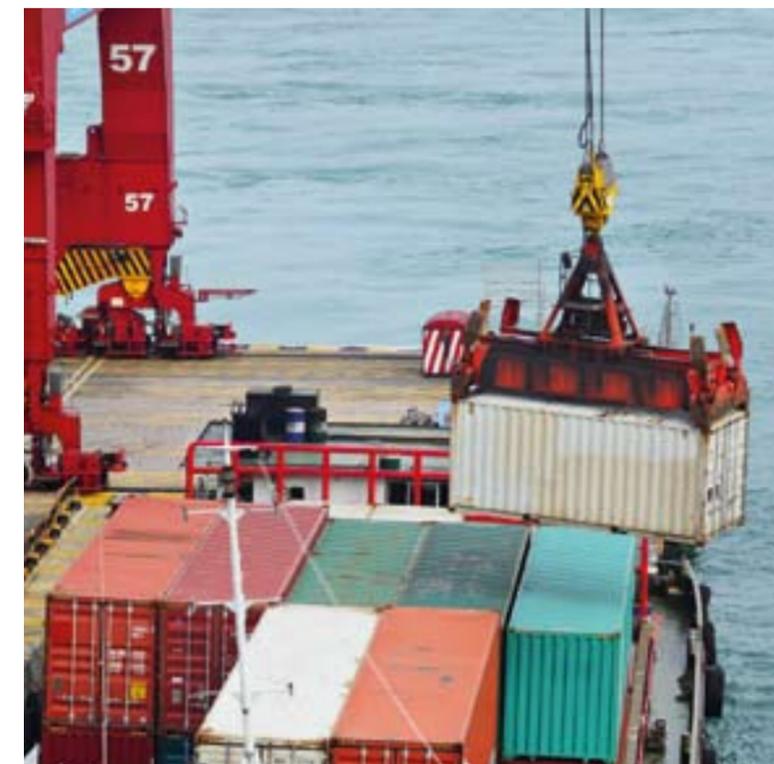
Такая работа нацелена на стратегическую долгосрочную перспективу (10–20 и более лет), а наша сегодняшняя деятельность по развитию местного содержания должна стать стартовой площадкой для прорыва казахстанской экономики через 20 и более лет.

Что поможет Казахстану на данный момент создать и запустить слаженный механизм для формирования нового индустриально-экономического роста страны?

Общеизвестно, что для построения успешной экономики необходимо обладать сравнительным преимуществом: либо иметь низкие издержки, либо производимый товар и услуги должны иметь особые, уникальные потребительские свойства.

Учитывая целый ряд факторов – небольшой внутренний рынок, сравнительно с соседними странами дорогая рабочая сила, отсутствие выхода к морю, высокие транспортные издержки, неразвитая обрабатывающая промышленность и др. – Казахстан вряд ли может рассчитывать на преимущество в виде низкой себестоимости своей продукции. Остается делать основной упор на производство уникальных видов продукции и услуг, что возможно только при целенаправленной поддержке науки и создания инноваций, собственных технологических разработок.

В частности, в Казахстане уже функционируют базисные предприятия в металлургии и металлургическом производстве (металлопрокатные заводы, производство труб, арматур, задвижек и пр.), нефтехимии (НПЗ, планируемый к строительству газохимический комплекс), атомной и альтернативной энергетике. Мне видится целесообразным сконцентрировать имеющиеся ресурсы на инновационное развитие этих направлений. Например, на основе металлургии – разработка новых сортов стали для агрессивной среды, высокого давления, сверхпрочных сплавов; развивая нефтепереработку и нефтехимию осваивать направления по созданию антикорро-





Общеизвестно, что для построения успешной экономики необходимо обладать сравнительным преимуществом: либо иметь низкие издержки, либо производимый товар и услуги должны иметь особые, уникальные потребительские свойства.

зийных и лакокрасочных покрытий, изоляционных материалов, полимерных материалов, удобрений, новых строительных материалов. Также большое будущее за разработками композитных материалов, которым можно задать требуемые свойства в зависимости от потребности: коррозионная стойкость, гидрофобность, малый вес, тепло- огнестойкость, перераспределение энергии удара, стойкость к повреждениям, упругость и т.п. Кроме того, нельзя допустить отставание Казахстана в развитии технологий «будущего»: нанотехнологии, альтернативные источники энергии, энергосбережение, вакуумно-плазменные, лазерные, криогенные технологии.

В рамках Дня индустриализации в июле прошлого года Глава государства отметил, что из 108 прорывных проектов, включенных в карту индустриализации, 70 проектов относятся к АПК и строительной индустрии и только порядка 30 проектов могут с натяжкой быть отнесены к категории выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Из 174 проектов, введен-

ных в 2012 году, только 14 проектов можно отнести к пятому уровню технологической сложности. Из 389 уже введенных проектов карты только 65 проектов поставляют продукцию на экспорт.

Действительно, в процессе анализа закупок недропользователей нефтегазовой сферы мы постоянно констатируем тот факт, что среди казахстанских товаров до сих пор преобладает не высокотехнологичная продукция. Например, группа товаров для бурения включает более 50 основных позиций, а в Казахстане из них производится только 5 – трубы обсадные, насосно-компрессорные, утяжелители, запчасти к насосам, задвижки. В прошлом году закупки морских проектов, где уровень сложности разработки месторождений на порядок выше, достигли трети от общего объема закупок в нефтегазовой отрасли, а казахстанское содержание в приобретенных недропользователями для этих проектов товарах не превысило и 2 %.

Ввиду стремительного научно-технического прогресса в зарубежных странах на фоне недостатка финансирования казахстанской фундаментальной и прикладной наук казахстанская продукция уже на стадии производства становится неконкурентоспособной и морально устаревшей. Поэтому одним из наших приоритетов на среднесрочную перспективу должен стать акцент на создание казахстанской наукоемкой продукции. К таким предприятиям сейчас в Казахстане мы можем отнести, наверное, только 3 завода – АО «ЗКМК» (газотурбинные установки), ТОО «Трей-Караганда» (измерительно-



вычислительные комплексы), АО «Мунайспап» (измерительные датчики). Важно организовать производство по выпуску электрооборудования, двигателей, генераторов, буровых долот, труб и иных товаров, устойчивых для работ в условиях агрессивной среды.

Здесь необходимо понимание, что развитие высокотехнологичных производств возможно лишь при активной поддержке фундаментальной и прикладной наук со стороны государства. Частный бизнес не в состоянии вкладываться в фундаментальные исследования ни по объемам финансирования, ни по срокам ожидания результатов, так как срок окупаемости фундаментальных научных исследований при гарантированном непрерывном финансировании – не менее 10 лет. Поэтому роль государства здесь основополагающая. Делая акцент на инвестировании в науку, совершили технологический рывок вперед такие страны как Южная Корея, Малайзия. Государство, системно и на долгосрочной основе осуществляя фундаментальные исследования, во-первых, поднимает уровень образования своих граждан, а во-вторых, дает возможность бизнес-структурам осуществлять прикладные исследования для разработки новых технологий и инноваций. Такая цепочка, предполагающая тесное взаимодействие между государством, наукой и бизнесом, предполагает цикл не менее 15–30 лет. При этом, создав такую замкнутую цепочку, Казахстан построит научно-производственную базу в выбранных отраслях экономики как надежный оплот поступательного

Государство, системно и на долгосрочной основе осуществляя фундаментальные исследования, во-первых, поднимает уровень образования своих граждан, а во-вторых, дает возможность бизнес-структурам осуществлять прикладные исследования для разработки новых технологий и инноваций.

роста страны и сможет уйти от сырьевой направленности.

Хочу привести пример успешной модели тесного взаимодействия государства, науки и производства, реализованного на базе российского Московского института стали и сплавов, где развернуто опытное производство полного цикла, от моделей до мелких серий готовых изделий, и организован инжиниринговый центр, занимающийся модернизацией и оптимизацией существующих производств. В Казахстане университет КазНТУ им. Сатпаева активно осуществляет научные изыскания в области нефтехимии, на его базе существует Научно-Технический Центр Технологии Органического Синтеза, который совместно с ТОО «Chemical Solutions» разрабатывает и производит химические реагенты для подготовки и транспортировки нефти и нефтепродуктов. Думаю, что создание подобных центров компетенции в отдельных узких областях науки на базе существующих высших учебных заведений – действительно многообещающее направление, в которое нужно концентрированно направлять средства недропользователей, закреплённые контрактными обязательствами на обучение и НИОКР. Это позволит университетам наладить взаимодействие с промышленностью, производить реально востребованный продукт и осуществить его коммерциализацию.

Кроме того, необходимо помнить о том, что в рамках вступления РК в ВТО неизбежен переход от ныне существующих обязательств по местному содержанию в каждом контракте на недропользование к другим механизмам поддержки отечественного производителя. Так, например, есть идея трансформации сегодняшних контрактных обязательств в целевые отчисления на развитие казахстанской индустрии в фиксированном денежном или процентном выражении от соответствующих расходов. Думается, что использовать такие отчисления необходимо в первую очередь на создание в Казахстане замкнутой цепочки нефтегазового производства. На данный момент основным драйвером экономического роста страны является добыча углеводородного сырья, т.е. конкретно только один сегмент производственной цепочки. В то же время весь цикл состоит из разведки, добычи, транспортировки, переработки, продажи нефтепродуктов и выпуска вторичной продукции.



В рамках модернизации казахстанской экономики и формирования полноценного отраслевого нефтегазового кластера целесообразно вокруг уже сформированных центров добычи сырья и функционирующих 3 НПЗ «наращивать» другие элементы производственной цепочки. Для этого возможно направлять ресурсы недропользователей на:

- содействие созданию новых высокотехнологичных перерабатывающих производств в сфере газо- и нефтехимии с целью углубления процессов нефтепереработки с целью экспорта уже не сырья, а готовых нефтепродуктов, поддержку уже создаваемых в РК двух заводов по выпуску полиэтилена и полипропилена.
- создание современных центров по сбору, интерпретации и обработке скважинных геолого-геофизических данных с целью решения задач нефтегазовой геологии, комплексированию данных сейсморазведки и геофизических исследований, геомеханическому и гидродинамическому моделированию, экологическому мониторингу морских территорий и береговых зон и пр.
- создание парка новых технологий либо поддержка уже существующих в РК с целью развития прикладной науки, направленной не только на нужды нефтегазовой отрасли, но и ориентированной на экспорт, а также создание новых конкурентных преимуществ, связанных с диверсификацией экономики и формированием мощного научно-технологического комплекса и экономики знаний.

Немаловажна новая поправка в законодательстве о недрах по отчислению 1% от совокупного дохода нефтегазовых компаний на НИОКР. В настоящий момент в 6 контрактах на разведку и/или добычу углеводородного сырья имеется обязательство по финансированию НИОКР в размере 1% от совокупного дохода, в 4 контрактах содержатся фиксированные объемы финансирования НИОКР. В 102 контрактах есть обязательство по приобретению не менее 50% НИОКР у казахстанских производителей работ и услуг, местное содержание которых не менее 50%.

В сфере недропользования на данный момент проектные работы ведутся в основном иностранными органи-



зациями, которые по понятным причинам ориентируются в первую очередь на использование импорта. У казахстанских проектных организаций еще недостаточно опыта для самостоятельной высокопрофессиональной разработки сложных морских нефтегазовых проектов. В то же время, например, при разработке документации по газификации г. Кызылорда, строительстве газопровода Алматы-Талдыкорган и обводного газопровода вокруг Алматы алматинская проектно-исследовательская компания «КАТЭК» предусмотрела использование отечественных труб, выпущенных Актауским и Атырауским заводами, тем самым достигнуто 70, 62 и 82% казсодержания в проектах, а сами заводы получили заказы на 10,6 млрд. тенге. Такую практику необходимо распространять повсеместно – более того, норма по привлечению казахстанских проектных организаций на разработку НИОКР уже закреплена в законодательстве о недрах и недропользовании. Так, первые шаги в этом направлении делает ТОО «Тенгизшевройл» в рамках Проекта будущего расширения, где 40% объема человекочасов по проектированию уже выполняется казахстанскими

40% объема

человекочасов по проектированию уже выполняется казахстанскими организациями О «КИНГ», ТОО «КазГипроНефтеТранс»

ми организациями АО «КИНГ», ТОО «КазГипроНефтеТранс». Ввиду того, что разработка месторождений ведется в строгом соответствии с проектной документацией и ТЭО, стратегически важно уже на стадии проектирования учитывать мощности и возможности отечественного производства, что, в свою очередь, предполагает знание казахстанского рынка, которым обладают именно казахстанские проектные организации.

Видится целесообразным на базе существующих казахстанских проектных организаций создавать консорциумы с привлечением из-за рубежа квалифицированных проектировщиков с целью передачи опыта и обучения местного персонала, оснащения современными приборами и лабораторными установками. На ранней стадии становления казахстанским партне-

рам не по силам будет осуществлять все виды проектных работ, поэтому возможен старт с большей нагрузкой иностранного партнера. Однако важно здесь предусмотреть постепенное изменение пропорции, то есть увеличение объемов работ казахстанского партнера.

Еще одна проблема, сдерживающая развитие местного содержания в нефтегазовой отрасли – это недостаток опыта и технологий на казахстанском сервисном рынке недропользования. Да, есть целый ряд сервисных компаний – таких как ТОО «Бургылау», «Монтажспецстрой», «Кеппел Казахстан», «Мунай Сервис ЛТД», «Geoenegygroup», «Азимут Энерджи Сервис» – однако их технологическое вооружение с учетом растущей сложности извлечения нефти на казахстанских месторождениях тяже-

Использование отечественных труб, выпущенных Актауским и Атырауским заводами, тем самым достигнуто 70, 62 и 82% казсодержания в проектах, а сами заводы получили заказы на 10,6 млрд. тенге

ло сравнивать с оснащением и опытом таких транснациональных компаний как Halliburton, Schlumberger и пр., которые ежегодно инвестируют миллионы долларов на разработку и применение новых технологий. Несмотря на то, что мы освоили строительно-монтажные работы и имеем заводы по металлоконструкциям, все оснащение промышленным оборудованием при строительстве под ключ осуществляется иностранными предприятиями, соответственно, и техническое сопровождение осуществляется из-за рубежа.

Если говорить о крупных проектах освоения нефтегазовых месторождений в РК, я опять предложила бы создать СП по оказанию сервисных услуг с требованиями по постепенной замене ввозимых иностранных специалистов квалифицированными местными кадрами и передаче технологий и оборудования казахстанской стороне. Для возвращения конкурентоспособных казахстанских сервисных компаний также потребуется некоторый переходный период с постепенным увеличением нагрузки и сложности предоставляемых услуг. Кроме того, для вновь созданных СП, как и для других проектов нефтегазовой отрасли, возможно направление неосвоенных средств недропользователей на обучение для повышения компетенции казахстанского персонала, включая по необходимости стажировку за рубежом. Так, с февраля прошлого года Министерством нефти и газа РК согласовано направление неосвоенных средств недропользователей в размере 4,1 млрд.тг. на обучение 4 515 граждан РК по наиболее востребованным специальностям нефтегазовой отрасли с последующим трудоустройством 4 237 из них, в основном в подрядных организациях. По этой же схеме возможно повышение квалификации казахстанских сотрудников сервисных

компаний, создавших СП с иностранными партнерами.

Так, компания «Тенгизшевройл» в целях согласования Казахстаном Проекта будущего расширения планирует заключить контракт с крупной зарубежной сервисной компанией, в рамках которого предусмотрено создание СП с казахстанской компанией, а также прединвестиции для увеличения производственных возможностей и развития персонала казахстанского партнера.

Подводя итог вышесказанному, хочется отметить, что для того, чтобы на фоне глобальных изменений в миро-

вом укладе Казахстан не остался в числе «догоняющих» стран, нам важно развивать собственные и приобретенные иностранные технологии для производства конкурентоспособной казахстанской продукции, превосходящей зарубежные аналоги. Для этого на первый план выходит развитие потенциала наших граждан. Инвестируя в науку и образование, государство даст толчок развитию НИОКР и новых технологий как продукта человеческих знаний. Все ресурсы, которые сейчас есть у государства, у бизнеса, необходимо направить в одно русло – формирование нового экономического роста страны, основанного на структурных изменениях не только политики и экономики, но и самого сознания граждан Казахстана с целью повышения конкурентоспособности отечественного человеческого капитала. Только так мы сможем создать благоприятные условия для возникновения новых секторов экономики и найти современные источники роста местного содержания.



Organizers:



CONFERENCE AND FORUM

"Kazneftegazservice-2013" and "Oil&gas: local content - 2013" Forum of Oil&gas Companies

February 14, 2013

We kindly invite you to take part at the conference and the forum, which have an aim to become the informational and dialogue platform for all the participants of oil&gas and service industries. The local and foreign oil&gas companies, producers of goods, operations and services, the leading local and foreign service companies, the representatives of state bodies and the foreign associations of oil&gas service companies will take part at this event.

Also the issues related to the development of the local content, participation in the tenders and future oil&gas projects will be discussed.

The participation of all oil&gas companies of Kazakhstan ready to share their goods&services purchase plans for 2013 and medium- and long-term purchase plans is planned within this event.

Supported by: The Ministry of oil and gas of the Republic of Kazakhstan



Partners:



Venue KazMedia Center



Contact us:

8 /7172/ 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz
www.camng.kz



Дауржан Аугамбай, Генеральный директор
Союза сервисных компаний Казахстана

ИБД: ИМИТАЦИЯ БУРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОДНАЖДЫ ПРОЧИТАВ КНИГУ Д.ЕРГИНА «ДОБЫЧА» ТРУДНО НЕ СОГЛАСИТЬСЯ, ЧТО НЕФТЬ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ КРУПНЫМ И СЛОЖНЫМ БИЗНЕСОМ В МИРЕ, ПРЕДСТАВЛЯЯ ВЕЛИЧАЙШУЮ ИНДУСТРИЮ, ВОЗНИКШУЮ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА. ЭТОТ БИЗНЕС ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ БОЛЬШОЕ МНОЖЕСТВО ДРУГИХ БИЗНЕСОВ, СТАНОВЯСЬ ПОХОЖИМ НА СЛОЖНЕЙШИЙ ЧАСОВОЙ МЕХАНИЗМ, В КОТОРОМ РОЛЬ КАЖДОЙ ДЕТАЛИ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ. БУРОВОЙ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ДОБЫВАЕТ НЕФТЬ, СТАНОВИТСЯ СЛОЖНЫМ И НАУКОЕМКИМ, ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ ЛЮДЕЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ИМ, БЫТЬ ПОСТОЯННО В ФОРМЕ. ПРИЧЕМ ЭТА ФОРМА ТРЕБУЕТ ПОСТОЯННОГО ТОНУСА И РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ, МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ, ЧТОБЫ БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ. ДАННАЯ СТАТЬЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПОПЫТКОЙ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БУРОВОЙ ОТРАСЛИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА НЕЕ.



Недавно во властных кругах было озвучено мнение о том, что необходимо разведывать новые месторождения и увеличивать нефтедобычу на работающих и уже разведанных скважинах. С годами ресурсы большинства месторождений оказались исчерпанными или близки к истощению, что влечет за собой ухудшение условий добычи и доступность извлекаемой нефти. Это вновь заставляет обратить внимание не только на задачи, поставленные перед буровой отраслью, но и на ее возможности. Буровые работы считаются технологически сложными и экономически затратными, внося

основную лепту в статью расходов при нефтедобыче. Например, расходы американских буровых компаний на бурение эксплуатационных скважин составляют 72%, а на бурение разведочных скважин и связанные с ним геофизические исследования приходится 11% от всей сметы расходов. Принимая во внимание поставленные задачи, в которых указывается на необходимость проведения разведок по новым месторождениям, следует вспомнить международных экспертов, предупреждающих о постоянном росте расходов, связанных с развитием новых скважин и объектов инфраструктуры. Данные расходы несоразрывны со сложным уровнем работ на

труднодоступных месторождениях и на проектах по морской добыче. Возникает вопрос, связанный с возможными мерами по снижению расходов. При условии, что компания обладает достаточным уровнем знаний по геофизическим исследованиям, сейсмическим технологиям и квалифицированными кадрами, можно снизить расходы на разведку и инфраструктуру. Но при этом, расходы на бурение все равно будут увеличиваться или останутся на прежнем уровне. Причина такого парадокса заключается в том, что основные расходы представлены затратами на приобретение или аренду бурового оборудования, а также сервисные услуги по обу-

стройству месторождений. Если рассматривать эксплуатационные скважины, то вполне возможен результат, при котором эти скважины могут оказаться непродуктивными.

Если предположить, что в какой-то период времени мы столкнемся с тотальным истощением старых месторождений, то обращение взора в сторону добычи на морском шельфе является вполне обоснованным. Но добыча на морском шельфе считается сложной и предъявляет завышенные требования к качеству и производительности нефтедобывающего оборудования, что автоматически отражается на увеличении расходов на новых морских месторождениях. Если сослаться на оценки компании Halliburton мировой объем глубоководного бурения оценивается в \$35 млрд. с тенденциями двукратного роста. Это имеет отношение и к Казахстану, который также планирует добывать нефть на Каспийском море. Существует большая вероятность того, что, принимая во внимание опыт Halliburton по глубоководной добыче нефти, к услугам этой компании могут обратиться при разработке оффшорных месторождений. Причем если объективно смотреть на реальность, то этот мировой гигант имеет технологии, методики, парк специализированных буровых установок и опыт по глубоководному бурению, которыми не обладают отечественные компании.

Если остановиться на проблеме оборудования, то ее возникновение объясняется конкретным причинно-следственным обоснованием. Как показала мировая практика и доказала история ситуация, имевшая место в 90-е годы прошлого столетия в буровой отрасли, отразилась на ее будущем. Этот момент напоминает генеральный сюжет фильма «Облачный атлас», который повествует о том, что слова и действия давно минувших дней непременно отразятся на будущем их авторов. Чем правильнее действия, тем легче в будущем. Итак, в 90-е годы буровая отрасль



Казахстана, обретшего независимость, думала над своим развитием и становилась на ноги. В соседней России, с которой в советские годы отечественных буровиков многое объединяло, большая часть бурового оборудования сдавалась на металлолом. Кстати, эта тенденция наблюдалась не только в России. Мировые производители, ощутившие спад спроса на буровое оборудование вследствие упавших цен на нефть в 80-90е годы XX века, также снизили объемы производства. После того, как ситуация в нефтегазовой отрасли стала улучшаться очевидным стал дефицит бурового оборудования. Дефицит обо-

Если предположить, что в какой-то период времени мы столкнемся с тотальным истощением старых месторождений, то обращение взора в сторону добычи на морском шельфе является вполне обоснованным

рудования и ряд других проблем стали причиной возникших трудностей, с которыми сегодня сталкиваются отечественные буровые компании.

Во время обсуждения проблем отечественных буровых компаний с нефтесервисной компанией «МН Industry», последней было выражено мнение, что Тенгизшевройл в рамках реализации Проекта будущего расширения (ПБР) планирует возобновить бурение и привлекать американские компании, не привлекая казахстанские буровые компании, которые, в принципе, могут выполнять определенные виды работ. Выяснилось, что на данный момент разрабатывается предложение по разрешению американским буровым компаниям выполнять работы при условии создания СП с местными компаниями. С казахстанской стороны будут привлечены рабочие, а американские компании будут делиться технологиями и оборудованием. И это очень правильное и своевременное решение, поскольку только в рамках СП местные компании смогут приобрести опыт и привлечь технологии, ранее никогда не использовавшиеся в стране. Новым технологиям и опыту неоткуда брать, если сейчас в Казахстане нет новых месторождений, которые разрабатываются и, соответственно, нет новых бурений. Не все отечественные компании могут бурить скважины глубиной от 3000 до 6000 м. Следовательно, чтобы получать опыт и иметь возможность разрабатывать такие месторождения нужно создавать СП и перенимать опыт у иностранных компаний.

Здесь следует отметить, что данной возможностью нужно воспользоваться по максимуму. Нужно активнее вовлекать местные заводы, которые могут производить некоторые виды оборудования, не уступающие по своему качеству иностранным аналогам. К ним можно отнести изготовление бурильных труб и УБТ на базе трубного завода «KSP Steel». Также необходимо наладить производство отечественных стабилизаторов, калибраторов, элементов бурильной колонны, ПВО, более мощных буровых насосов и оборудования по системе очистки бурового раствора (к ним относятся вибросита, пескоотделитель, илоотделитель и центрифуга). И новое производство вполне обоснованно имеющимся большим спросом на эту продукцию, поскольку сейчас заку-



паются китайские и российские аналоги. Хороший пример показывают российские нефтяные компании, которые максимально сокращают импорт иностранного оборудования, прибегая к нему только в самых крайних случаях, когда не смогли найти российский аналог, соответствующий всем требованиям.

По мере анализа выясняется, что буровое оборудование является основным элементом, который играет большую роль в решении данной проблемы. Отечественный рынок услуг в нефтедобыче все больше становится полем деятельности иностранных компаний. Их доля на рынке, их лидирующие позиции в научно-технической составляющей, их политика по поставке оборудования и организация технологического процесса является звеньями одной крепкой цепи, которую отечественным компаниям невозможно разорвать. Отечественным компаниям остается лишь выступать в качестве субподрядчиков, имея минимальные шансы получить доступ к иностранным технологиям и дорогостоящему оборудованию. Для дальнейшего захвата рынка иностранные сервисные компании используют не только свои уникальные технологии и современное оборудование. Они используют свои финансовые возможности, подкрепленные поддержкой со стороны своего государства. Все это в совокупности позволяет иностранным компаниям бить ниже пояса, прибегая к демпингу и к отсрочке платежей. Например, по словам некоторых членов Союза сервисных компаний Казахстана, отечественные буровые компании испытывают сильный демпинг со стороны китайских компаний, который доходит до 10%, в то время как казахстанские компании могут снижать цены на 3%. Выходом из ситуации является внесение изменений в статью закона «о государственных закупках» с 10% до 3%. Это создаст более благоприятные условия для казахстанских компаний и приоритет казахстанских компаний во время конкурсов. Все это позволит сделать крен в пользу более добросовестной конкуренции, поскольку у некоторых компаний, которые не имеют собственного парка буровых установок и вследствие этого несут низкие административные расходы, снижается возможность сильно демпинговать, выигрывая у тех компаний, которые имеют все возможности,

и которые потом ими привлекаются на суб-подряд.

Следующий прием, который используется китайскими производителями оборудования, заключается в том, что они предлагают комплексные услуги в дополнение к оборудованию. В пакет услуг входит: доставка, обработка таможенной документации, согласование документации и инженерно-техническое обеспечение. Аргументация при вхождении на рынок заключается в том, что они предлагают оборудование, не имеющее аналогов. Новым инструментом, которым могут воспользоваться китайцы, может стать начало производства в Казахстане, чтобы, будучи на равных с местными производителями захватить еще большую долю на рынке.

И такая тактика ведения боя вполне обоснована, поскольку ожидается рост рынка в среднесрочной перспективе.

Теперь посмотрим, как обстоят дела с парком буровых установок в большинстве отечественных компаний. Следует заметить, что большая часть бурового оборудования, имевшегося на балансе у компаний, состояла из оборудования советского производства. Технологическая составляющая этого оборудования не имела того статуса, которому сегодня придается большое значение со стороны иностранных производителей бурового оборудования. Способность производить оборудование разного калибра стало одним из козырей иностранных компаний, которые предложили свои услуги по бурению казахстанских нефтяных скважин. Наличие богатого парка буровых установок стало одним из важных критериев, определяющих победу того или иного подрядчика. Сегодня иностранные производители наравне с иностранными операторами полностью ориентированы на применение западных бизнес-моделей,

Рост рынка ожидается за счет следующих факторов:

Как ранее было отмечено, в свете истощения старых скважин, стоит острая задача по поиску новых месторождений. Это автоматически ведет к увеличению объемов буровых услуг и закупа нового бурового оборудования;

Замена морально и физически устаревшего парка буровых установок;

перспективы освоения новых нетрадиционных месторождений в новых геологических и климатических условиях, требующих применения специализированных буровых установок;

применение новых буровых технологий (например, горизонтального бурения, требующего более совершенных и эффективных систем контроля, управления, очистки и т.д.).

Отечественным компаниям остается лишь выступать в качестве субподрядчиков, имея минимальные шансы получить доступ к иностранным технологиям и дорогостоящему оборудованию.





освоение новых и сложных месторождений, которые требуют применение новых технологий. Иностранные компании, которые обладают достаточными производственными мощностями и технологиями, зачастую имеют за спиной поддержку государства или развитую технологическую и производственные основы, имея, тем самым, на руках уже второй козырь. Если абстрагироваться от западных производителей, то речь идет о китайских буровых компаниях, с которыми, по словам казахстанских буровых компаний, сложно конкурировать. Среди основных причин явно выделяются несопоставимые размеры китай-

ских компаний, имеющих, в дополнение ко всему, постоянную и существенную поддержку со стороны своего государства. Как ранее говорилось, с продолжающимся ростом нефтяной отрасли, возросло значение буровых подрядчиков. Появились и новые тенденции на рынке, проявляющиеся в предоставлении имеющегося бурового оборудования в аренду, заключении субподрядов, что, с одной стороны, повышает рыночную эффективность, а с другой стороны, создает некоторые неудобства для производителей нефти. Зачастую подрядчик, не имеющий оборудования, является «пустышкой», арендующим оборудо-

вание на стороне и привлекая рабочих. Это негативно отражается на качестве выполняемых работ. Следовательно, для этого заказчик перед тем, как выявлять победителя тендера, должен проводить инспекцию имеющегося оборудования, баз, спецтехники всех участников тендера, чтобы заранее знать реальные технические возможности поставщиков работ и услуг. Теперь становится понятным как маржа прибыли отечественных буровых компаний снижается за счет своих расходов на оборудование, несравнимых с имеющимся ростом затрат на бурение производителями нефти.

компании могли спокойно работать и вкладывать средства на модернизацию оборудования, не боясь, что это не будет окупаться. Также в случае выполнения работы раньше срока позволяет компании приступить к выполнению работ на следующий год без пауз. Также эта мера позволила бы воспользоваться еще одним преимуществом, заключающемся в том, что заказчик может не привлекать других буровых подрядчиков, если буровые установки подрядчика вместе с его базами производственного обеспечения располагаются на месторождениях. Это позволит развивать местные компании, а не привлекать иностранные компании, которым приходится тратить много времени и средств для мобилизации персонала и оборудования, что ведет к удорожанию их услуг и удлинению сроков выполнения работ.

Знания – сила!

Казахстанское правительство сегодня заинтересовано во внедрении новых технологий, чтобы наука вернула свое ведущее положение. Для этого следует обратить внимание на максимальное привлечение и повышение роли отечественных проектных институтов. Проблема заключается в том, что сегодня они выполняют слабые проекты на основе старых программ, что вызывает потом спорные вопросы между недропользователем и заказчиком. Одним из таких является неусовершенствованная проектная документация. Необходимо переиздать основные технические и административные документы. Этим могли бы заняться информационные центры по разработке документации и их постоянному обновлению. В России таким обновлением технической документации занимаются каждые 3–5 лет. Вопросы повышения статуса науки и развития НИОКР чреваты тем, что

местные компании будут вынуждены продолжать завозить высокотехнологичную продукцию, тем самым, постоянно находясь в зависимости от иностранцев. Это автоматически отражается на ситуации, связанной с хроническим недостатком квалифицированной рабочей силы. И в этом показателе пример российской «Трубной металлургической компании», которая следует своей стратегии, заключающейся в том, чтобы не «добывать» старые технологии и оборудование, оставшиеся на наших предприятиях с советских времен, а развивать новую технологическую и научно-исследовательскую базу. Это позволяет не только замыкаться на чисто металлургических процессах, а работать шире в качестве нефтегазосервисной компании.

Вывод

Для отечественной буровой отрасли важно активно вовлекаться в партнерские отношения с международными поставщиками и производителями нефтедобывающего оборудования.

Технологическая составляющая является одной из самых важных. При этом совершенствование технологии бурения, а также оптимизация производственных процессов при выполнении сервисных работ в добыче углеводородов являются тем звеном, с помощью которого возможно внедрить высокие технологии и значительно повысить эффективность работы этой отрасли. Сегодня де-факто стагнирующая буровая отрасль может ожить и оказать значительный экономический эффект за счет поддержки со стороны государства и создания СП для внедрения передовых технологий и получения доступа к недобываемому оборудованию, по сути превратившемуся в козырь иностранных компаний.



Орынгалиев Аслан Абдрахманович

Окончил в 1998 году Саратовский государственный университет, специальность «Прикладная физика»; в 2001 году Саратовский государственный социально-экономический университет, специальность «Финансы и кредит»; в 2009 году совместную программу MBA-финансы Международной Академии Бизнеса и Финансовой академии при правительстве РФ; с 2010 года - слушатель программы DBA-Стратегия Высшей школы корпоративного управления Академии Народного Хозяйства при правительстве РФ.

В настоящее время финансовый директор нефтяной сервисной компании «Фрак Джет». Приобрел большой опыт организационно-предпринимательской деятельности, активно занимается научными исследованиями. Сфера научных интересов: исследование социальных и экономических процессов в сфере производства, анализ и моделирование сложных систем, включая управленческие.

**Информация подготовлена
Асланом Орынгалиевым совместно с RPI**

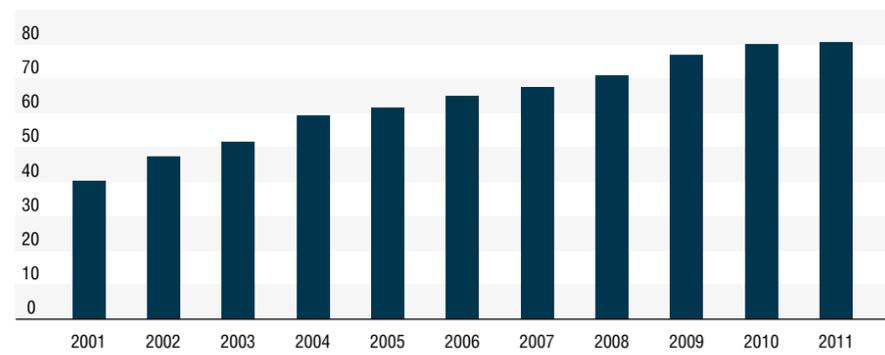
Добыча нефти

В период с 2001 по 2011 годы ежегодная добыча нефти и газового конденсата в Республике Казахстан возросла с 39,9 млн. тонн до 80,3 млн. тонн или в среднем на 10% в год.

В 2011 году добыча нефти и конденсата увеличилась относительно 2010 года только на 1%. Такой незначительный рост, несмотря на то, что многие производители показали положительную динамику, объясняется падением добычи двух крупнейших компаний: «Тенгизшевройл» и НК «КазМунайГаз».

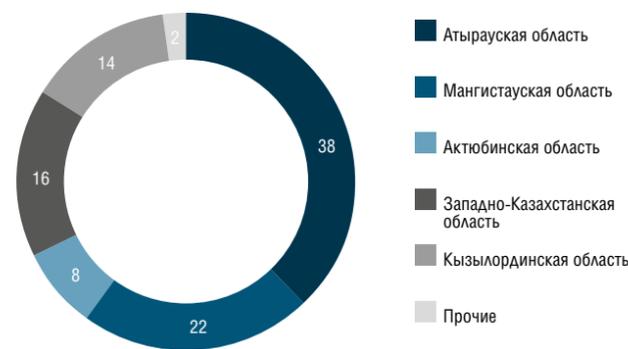
Основным добывающим регионом Казахстана является Атырауская область, на нее приходится 38% от общей добычи нефти в республике. Вторым по объему добываемых жидких углеводородов регионом является Мангистауская область – 22%. Третья, Западно-Казахстанская область – 16%, где более 90% добычи

Добыча нефти и газового конденсата в Казахстане в 2001-2011 гг., (млн. тонн)



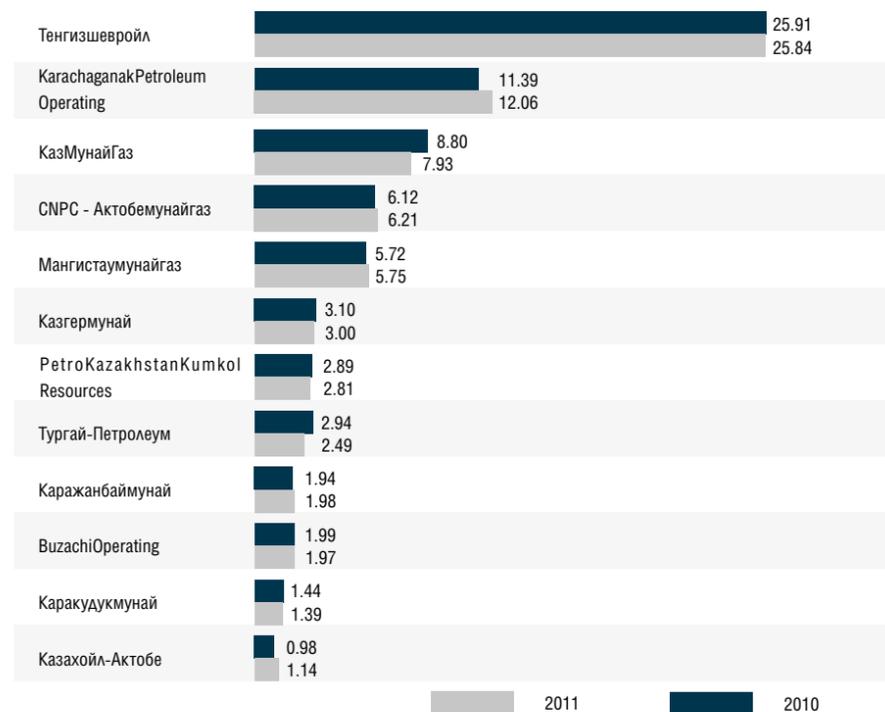
Источник: Министерство нефти и газа РК

Добыча нефти и газового конденсата в Казахстане по областям, (%)



Источник: Министерство нефти и газа РК, анализ RPI

График 2.1.3. Основные производители нефти в Казахстане в 2010-2011 гг., (млн. тонн)



Источник: Министерство нефти и газа РК, анализ RPI

обеспечивает один производитель – Карачаганак Петролеум Оперейтинг.

Около 80 компаний вовлечены в добычу нефти в Казахстане, но львиная доля (более 90%) добывается 11 недропользователями, крупнейшие из них: СП «Тенгизшевройл» (ТШО) – 25,8 млн. тв 2011 году, или 32% от общей добычи в стране, Karachaganak Petroleum Operating (КРО) – 12,06 млн. т (15%), и Национальная компания «КазМунайГаз» (НК КМГ) – 7,93 млн. т. (10%). Прогноз добычи нефти в Казахстане до 2020 года составлен на основе производственных планов крупных нефтедобывающих компаний, формирующих основу нефтедобычи республики: «Тенгизшевройл», КРО, «КазМунайГаз», «Мангистаунауйгаз», «ПетроКазахстанКумкольРесорсиз», «CNPC-Актөбеунайгаз», «Тургай-Петролеум», North Caspian Operating Company (NCOC) и ряда других.

После прогнозируемого всплеска добычи нефти на суше республики к 2016–2017 годам, производство здесь начнет снижаться к 2020 году. Ожидается, что падение общекзахстанской добычи к этому времени будет компенсировано каспийской нефтью, добываемой NCOC. За счет разработки шельфа добыча нефти в Казахстане может достигнуть 118–120 млн. тонн к 2020 году

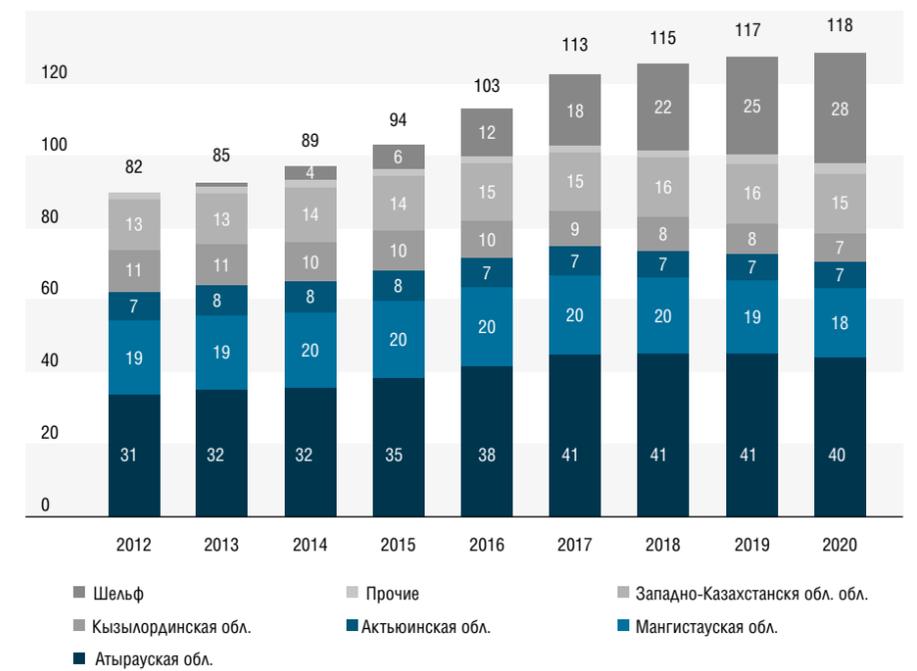
Эксплуатационное бурение

В 2011 году объем эксплуатационного бурения в Казахстане вырос по сравнению с 2010 годом на 14% и превысил уровень предкризисного 2008 года. Во время кризиса в 2009 году эксплуатационное бурение в республике упало на 34% по отношению к 2008 году.

Крупнейшие игроки на рынке эксплуатационного бурения Казахстана: Национальная нефтегазовая компания «КазМунайГаз», а также добывающие предприятия с участием китайских и российских компаний: «CNPC-Актөбеунайгаз», «Мангистаунауйгаз», «ПетроКазахстанКумкольРесорсиз», «Тургай Петролеум», «Buzachi Operating Ltd.».

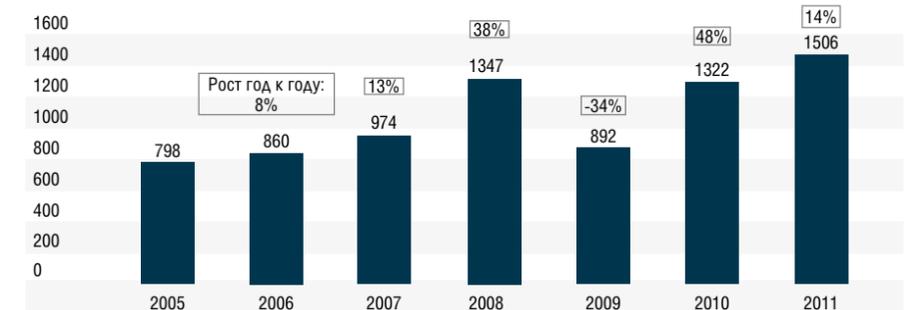
Крупнейшая доля казахстанского рынка эксплуатационного бурения – 21%, принадлежит НК КазМунайГаз. В 2011 году национальная компания пробурила 318 тысяч погонных метров эксплуатационного бурения, что на 13% больше уровня 2010 года. Вторая компания по объемам бурения в Казахстане – CNPC-Актөбеунайгаз, пробурила

Прогноз добычи нефти по областям до 2020 года, (млн. тонн в год)



Источник: Министерство нефти и газа РК, анализ RPI

Динамика эксплуатационного бурения в Республике Казахстан в 2005-2011 гг., (тыс. м)



Источник: ГДУ нефтяной и газовой промышленности

206 тыс.м, увеличив проходку на 19% по сравнению с 2010 годом.

Всего на долю крупнейших заказчиков в 2011 году пришлось 70% рынка и 76% рынка в 2010 году. В 2011 году ощутимо вырос объем бурения прочими компаниями по сравнению с 2010 годом – на 46%, что говорит о полном восстановлении рынка бурения в республике после кризиса.

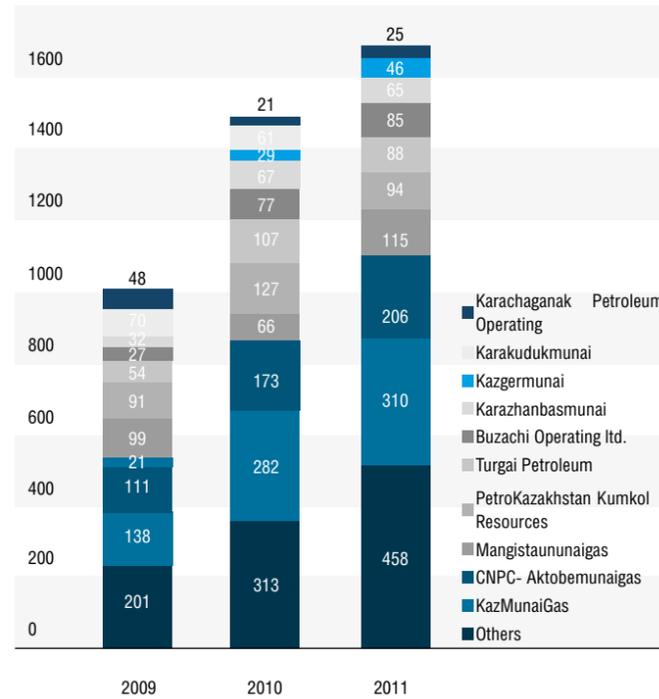
Что касается крупнейших производителей нефти в Казахстане, таких как СП «Тенгизшевройл» (ТШО) и «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.» (КПО), то они не являются значимыми игроками

на рынке бурения. КПО в 2011 году пробурил только 6 скважин. ТШО не ведет бурение с 2009 года, но в рамках Проекта будущего расширения компания намерена пробурил 71 эксплуатационную и 21 нагнетательную скважину.

На шельфе Каспийского моря в 2011 году выполнено 39 тыс. м эксплуатационного бурения на месторождении Кашаган буровым подрядчиком Saipem. В рамках других шельфовых проектов Казахстана эксплуатационное бурение еще не ведется.

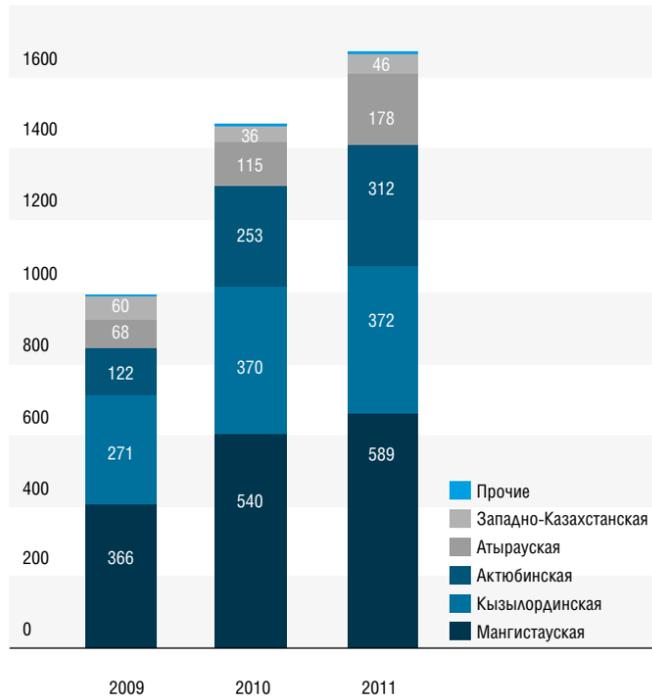
Основной объем эксплуатационного бурения в Казахстане ведется на терри-

Эксплуатационное бурение в Республике Казахстан в 2009-2011 по компаниям-заказчикам, (тысяч метров в год)



Источник: ГДУ нефтяной и газовой промышленности

Эксплуатационное бурение в Республике Казахстан в 2009-2011 по областям, (тысяч метров в год)



Источник: ГДУ нефтяной и газовой промышленности

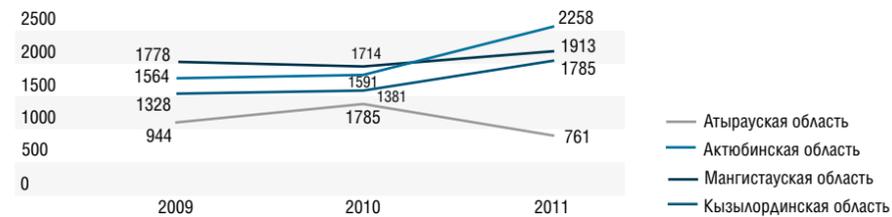
тории Мангистауской, Кызылординской и Актюбинской областей.

Глубина скважин

В последние годы в Казахстане растет глубина бурения эксплуатационных скважин. С 2009 по 2011 года глубина эксплуатационных скважин увеличилась в Актюбинской области на 44%, в Кызылординской области – на 34%, в Мангистауской – на 8%. В Атырауской области в 2010 году средняя глубина скважин достигала 1199 метров, превысив уровень 2009 года на 27%, а в 2011 году снизилась до 761 метра или на 37% по сравнению с 2010 годом.

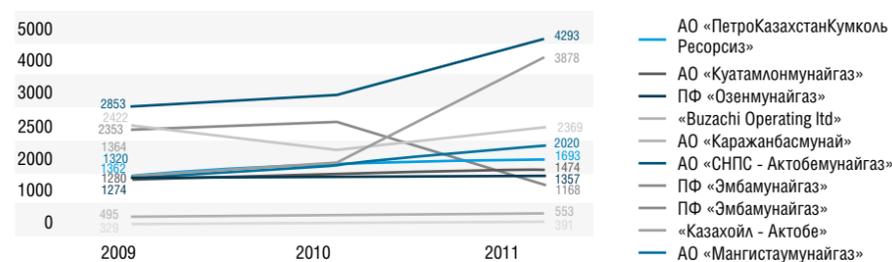
Наибольшие глубины бурения скважин присущи Актюбинской области. Здесь разведанные и перспективные запасы углеводородов находятся в подсолевых отложениях на значительной глубине. В надсолевом комплексе в пределах Актюбинской области известно 7 нефтяных месторождений, а в подсолевом — 6 нефтяных и 4 нефтегазоконденсатных. Например, на месторождении Лактыбай нефть находится в подсолевых отложениях на глубине 4500 метров.

Средняя глубина эксплуатационных скважин в Республике Казахстан в 2009-2011 по областям, (метров)



Источник: ГДУ нефтяной и газовой промышленности

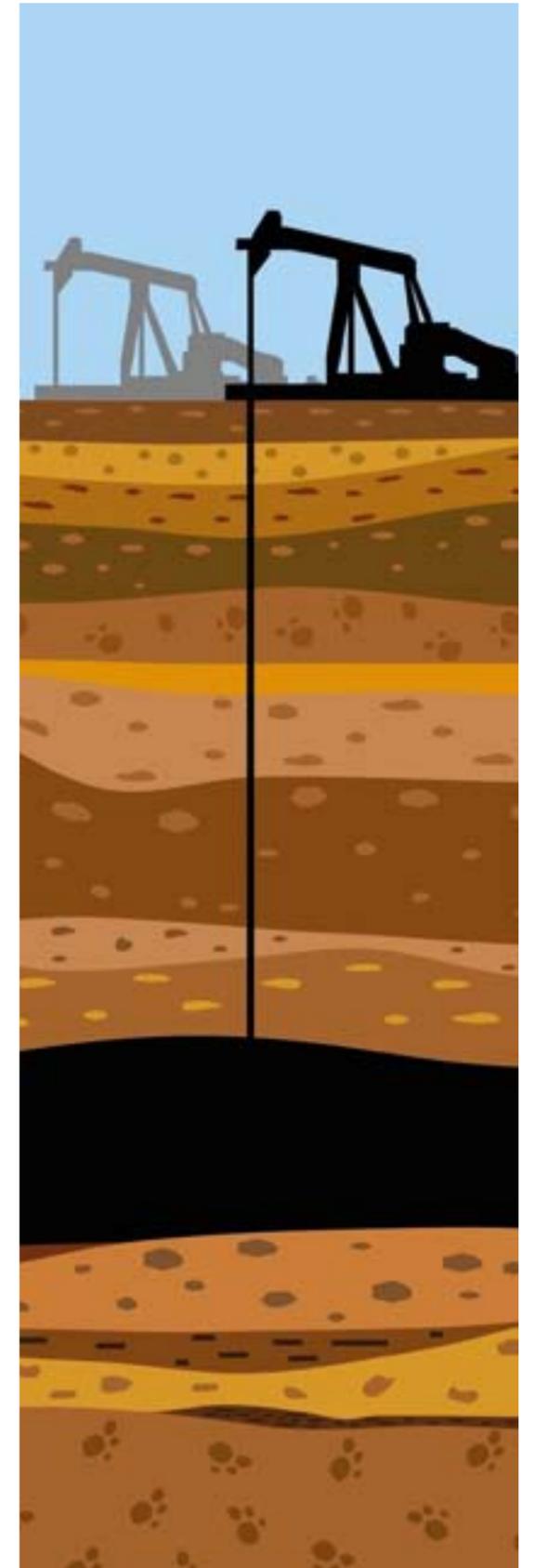
Средняя глубина эксплуатационных скважин в Республике Казахстан в 2009-2011 по некоторым добывающим компаниям, (метров)



Источник: ГДУ нефтяной и газовой промышленности

Список буровых компаний

1	Nabors Industries	Drilling Oil and Gas Wells
2	Transocean	Drilling Oil and Gas Wells
3	Diamond Offshore Drilling	Drilling Oil and Gas Wells
4	Rowan Companies, Inc.	Drilling Oil and Gas Wells
5	Schlumberger	Oilfield Services, Oil and Gas Field Services, NEC
6	Stena Drilling	
7	Tesco Drilling	
8	Prosafe	Petroleum, Petroleum industry
9	Abbot Group	
10	Acteon	
11	Akita Drilling	
12	Altinex	Petroleum
13	Atwood Oceanics, Inc.	
14	Baker Hughes	Oil and Gas Field Machinery and Equipment Manufacturing, Energy, Petroleum
15	China Oilfield Services	
16	Dolphin Drilling	
17	Egyptian Drilling Company	
18	Franklin Howard International	
19	Fred. Olsen Energy	Petroleum industry
20	Geoservices	
21	Global Marine Drilling	
22	GlobalSantaFe Corporation	Petroleum, Drilling Oil and Gas Wells
23	IKM Subsea Design	
24	Japan Drilling Co	
25	Maersk Contractors	
26	Metzke Engineering	
27	Noble Drilling	
28	Pajak Engineering	
29	Parker Drilling Company	Petroleum, Petroleum industry, Drilling Oil and Gas Wells
30	PetroMena	
31	Reamco	
32	SeaDrill	Petroleum
33	Smedvig	Petroleum, Petroleum industry
34	Smith International, Inc.	Oil and Gas Field Machinery and Equipment Manufacturing, Energy
35	ENSCO International	Petroleum, Natural gas, Drilling Oil and Gas Wells
36	BLAKE Offshore	
37	CDIS	
38	Coastal Drilling Company	
39	Crosco	
40	Extended Reach Drilling	
41	Frigstad Offshore	
42	Jindal Drilling Industries	
43	KCA DEUTAG Drilling	
44	Marine Drilling Companies	
45	National Drilling Services	
46	Neptune Drilling	
47	Ocean Rig	Petroleum





КЕЙС: ВЫБОР ПУТИ РАЗВИТИЯ

Описание проблемы:

Традиционно нефтесервисные подразделения и организации являлись частью нефтедобывающих предприятий, организационно подчиняясь им, как правило, на уровне НГДУ. Результатом организационной раздробленности стало неадекватное технологическое развитие нефтесервисной отрасли и отставание в плане технологической реализации проектов от ведущих западных нефтесервисных компаний. После консолидации отрасли перед нефтяными компаниями встал вопрос о повышении эффективности деятельности, одним из элементов которого была оптимизация нефтесервисных услуг. В результате этой оптимизации сложилась существующая структура сервисных предприятий, частично дублирующая старую систему с элементами традиционной для развитых рынков отраслевой структурой.

Текущая конкурентная ситуация в казахстанском нефтегазовом сервисе является благоприятной для международных нефтесервисных компаний вследствие повышенного спроса на новые технологии. Масштабы бизнеса и международное присутствие международных нефтесервисных компаний позволяет концентрировать инвести-

ции в НИОКР и наращивать конкурентные преимущества над отечественными игроками сервисного рынка, финансовые ресурсы которых недостаточны для поддержки технологического прогресса в национальном масштабе. В результате технологические преимущества наряду с агрессивной рыночной стратегией позволили существенно увеличить объемы бизнеса в высокотехнологическом сегменте с темпами роста, значительно превышающими аналогичные показатели местных компаний.

В этих условиях независимые компании зажаты между аффилированными предприятиями крупных государственных нефтяных компаний и западными поставщиками технологий. Неспособность консолидироваться и повышать размеры прибыли могут привести не только к понижению доли независимых компаний на рынке, но и ставит вопрос о дальнейшем существовании. В то же время, прогнозируемое существенное повышение спроса на сервисные услуги в условиях относительно благоприятных цен открывает определенные возможности для независимых игроков.

Нефтесервисная компания «Фрак Джет» была

создана путем реорганизации осенью 2005 г. с целью оказания услуг по подземному и капитальному ремонту скважин, повышению нефтеотдачи нефтегазодобывающим компаниям. (Изначально компания работала как филиал российского холдинга «ОйлТехнолоджиОверсиз», в 2005 году филиал был реорганизован в ТОО «Фрак Джет». Вследствии финансовых сложностей и дальнейшего банкротства холдинга «ОТО» в 2008 году, нынешнему менеджменту компании удалось получить реальные рычаги управления в компании и выделиться в самостоятельное предприятие) Исходное состояние:

1. Средние темпы развития;
2. Преимущественно старое оборудование;
3. Зависимость от ключевых заказчиков (работа только в двух регионах: Кызылординская и Мангистауская области);
4. Высокая конкуренция по традиционным видам сервиса;
5. Высокая кредитная нагрузка.

Сильные стороны:

1. Профессионализм управленческой команды;
2. Собственники – руководство компании;
3. Способность и желание развиваться.

Слабые стороны:

1. Отсутствие единой сформулированной стратегии развития;
2. Отсутствие внятной системы мотивации, учета и контроля за выполнением работ;
3. Нехватка оборотных средств для быстрой реализации проектов.

Возможности:

1. Географическая диверсификация;
2. Акцент на направления с высокой рентабельностью;
3. Увеличение объемов работ;
4. Внедрение инновационных технологий.

Угрозы:

1. Резкое снижение объемов заказов из-за падения цен на нефть или потери ключевых заказчиков;
2. Потеря финансовой устойчивости;
3. Враждебное поглощение.

Задача: Как жить дальше? Какой путь развития выбрать?

Решение: инновационное развитие (техническое, технологическое и инновации в управлении)

Прорыв в лидеры при высокой конкуренции, характерной для отрасли, возможен только за счет нестандартных инновационных решений, изменений. Начать решили с совершенствования системы управления предприятием. На постоянной основе ведется изучение лучших практик, в обсуждение проблемных вопросов привлекается широкий круг специалистов. Была организована регулярная работа по разработке и результативной реализации «Программы инновационного развития» (ПИР). Система управления включает в себя как подсистему управления текущей деятельностью (функционированием) компании, так и подсистему управления инновационным развитием, обеспечивающую высокую реализуемость и результативность инновационного процесса. Результатом этой работы стал согласованный среднесрочный план развития предприятия.

Нехватка ключевых кадров решалась обучением собственного персонала и привлечением новых высококвалифицированных сотрудников.

Для приобретения новейшего оборудования были привлечены значительные заемные финансовые средства.

Для решения широкого спектра технологических задач был создан инженерно-технический центр, который сотрудничает с ведущими профильными научными институтами. Следствием его методичной, планомерной и довольно затратной работы стала разработка и внедрение ряда инновационных технологий.

Собственно с этого времени и начинается новый виток развития. За короткий период времени обороты возросли в десятки раз, началось активное перевооружение, развиваются новые направления деятельности и т.д. И это происходило

несмотря на катастрофическое падение рынка в это время.

На данный момент основными видами оказываемых услуг компанией «Фрак Джет» является:

- Бурение нефтяных и газовых скважин различного профиля до 4 000 метров;
 - Текущий и капитальный ремонт скважин;
 - Колтюбинговые технологии;
 - Интенсификация притока и повышение нефтеотдачи пластов;
 - Услуги азотных компрессорных станций;
 - Исследование процессов разработки.
- Компанией наработан и широко применяется ряд эффективных технологий:
- Кислотоструйное бурение;
 - Обработки призабойной зоны пласта с использованием кислотных составов с потокоотклонением, низкой скоростью реакции (для высокотемпературных пластов);
 - Кислотный разрыв пласта;
 - Трассерные исследования месторождений.

Корпоративная стратегия «Фрак Джет» на ближайшие годы заключается в том, чтобы стать одним из ведущих игроков на активно формирующемся рынке нефтесервисных услуг Казахстана и приграничных областях Российской Федерации путем значительного расширения портфеля заказов и географической диверсификации; планируется занять сильную конкурентную позицию в сегменте крупных казахстанских независимых сервисных компаний благодаря привлекательному для клиентов соотношению «цена–качество». Компания ориентируется на предоставление высокотехнологичных услуг, что обеспечивается наличием нового современного оборудования, инновационных технологий и опытного персонала.

Общая численность персонала компании «Фрак Джет» составляет более 600 человек, ведется постоянная работа по обучению и повышению квалификации.

Руководство компанией осуществляется эффективной управленческой командой, имеющей многолетний опыт работы в нефтесервисном бизнесе.

За относительно небольшой промежуток времени была проделана большая работа по приобретению и обновлению технологического оборудования, развитию филиальной сети, набору и обучению персонала.

В компании имеется инженерно–технический центр для решения производственных задач и разработки инновационных технологий.

Компания располагает финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами, необходимыми для своевременного исполнения всех условий заключенных договоров.

Организация ведет успешную производственную и финансово–экономическую деятельность, являясь добросовестным плательщиком налогов и сборов в бюджет.



Регионы присутствия: Кызылординская, Мангистауская, Актюбинская области.

Основной заказчики: ТОО «СаутсОйл», АО «ПетроКазахстан», ТОО «KazPetrol Group», ТОО «КараКудукМунай», ТОО «ЕмирОйл», филиал «ЮпитерЭнерджи ПТЕ», ТОО «УрихтауОперейтинг» («Разведочные активы РД «КазМунайГаз»).

ТОО «Фрак Джет» является 100 % казахстанской компанией, имеет сертификат казахстанского производителя работ и услуг, является членом Союза сервисных компаний Казахстана. Единственная казахстанская компания, предлагающая колтюбинговые технологии и имеющая в своем распоряжении максимальное количество колтюбинговых комплексов в республике.

В какой–то момент мы столкнулись с ограничением, связанным с объемом рынка в Казахстане, но имея возможности, а главное желание развиваться, мы обратили внимание на огромный рынок Российской Федерации.

Для оказания услуг на территории Российской Федерации была создана компания «Фрак Джет–

Волга». За последнее время ее деятельность отмечена рядом крупных успехов, в их числе:

Работы с колтюбингом на Астраханском газоконденсатном месторождении, заказчик – «Газпром Добыча Астрахань». АГКМ обладает очень жесткими в коррозионном отношении условиями ремонта. Сочетание таких скважинных параметров, как молярная доля сероводорода в пластовом флюиде до 26%, забойная температура около 110° С, пластовое давление до 60 Мпа дает экстремально агрессивные условия, крайне негативно воздействующие на оборудование при проведении ремонта. Помимо традиционных операций (освоение, ОПЗ, РИР и прочие) нашими специалистами освоены технологии резки НКТ, исследования горизонтальных скважин автономными приборами, очистки призабойной зоны гидромониторными инструментами и другие, а также реализована собственная технология кислото–струйного бурения в карбонатных коллекторах, ведется дальнейшая работа по совершенствованию данной технологии;

Корпоративная стратегия «Фрак Джет» на ближайшие годы заключается в том, чтобы стать одним из ведущих игроков на активно формирующемся рынке нефтесервисных услуг Казахстана и приграничных областях Российской Федерации





Можно констатировать, что цели, поставленные 4 года тому назад, достигнуты и на сегодняшний день «Фрак Джет» – динамично развивающаяся инновационная отечественная компания, уверенно стоящая на ногах.

- Проект по освоению скважин с применением струйных насосов на месторождениях АО «ТНК-ВР» в Оренбургской области;
- Освоение с колтюбингом после кислотного гидроразрыва пласта (КГРП), ГРП, в том числе после многостадийного ГРП (МГРП), с применением азотных станций, обработки призабойной зоны (ОПЗ), нормализация забоя. Заказчик ЗАО «Газпром нефть Оренбург».

Постоянно расширяющееся сотрудничество с такими крупными компаниями, как структурные предприятия «КазМунайГаз», «Лукойл», «Газпром», «ТНК-ВР», выдвигающих к своим подрядчикам самые очень высокие квалификационные требования наглядно показывает, что нами выбрано верное направление, и мы готовы решать сложные технические и технологические задачи, успешно конкурируя по ряду направлений с ведущими транснациональными сервисными гигантами.

Достижение этих результатов было бы невозможно или сильно затруднено без мер государственной поддержки и стимулирования отечественных компаний. Техническое перевооружение проводится в рамках участия в программе «Дорожная карта бизнеса 2020» фонда «Даму». Продвижению на внешние и внутренние рын-

ки помогает сотрудничество с Национальным агентством по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», а также Союзом сервисных компаний Казахстана.

Можно констатировать, что цели, поставленные 4 года тому назад, достигнуты и на сегодняшний день «Фрак Джет» – динамично развивающаяся инновационная отечественная компания, уверенно стоящая на ногах.

Необходимо упомянуть о проблемах:

- Кадровых (падение престижа рабочих профессий, «выпадение» целого поколения в 90-ые годы, слабая подготовка кадров в местных учебных заведениях)
- Отрасль очень затратная, необходимы очень большие вложения, которые окупаются долгие годы. Тендеры же на проведение работ обычно заключаются на срок не более года. Крупные западные мейджоры имеют в этом плане несопоставимые возможности и, как правило, долгосрочные наиболее значимые контракты. Пример: по работам с применением колтюбинговых технологий наша компания уже несколько лет аккредитована в крупнейшем консорциуме, работающем в РК, однако ни разу не получила приглашения поучаствовать в конкурсных процедурах.



FRACJET

СЕРВИСТИК МҰНАЙ КОМПАНИЯСЫ
НЕФТЯННАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ
OIL SERVICE COMPANY

НЕФТЯННАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ «ФРАК ДЖЕТ»

Основана в 2002 году. Наша деятельность направлена на предоставление широкого спектра научно-технических и технологических услуг в добыче нефти и газа.

Основные направления деятельности:

- бурение нефтяных и газовых скважин до 4 000 м. (вертикальных, наклонно-направленных, горизонтальных, вторых стволов);
- текущий и капитальный ремонт скважин;
- освоение скважин, включая широкий спектр услуг с применением колтюбинговых технологий, интенсификации притока (с потокоотклонением и без), увеличение нефтеотдачи пластов, кислотные составы с низкой скоростью реакции (для высокотемпературных пластов), эмульсионные кислотные обработки и т.д.;
- кислотоструйное бурение с применением ГНКТ;
- кислотный гидроразрыв пластов;
- ремонтно-изоляционные работы;
- выравнивание профилей приёмистости;
- предоставление услуг по азотным компрессорным станциям;
- трассерные исследования и многое другое.

Бурение – 2 МБУ ZJ40 с комплексом оборудования для глубокого бурения.

Капитальный ремонт - 10 бригад ТКРС. Собственный парк спецтехники. Компрессирование - парк азотных компрессорных станций СДА 10/251, 5/101; ПКСА 9/200.

Колтюбинг – 4 комплекса. Установки МК30Т, глубина спуска 5 500 м. Проведено более 300 скважино-операций.

Основные операции с колтюбингом:

- вымыв проппанта и освоение после ГРП;
- проведение кислотных обработок, в том числе потокоотклоняющие, селективные, кислотоэмульсионные, кислотные с увеличенным временем реагирования;
- освоение скважин после бурения или КРС;
- кислотноструйное бурение;
- резка аварийных НКТ;
- получение циркуляции трубного и затрубного пространства с применением забойного инструмента типа «дырокол»
- исследования горизонтальных скважин автономными приборами;
- закачки водоизолирующих составов.

Компания выполняет работы на территории Республики Казахстан и в Российской Федерации.

Основные заказчики:

КАЗАХСТАН:
АО «ПетроКазахстанКумкольРесорсиэ»,
АО «ТургайПетролеум», ТОО «СаутсОйл»,
ТОО «КазПетролГрупп», ТОО «КараКудук-Мунай», филиал «Юпитер Энерджи ПТЕ»,
ТОО «Емир Ойл» и др.

РОССИЯ:
ООО «Газпром добыча Астрахань», АО ТНК-ВР,
АО «Саратовнефтегаз».

Республика Казахстан
г. Кызылорда, ул. Айтеке би 44а
тел/факс +7 7242 27 91 18
E-mail: master-oil@mail.ru

Республика Казахстан
г. Актау, 2 мкр д. 47а БЦ «Орда» офис 805
тел. +7 701 912 2604, факс +7 7292 751094
E-mail: aktau.fracjet@mail.ru



В БИЗНЕС НА ДЛИННЫЙ ЗАБЕГ

Данная статья защищена авторскими правами и первоначально была опубликована в газете Upstream 4 апреля 2012 года.

РАВИ ШЕТ (RAVI SHETH), УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ОДНОЙ ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ ИНДИИ ПО ОФФШОРНОМУ БУРЕНИЮ – «GREATSHIP INDIA», ЗНАЕТ, ЧТО БИЗНЕС – ЭТО МАРАФОН, А НЕ СПРИНТЕРСКИЙ ЗАБЕГ.

Нишант Угал, Мумбаи

Шет увлекается бегом и тренируется, по крайней мере, трижды в неделю, обычно преодолевая расстояние в 9–16 километров. Он участвовал во многих полумарафонах, а последовательность – одно из его лучших качеств – неважно, одет ли он в тренировочную одежду или деловой костюм с галстуком.

Буровые активы и производственные мощности компании «Greatship» постепенно увеличивались за годы с момента ее создания в 2006 г.

«Компания «Greatship» очень осознанно производила расходы на покупку своих активов. Мы не доверяем методу агрессивной покупки», – говорит Шет.

«В 2007–08 гг. рынок был чрезвычайно перегрет, что привело к взвинченным ценам на активы. Все, что бы мы не покупали для морских работ, несло с собой существенный риск потери базовой стоимости», – добавляет он.

«Greatship» – дочерняя компания ведущего участника судоходного рынка Индии – «Great Eastern Shipping», которая на сегодня владеет и управляет двумя самоподъемными буровыми платформами нового поколения, работающих в индийских водах.

Стратегия расширения

Третья платформа – «Greatdrill Chaaya», как ожидается, присоединится к парку к концу года.

«Greatdrill Chaaya» строится на верфи компании «Lamprell» в Объединенных Арабских Эмиратах и имеет уже гарантирован пятилетний контракт с гигантом государственного сектора Индии – «Oil and Natural Gas Corporation Limited (ONGC)».

Стратегия Шета всегда состояла в том, чтобы постоянно расширять парк компании «Greatship» за счет новых единиц техники.

«Учитывая нашу политику управления рисками, мы не хотели бы создать целый парк из буровых

установок на спекулятивном основании», – говорит он.

Однако просчитанный подход Шета к бизнесу не должен ошибочно приниматься за неприятие рисков.

С первых дней своей карьеры, Шет был заинтересован в создании нового бизнеса.

«Мое хобби включало инвестиции в новые компании, особенно в технологические компании с 1998 г.», – говорит Шет. В 1982 г. Шет получил высшее образование, и ему была присвоена степень бакалавра в области коммерции в «HR College», г.Бомбей. В 1985 г. он получил степень MBA в Колледже Бабсон, г. Уэллсли, США.

Шет не сразу выбрал судоходную промышленность приоритетным направлением своей деятельности, несмотря на принадлежность к одной из ведущих судоходных семей Индии.

После получения степени MBA, Шет стал соучредителем компании «Godrej Foods» – совместного предприятия «Great Eastern» и «Godrej Soaps», что дало ему непосредственный опыт в создании компании буквально с нуля.

Инновационный подход

В 1991 г. Шет присоединился к компании «Great Eastern», ведущему предприятию семейного бизнеса. Однако реальный вызов он получил после разделения семейного бизнеса в 2006 г., когда Шет дал старт «Greatship India» как отдельному юридическому лицу.

В 2007–08 гг. на рынке ощущалась значительная нехватка оборудования, такого как основные двигатели и маневровые движители, поэтому Шет применил инновационный подход. «Мы заняли спекулятивный подход, скупая наборы, комплекты двигателей и последовательно приближая верфи, чтобы построить суда поблизости от них», – говорит он.

Компания «Greatship» с тех пор диверсифицировала свое производство на такие области, как бурение, оффшорную логистику и услуги по проведению подводных работ. Теперь она также осуществляет свою деятельность на рынке, включая рынки Сингапура и Австралии, а также сотрудничает с несколькими лидирующими игроками в области разведки и добычи углеводородов.

Весьма конкурентный и чувствительный к цене индийский рынок ставит серьезные задачи перед компанией «Greatship», которая нацелилась на дальнейший рост на рынке самоподъемных установок.

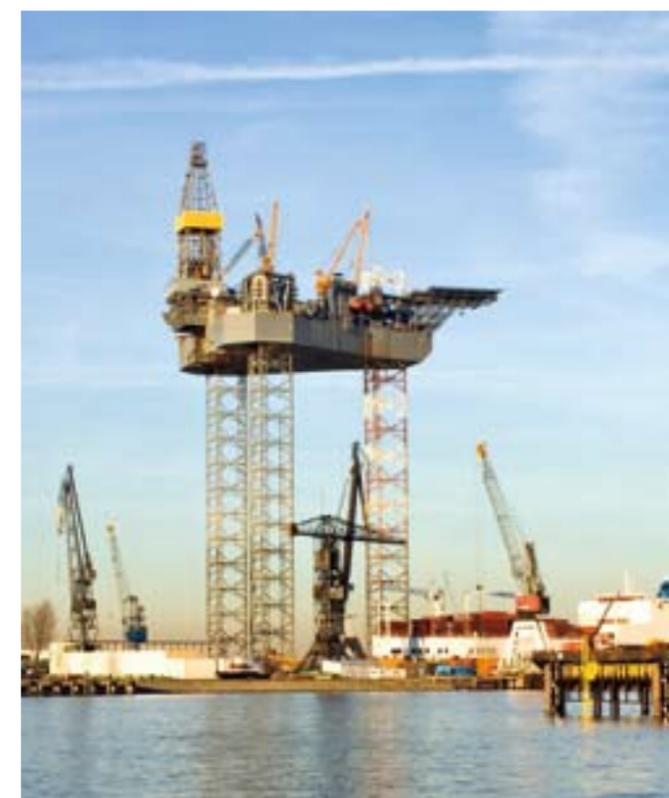
«Мы в настоящее время не рассматриваем сектор глубоководного бурения, а собираемся сосредоточиться на бурении на мелководье и прибрежных водах», – говорит Шет.

Вне работы Шет – увлеченный читатель и проявляет большой интерес к истории и науке – но не остается его главной страстью.

«Ничто не дает мне большего удовольствия, чем бег», – говорит он.



«Мы в настоящее время не рассматриваем сектор глубоководного бурения, а собираемся сосредоточиться на бурении на мелководье и прибрежных водах»



RAVI SHETH, THE MANAGING DIRECTOR OF ONE OF INDIA'S LEADING OFFSHORE DRILLING COMPANIES, GREATSHIP INDIA, KNOWS THAT BUSINESS IS A MARATHON AND NOT A SPRINT.

Sheth is a dedicated runner and trains at least three times a week, usually covering between nine and 16 kilometres. He has competed in many half-marathons, and perseverance is one of his best attributes — whether he is wearing training gear or a suit and tie.

Greatship's drilling assets and capabilities have been gradually built up over the years since it was created in 2006.

"Greatship has been very conscious of the acquisition costs of our assets. We do not believe in aggressive buying," Sheth says.

"In 2007–08 it was an extremely heated market resulting in inflated asset prices. Anything we would have bought in the water carried a significant risk of losing on hull values," he adds.

Greatship — a subsidiary of India's leading shipping player Great Eastern Shipping — now owns and operates two new-generation jack-ups in Indian waters.

Expansion strategy

A third unit, Greatdrill Chaaya, is expected to join the fleet towards the end of the year.

The Greatdrill Chaaya, which is being built at Lamprell's yard in the United Arab Emirates, has already secured a five-year contract with India's public sector giant Oil & Natural Gas Corporation.

Sheth's strategy has always been to steadily expand Greatship's fleet with newbuild units.

"Given our risk management policy, we wouldn't like to build a whole stack of rigs on a speculative basis," he says.

However, Sheth's calculated approach to business should not be mistaken for an aversion to risk-taking.

From the early days of his career, Sheth has had a strong interest in start-up businesses.

"My hobby involved investing in start-ups, particularly in technology companies since 1998," says

Sheth. In 1982 Sheth graduated with a Bachelor of Commerce degree from the H. R. College in Mumbai, and in 1985 he got his MBA from Babson College in Wellesley in the US.

Sheth did not jump directly into the shipping industry, despite coming from one of India's leading shipping families.

After his MBA, Sheth co-founded Godrej Foods — a joint venture between Great Eastern and Godrej Soaps — which gave him first-hand experience in setting up a company from scratch.

Innovative approach

In 1991 Sheth joined Great Eastern, the flagship family business. However, the real challenge came after the family demerger in 2006, when Sheth started Greatship India as a separate entity.

There was a considerable shortage of equipment, such as main engines and thrusters, in the market in 2007–08, so Sheth took an innovative approach. "We took a speculative call in buying engine sets and subsequently approaching yards to build vessels around them," he says.

Greatship has since diversified into areas such as drilling, offshore logistics and subsea services. It now also operates in markets including Singapore and Australia and has operations with several leading E&P players.

The highly competitive and cost-sensitive Indian market poses serious challenges for Greatship, which is eyeing future growth from the jack-up market.

"We are currently not looking at the deep-water sector but we are going to concentrate on the shallow-water sector of the drilling industry," says Sheth.

Outside of work, Sheth is a voracious reader and has a keen interest in history and science — but running is his passion.

"Nothing gives me a better high than running," he says.

By Nishant Ugal Mumbai

IN BUSINESS FOR THE LONG RUN

This article is protected by copyright and was originally published on April 4, 2012 edition of Upstream newspaper

ПЕРСПЕКТИВЫ НЕТРАДИЦИОННОГО ПЛОТНОГО, УГЛЕМЕТАНОВОГО И СЛАНЦЕВОГО ГАЗА В КАЗАХСТАНЕ

КАК-ТО ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДАВНО В ИНТЕРНЕТЕ НАТКНУЛСЯ НА ВЫСКАЗЫВАНИЕ БЫВШЕГО ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА РК О НЕТРАДИЦИОННОМ МЕТАНЕ. Г-Н МАСИМОВ ГОВОРИЛ О НЕОБХОДИМОСТИ «ПРОРАБОТАТЬ, ИЗЫСКАТЬ РЕСУРСЫ И В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПРОИЗВЕСТИ ГЕОЛОГО-РАЗВЕДОЧНЫЕ РАБОТЫ ПО СЛАНЦЕВЫМ ГАЗАМ ВОКРУГ УГОЛЬНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ».



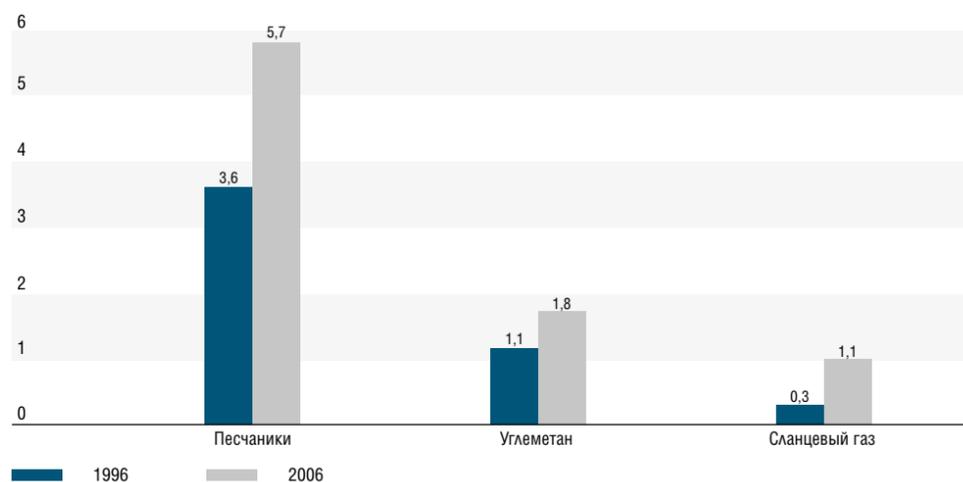
Аслан Булекбай

Старший технолог по добыче, имеет опыт работы на месторождениях в Королевстве Саудовская Аравия, Казахстане, США, Западной Сибири, Королевстве Бахрейн. Закончил Казахский Национальный Технический Университет им. К. Сатпаева, Технологический Университет Петронас (Universiti Teknologi PETRONAS) и Аграрно-механический университет Техаса (Texas A&M). Является членом общества инженеров нефтяников - отдела Королевства Саудовской Аравии (Society of Petroleum Engineers).

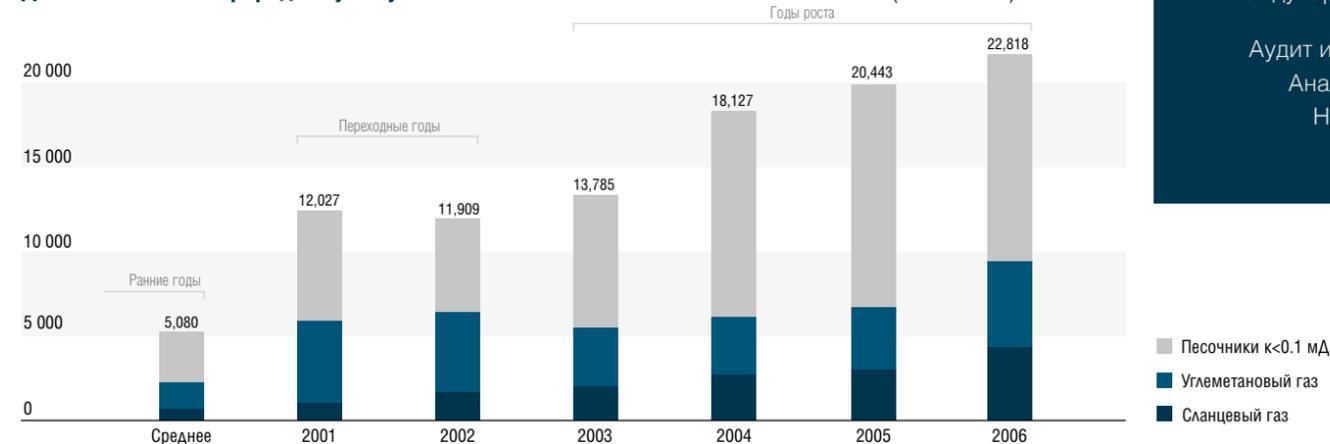
данное высказывание вызвало у меня недоумение, поскольку оно выглядит технически неграмотным и нельзя в этом винить г-на Масимова, поскольку он не является техническим экспертом в этой области. Возникают нарекания в адрес тех экспертов, которые определяют векторы развития нашей страны и при этом, не зная технических деталей, преподнесли такую информацию бывшему Главе Правительства. Понятно, что такие перспективы имеются. Например, в США если в 2008 году цена за 1 тыс.куб. фут (28.3 м3) природного газа на рынке составляла 7.97 у.е., то в 2011 г. цена за 1 тыс.куб. фут в среднем уже составила 3.95 у.е.. Только за 2008 год в США употребили около 25.6 триллиона куб.фут природного газа. Чтобы рассчитать сэкономленную сумму нужно умножить разницу в 3.95 у.е., которая составит 103 милли-

арда у.е. Данный спад цен обусловлен активными разработками нетрадиционных, то есть газоплотных пород (tight gas), сланцевых (shale gas) и углеметановых (coalbed methane) месторождений в США. Вдобавок можно добавить сотни тысяч созданных рабочих мест и дополнительную инфраструктуру. Такие страны как Япония или Южная Корея, которые зависят от импорта газа, на сегодняшний день вынуждены платить авансом 14 у.е. за 1 куб. фут сжиженного газа. В Казахстане сосредоточены одни из крупных месторождений угля и, предположительно, есть крупные месторождения сланцевого газа. На данный момент Казахстан не участвует в разработках сланцевых или углеметановых месторождений и месторождений нетрадиционного плотного газа. В это время, такие страны как Австралия, Канада, Китай и Индия активно начали вести коммерческую добычу.

Добыча природного газа в США (трлн. куб. фут)



Дебит скважин по природному газу в США в зависимости от количества скважин (1996-2006)



Что такое плотный, углеметановый и сланцевый газ?

В международной газовой отрасли при рассмотрении нетрадиционных источников газа выделяют четыре типа коммерческих источников:

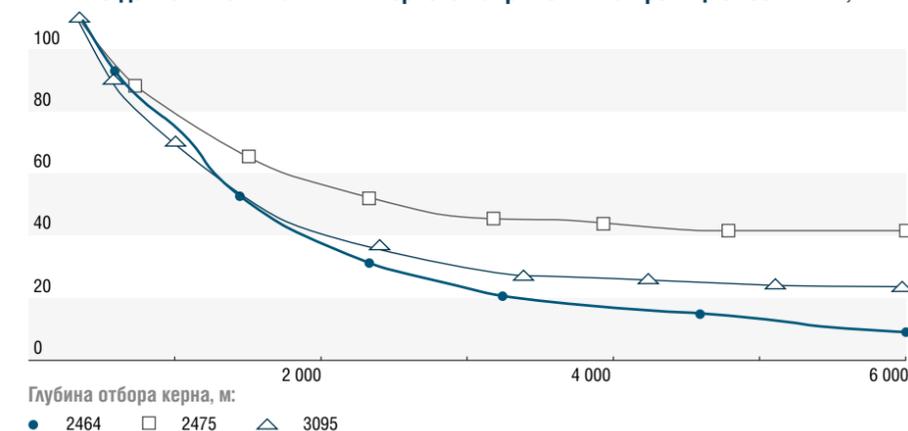
1) Плотный газ

Проницаемость пород продуктивного горизонта составляет менее 0.1 мД, с пористостью менее 10% и чувствительностью к горным напряжениям. В основном, встречаются месторождения плотного газа, отличающиеся более крупными размерами запасов и площадями залегания, в сравнении с традиционными месторождениями газа. Ранее при вскрытии и апробировании такие интервалы не разрабатывались, поскольку считались непродуктивными или трудноизвлекаемыми. Тому подтверждением является несколько примеров в Казахстане. Газ, находящийся в плотных песчаниках в растворенном виде в межпоровом пространстве, подразделяют на 2 типа пород плотного газа: Тип №1 – это породы с хорошей пористостью, но с низкой проницаемостью из-за маленького размера пор (менее 60 мкм); встречаются песчаники, алевролиты и карбонаты. Тип №2 – это породы с низкой пористостью (менее 12%) и основная часть межпорового пространства состоит из растворенных зерен, фрагментов минералов и цемента матричной породы, возникшей после осадкообразования. Данная пористость называется вторичной и встречается в виде изолированных пор или микрокаверн. Многие поры или микрокаверны пород на месторождениях плотного газа частично или пол-

Продуктивная порода



Влияние давления смыкания или горного напряжения на проницаемость к N2, E1



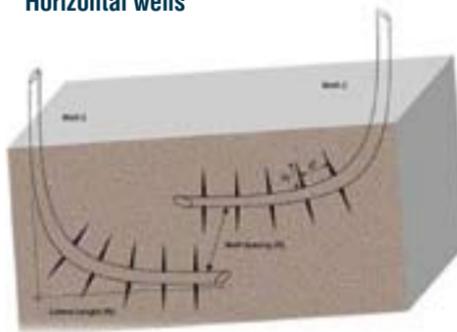
ностью покрыты такими минералами из глины, что вызывает набухание и миграцию при контакте с «инородной» водой при бурении, ремонте, проведении ГРП на скважине. Также Тип №2 имеет высокую чувствительность к горному напряжению, то есть с увеличением глубины залегания и увеличения горного напряжения снижается проницаемость. При этом частичное снижение происходит из-за смыкания природных трещин данных пород в то время, как традиционные породы показывают незначительное изменение по проницаемости при измерении показателей давления сжатия для симуляции горного напряжения. При разработке месторождений плотного газа необходимо бурение горизонтальных скважин с многостадийными ГРП.

2) Сланцевый газ

Сланцевый газ представляет собой смесь сорбированного в составе сланца (глинистой породы) и свободного газов. Как я успел заметить, в Казахстане представление о сланцевом газе достаточно запутанное. Некоторые думают, что сланцевые газы являются горючими сланцами, которые лежат практически на поверхности. Другие думают, что сланцевые газы являются минеральными сланцами. В сущности, это продуктивные пласты совокупности песчаников, глинистых сланцев, угля и других пород, но основным требованием является наличие «кухни» для газа, где данное и генерируется самой матрицей породы, а именно глинистым сланцем. Вторым немаловажным фактом является факт содержания метана на тонну сланца, показатель которого ниже, чем в угле, и в среднем, варьирует от показателей ниже 10м³/тонну. При этом мощности продуктивных пластов превышают угольные и, со-

ставляя, в среднем, 15–50м. Также месторождения сланцевого газа по площади, являются, в основном, большими. Также сланцы содержат намного больше свободного газа, чем угли именно в природных трещинах или в слабопроницаемых песчаниках. Вдобавок, проницаемость у сланцевых намного ниже, чем на углеметановых месторождениях, которая исчисляется в нано или микроДарси. Для коммерческой добычи сланцевого газа необходимо проводить бурение длинных горизонтальных скважин и производить многостадийные ГРП. Могу сказать, что, работая в США, я имел опыт проведения 16 стадий ГРП на одной горизонтальной скважине за два дня. Причем длина горизонтальной части скважины составляла 2200 м. Также при разработке сланцевых и углеметановых месторождений необходимо учитывать интерференцию. То есть, если на общепринятых газовых месторождениях интерференция между скважинами вызывает падение дебита на обеих скважинах, то на сланцевых и углеметановых месторождениях интерференция ведет к быстрой разгрузке пластового давления, что вызывает увеличение дебита по газу.

Horizontal wells



Перспективы плотного и сланцевого газа в РК

Возможной перспективной является Кенего–Текеский и Жаркентский блоки в Алматинской области. Также есть перспективы обнаружения крупных месторождений сланцевого газа в Карагандинской области. Одним из пунктов послания Президента РК «Социально-экономическая модернизация – Главный вектор развития Казахстана» является индустриально-инновационное развитие, где указан проект по газификации Центрального Казахстана. Перспективные блоки в Казахстане встречаются во многих регионах, но, на мой взгляд, одним из самых перспективных регионов, является Жезказганский регион. Геология Жезказгана очень хорошо описана К.И.Сатпаевым. Информация о крупных запасах плотного газа основана на региональной тектонике и на данных о пробуренных разведочных скважинах. На стыке двух основных плит (Чуйской и Сарысуйской), с одной стороны, имеется группа Кумкольских месторождений, где встречаются нефтегазовые месторождения, а с другой стороны, представлены, в основном, газовыми месторождениями группы Амангельдинских газовых месторождений. Также имеется и другое газовое месторождение – Придорожное.

Ниже на карте также указаны разведочные скважины, пробуренные в 1997 году на блоке «Талапская» и «Сарысу» до глубины 1600–2000 м, где были обнаружены отчетливые газопроявления, но были оставлены как трудноизвлекаемые из-за плохих коллекторских свойств. Мы говорим о данных только из трех скважин, но при этом каждая из них подтверждает вышесказанное.

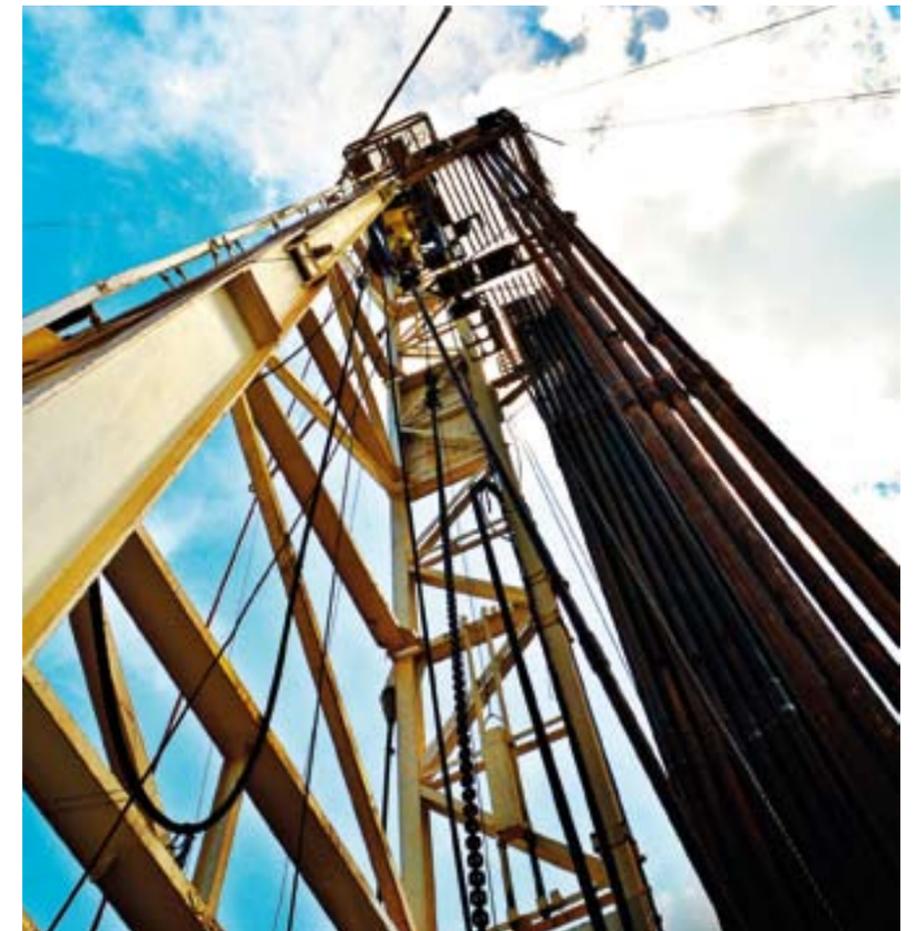
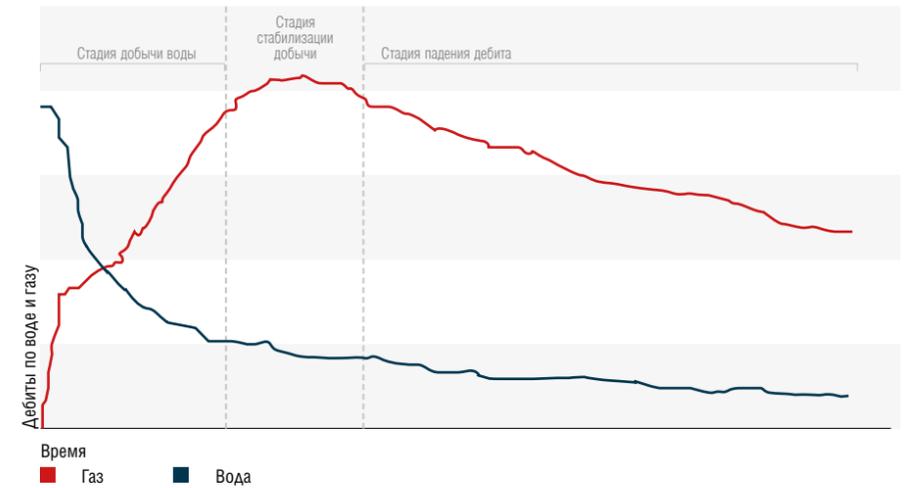
Коммерческая разработка имеет очень важное социальное значение для региона, поскольку часть населения (170 тысяч человек) работает на

ТОО «Казахмыс» или в сфере обслуживания данного предприятия. Тревожит то, что медный гигант потихоньку начал сворачивать свои операции в регионе. Имеются неподтвержденные слухи о том, что «Казахмыс» покинет регион в 2015 году. И тогда есть вероятность ухудшения социального состояния населения. Разведочные скважины на блоке «Талапская» пробурены в 20км от г. Жезказган. При этом ни сам город, ни его спутник г. Сатпаев остаются негазифицированными. При данной вероятности обнаружения крупного месторождения сланцевого или плотного газа, коммерческой добычей также можно обеспечить города Караганда и Астана.

3) Углекислый газ

Отличается от традиционного газа тем, что метан абсорбирован на поверхности микропор в трубчатобразной структуре угля. Также незначительная часть может быть находиться и в свободном растворенном состоянии. Для перехода в свободное состояние требуется разгрузить пластовое давление до уровня ниже десорбции, а затем из структуры угля посредством диффузии перенести течением в квиважи и далее в природную трещиноватость структуры угля. Основная проницаемость угля имеет зависимость от данных квиважей и природной трещиноватости. Средняя проницаемость коммерческих месторождений варьируется от 10 мД.

Разгрузка пластового давления осуществляется добычей воды, то есть, если в традиционном газовом месторождении мы в начале получаем высокие дебиты газа с минимальным количеством воды, то в случае с углеметаном, мы изначально добываем воду с минимальным дебитом газа или вовсе без него. Через определенное время после достижения давления первого газа получаем первый приток непосредственно метана с угля, но уже не свободного. На вопрос как долго может точно ответить только лабораторный тест: изотерма Лангемюра на давление десорбции и проксимированные тесты по зольности, где определяется содержание метана на тонну или на м3 угля. На примере проектов в США, Китае и Австралии можно сделать вывод о том, что полный цикл промышленной добычи метана угольных пластов может занять до пяти–семи лет.



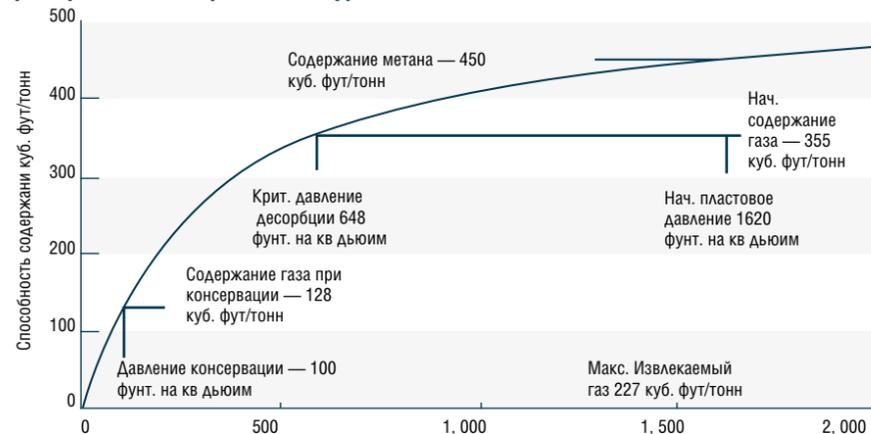
На данный момент ведется много переговоров по созданию совместных предприятий в сфере нефтесервиса и создания новых производств

Сравнительный анализ коммерческих месторождений сланцевого газа США (измененное от Curtis 2002)

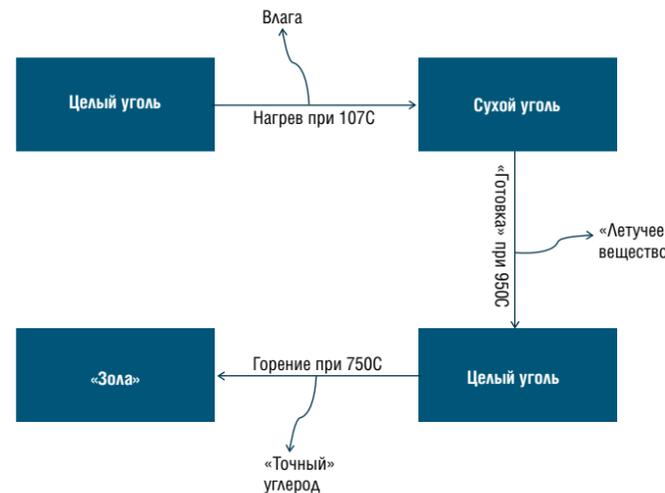
Пласт	Месторождение сланцевого газа	Мощность пласта, м	Содержание газа, куб.фут/тонну	к*h мд*м	Пластовое давление, атм	Плотность скв, гектар	Дебит газа, м3/сут/скв	Дебит воды, м3/сут/скв	Коеф. газоотдачи, %	Запасы на скв. тыс. м³
Антрим	Мичиган	19–42	40–100	0.3–1520	27	12–64	600–15600	0.7–238	20–60	5663–51000
Огайо	Аппалачиан	9–41	60–100	0.06–15	34–136	16–64	900–14200	0	10–20	4300–1700
Нью Албани	Иллинойс	15–45	40–80	0.3–548	20–48	32	900–3000	0.7–159	10–20	4300–1700
Барнетт	Форт Ворт	15–61	150–350	0.003–0.6	204–272	32–64	3000–85000	2	5–20	14200–85000
Льюис	Сан Хуан	61–92	14–45	1.8–122	68–102	32–130	3000–14200		5–15	17000–57000

Глубина залегания данных продуктивных сланцев варьируется от 300м–4000м.

Пример теста изотерма Лангемюра:



Проксимированный анализ для определения потенциала по метану для угля, для определения типа угля и содержания метана:



Помимо анализов керна на сегодняшний день существует множество методов каротажа, которые могут определить содержание сорбированного газа на тонну угля. К этим методам относятся лазерная спектрометрия. Также определить наличие природной трещиноватости и ее азимута можно с помощью каротажа CMI или FMI.

Угли можно подразделять по классу (процентное отношение органической составляющей к минеральному), по типу (по содержанию органического материала), а также по ранжировке (по уровню достигнутого созревания – от торфа до антрацита). Коммерческая добыча в мире ведется из суббитумных до низко-волатильных битумных углей. Данное отношение исходит от глубины залегания (количества открытых кливажей, природной

трещиноватости) и содержания метана в данных ранжировках типа угля. В западной литературе ранжировка углей ведется в соответствии со стандартами ASTM (American Society of Testing and Materials), что отличается от отечественного стандарта (ГОСТ 25543-88). Приблизительное сопоставление российских угольных марок, выделенных согласно ГОСТу 25543-88, и марок, выделенных согласно стандартной классификации углей ASTM D388-98a Американского общества по тестированию и материалам (ASTM) (American Society for Testing and Materials, 1999; таблица 1, стр.188), проведено российскими специалистами следующим образом:

1. Уголь группы 1B соответствует «лигниту А и В» (lignite A and B);
2. уголь группы 2B соответству-

ет «суббитуминозному С углю» (subbituminous C coal);

3. уголь группы 3B соответствует «суббитуминозному В углю» (subbituminous B coal);

4. уголь марки Д соответствует «суббитуминозному А углю» (subbituminous A coal);

5. угли марок ДГ, Г, ГЖО, ГЖ и частично марки Ж соответствуют «битуминозным углям с высоким содержанием летучих» (high volatile bituminous coals);

6. угли марок КЖ, К, КО, КСН, КС и остальной части марки Ж соответствуют «битуминозным углям со средним содержанием летучих» (medium volatile bituminous coals);

7. угли марок ОС, ТС соответствуют «битуминозным углям с низким содержанием летучих» (low volatile bituminous coals);

8. уголь марки Т соответствует, главным образом, «полуантрациту» (semi-anthracite);

9. угли групп РА, 1А и 2А соответствуют «полуантрациту» (semi-anthracite) и «антрациту» (anthracite);

10. уголь группы 3А соответствует, главным образом, «метаантрациту» (meta-anthracite).

Российская марка СС, выделенная согласно ГОСТу, не может быть сопо-



ставлена со стандартом ASTM D388-98a, т.к. вне зависимости от различий в содержании летучих, угли этой марки не поддаются спеканию или агломерации (главным образом из-за высоких, более 60 %, содержаний инертинита).

Ниже приведен график отношения частоты кливажей к рангу угля по Амосову и Еремину (1960г.), что является одним из основных показателей для коммерческой добычи.

Это осложняет разработку углеметановых месторождений, чувствительность природной трещиноватости и кливажей к горному напряжению. То есть с увеличением глубины залегания продуктивного пласта увеличивается и горное напряжение, что вызывает и увеличение горного напряжения, вызванного весом вышележащих пластов, что, в свою очередь, вызывает закрытие или смыкание природных трещиноватостей и кливажей. Коммерческой разработкой, в основном, считается разработка угольных пластов, залегающих на глубине менее 1200 м.

Ниже приведен график содержания метана по рангу углей по Эдди (1982 г.)

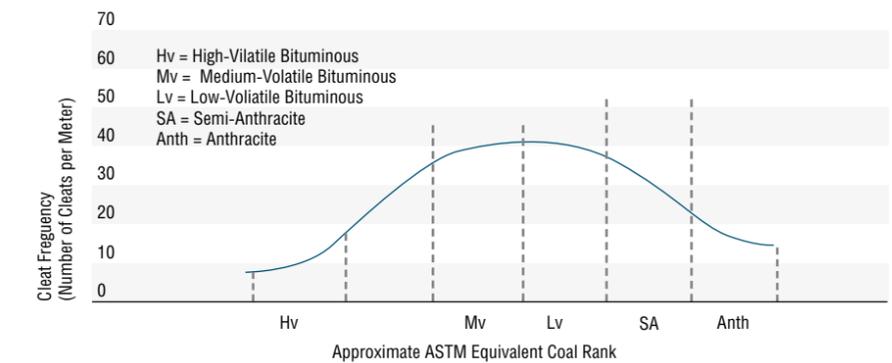
Углеметановые месторождения не дают относительно высоких дебитов без проведения ГРП, из-за необходимости соединения кливажей и природной трещиноватости, что дополнительно увеличивает себестоимость разработки. Дополнительные затраты может составить утилизация добываемой воды, поскольку дебиты по воде могут достигать десятки-сотни тысяч м³ в сутки в течении 1-3 лет.

Ниже приведена сравнительная таблица за 2008г разных углеметановых месторождений:

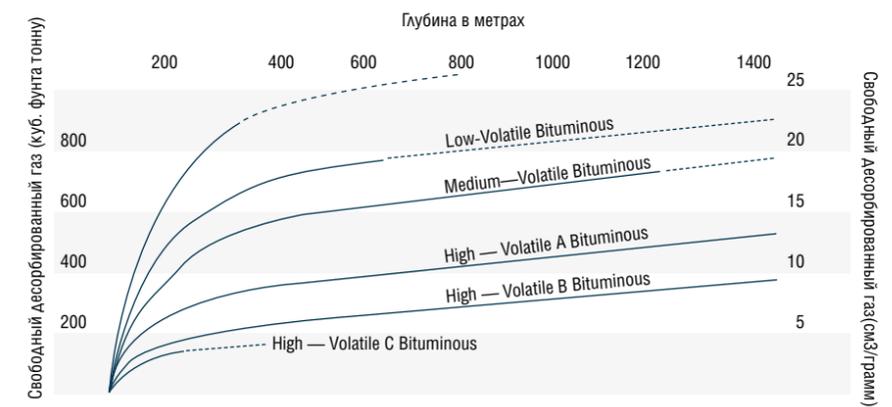
Из опыта в США отчетливо видно, что добываемую воду надо будет утилизировать, в США есть разные способы – от обратного осмоса для под-

Наша страна занимает десятое место в мире по добыче угля с запасами в 34.5 миллиарда тонн, что составляет 3,7% всех мировых запасов.

Cross-plot of Coal Rank and Cleat Frequency
(Adapted from Ammosov and Eremin. 1960)



Оценочное содержание добываемого метана от глубины и ранга

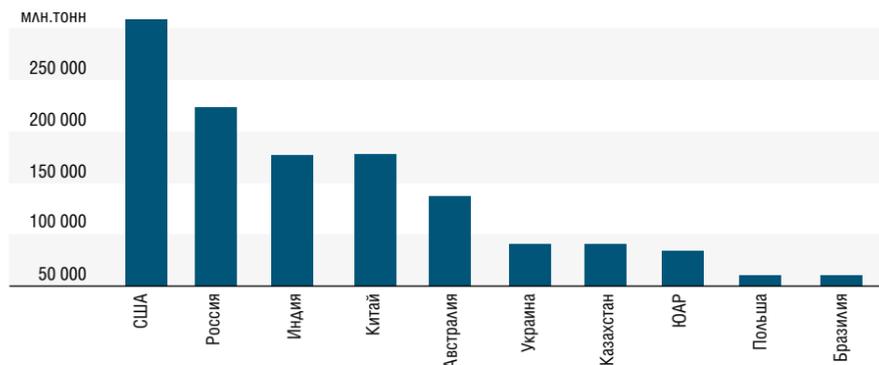


Месторождение	Штат	Количество скважин	Средний дебит скважин м³/сут	Средний дебит воды, м³/день/скважин	Вода/Метан фактор, Баррель/Куб. фут	Средняя глубина залегания продуктивного угля, м
Блэк Варриор	Аляска	2917	2900	9.2	0.55	от 100 м до 800 м
Паудер Ривер	Ваеминг	2737	4200	63.6	2.75	от 180 м до 1800 м
Ратон	Колорадо	459	5700	42.3	1.34	нет данных
Сан Хуан	Нью Мексико	3089	22900	3.93	0.031	от 200 м до 1100 м
Уинта	Юта	393	14500	34.2	0.42	от 250 м до 1800 м

Данные за 2008 год

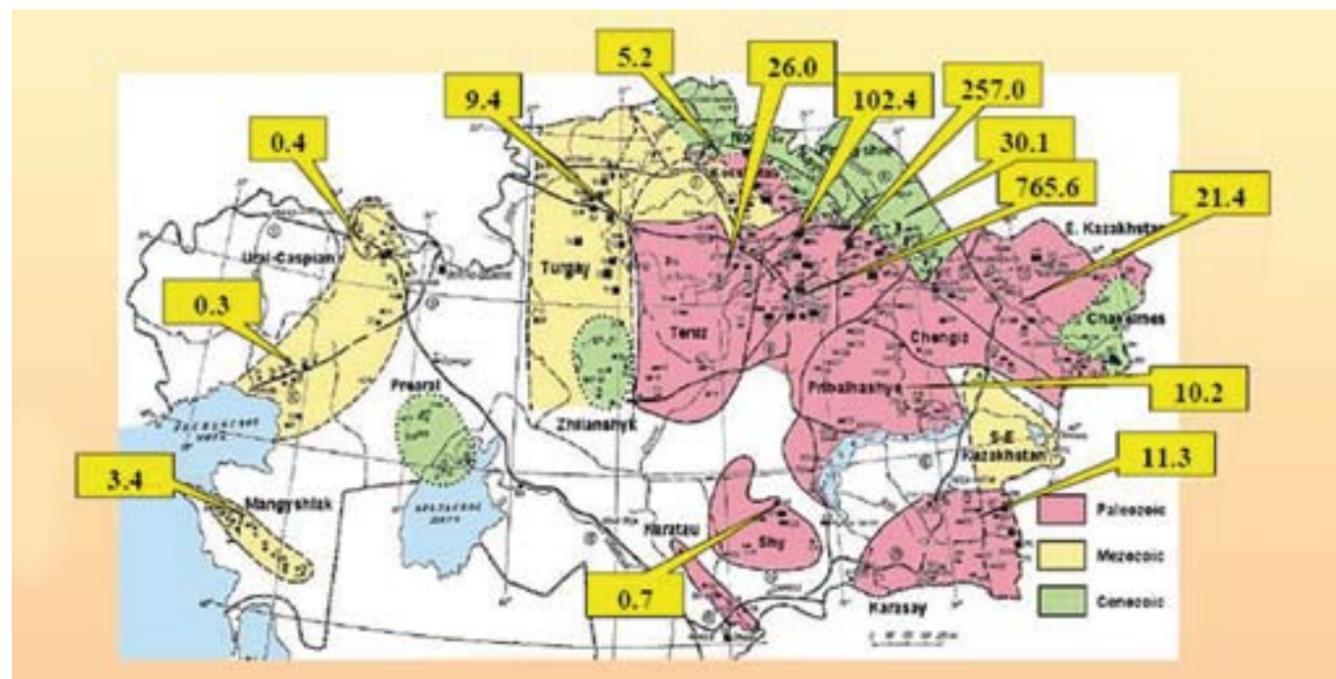
Перспективы углеметана в РК?

Наша страна занимает десятое место в мире по добыче угля с запасами в 34.5 миллиарда тонн, что составляет 3,7% всех мировых запасов. В основном, уголь представлен антрацитами и суббитумными углями.



Источник: Statistical Review of World Energy 2011 //BP Global homepage

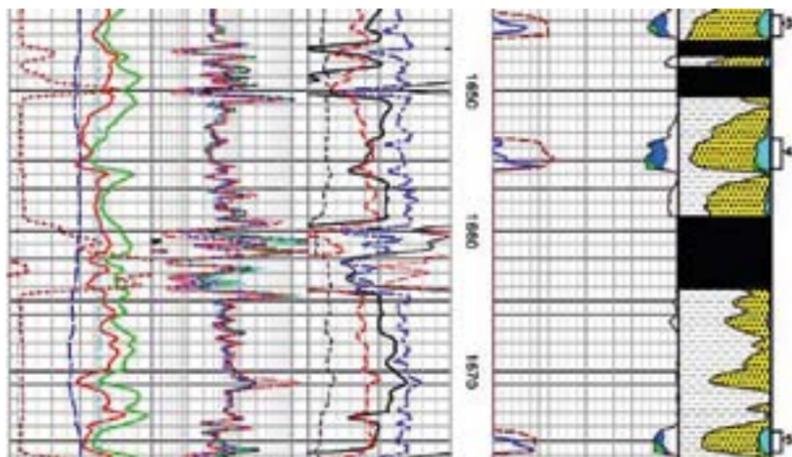
Расчетные объемы возможных запасов метана по Мустафину. РК (2003г)



готовки питьевой воды до обратной закачки в пласты.

Для меня остается загадкой то, как рассчитывались данные цифры, но я согласен с тем, что Карагандинский угольный бассейн является самым перспективным. Также в карагандинском угле содержание метана колеблется от 15–25 м³/тонну угля. Например, в бассейне «Сан Хуан», где ведется коммерческая добыча, содержание газа не превышает 20 м³/тонну угля.

Помимо данных об угольных регионах Казахстана встречаются пропластки угля и на нефтегазовых регионах с отчетливыми газопроявлениями. По-



скольку разведка была ориентирована на добычу нефти, данные интервалы даже не тестируются на приток. Ниже приведен типичный каротаж одного из месторождений в Казахстане, где отчетливо наблюдаются возможные газопроявления с угольных пропластков.

На сегодняшний день уже работает несколько частных компаний в Карагандинской области пока только на стадии разведки. Если рассматривать историю добычи метана из угольных пластов в Казахстане, то мы данным вопросом занимались с советских времен и занимаемся по сей день. На сегодняшний день производственные предприятия группы «Арселор Миттал» проводят дегазационные работы на средней глубине 300–600м и добывают тот же метан, поскольку этого требует закон. Но данный газ просто сжигают в атмосферу, поскольку отсутствует газопроводная инфраструктура. Насколько я понимаю, для «Арселор Миттал» данные низкие дебиты имеют отрицательную экономику для постройки газопровода. Согласно оценкам Международного энергетического агентства, стоимость добычи на подобных объектах составляет от 115 до 305 долларов США на 1000 куб. метров. В то же время в США, где, по данным инвестиционного банка J.P.Morgan, доля метана из угольных пластов в 2009 году составила 7,6% от общей добычи сланцевого газа (56 млрд. куб.метров), себестоимость добычи с учетом транспортировки находилась в интервале от 120 до 200 долларов США за тысячу куб. метров (традиционные проекты по добыче газа демонстрируют меньшую себестоимость — от 30 долларов). Опять же при оценке перспектив таких проектов в странах СНГ важно ориентироваться на указанные цифры. Ведь в США добыча ведется неподалеку от потребителя. Следовательно, транспортные затраты в незначительной степени влияют на себестоимость. В России и в Казахстане (Кемерово и Караганда) планы по транспортировке добытого подобным образом газа в регионы, нуждающихся в этом газе, могут натолкнуться на серьезные ограничения, связанные с транспортировкой, что может препятствовать достижению приемлемого уровня рентабельности проектов. Дополнительным риском остается отсутствие в Казахстане Закона «О добыче метана». Насколь-

ко я знаю, сенатор от Карагандинской области, г-н Кубайчук Ю.А. работает над принятием закона о добыче газа из угольных месторождений, но на сегодняшний день нет точных сведений об этапе принятия данного закона. Также отсутствует информация об ослаблениях в пользу угольных газов, но при этом, данный аспект не касается плотных и сланцевых газов. Нет также ответа на вопрос, к какому министерству относится добыча метана из угольных, плотных и сланцевых месторождений.

Дополнительным риском является сумма денежных средств, которые необходимо вложить для выяснения перспективности промышленной разработки метана угольных пластов. Многие зависит от наличия подрядчиков, а также от опыта специалистов. По расчетам аналитиков компании Ernst&Young, на участок в 100 кв. километров требуется от 30 до 70 млн. долларов США сроком на 3–5 лет. Многие ли компании могут себе это позволить? И как государству следует поддержать такую инвестиционную активность? В США нынешний успех в сфере добычи сланцевого газа и метана угольных пластов зачастую приписывается налоговому режиму, введенному в 1980 году. По оценкам Международного энергетического агентства, эффективность введенных фискальных послаблений. Эти послабления заключались в том, что компании получали вычет по налогу на прибыль в определенном размере. При росте цены на нефть выше установленного уровня, вычет уменьшался и полностью отменялся при достижении верхней планки цены. В течение 1990–х годов эта планка находилась в диапазоне от 0,90 до 1,08 доллара за тысячу куб. футов (это эквивалентно добавлению 53% от цены на устье скважины, что обусловило значительный объем инвестиций в разработку нетрадиционных газовых месторождений). Далее в 1992 году для новых скважин этот механизм перестал действовать, а накопленный потенциал позволил закрепить результаты технологического прорыва. Это имело место при хороших ценах на газ, а у нас в Казахстане, как известно, антимонопольный комитет контролирует данную цену. Если не работать на экспорт, то инвестиции могут оказаться отрицательными. Одним из способов решения указанных вопросов может стать активное участие в обсуждении будущих угле-

метановых и угледобывающих предприятий государственных органов еще на этапе технико-экономического обоснования, что позволило бы предусмотреть метод и порядок передачи месторождения и накопленных знаний после получения (дегазации) метана угледобывающим компаниям. Другой вариант – законодательное закрепление обязательств добывающих угольных компаний частично оплачивать расходы по дегазации, проводимых вышеизложенным способом, в размере, обеспечивающем экономическую привлекательность для углеметановых компаний. Чем быстрее и раньше начнется этот процесс, тем более успешным станут проекты. Соответственно, тем выше будет интерес к ним со стороны инвесторов.

Постскриптум

Не так давно французская компания Total SA купила 25% на сланцевом месторождении «Утика» в Огайо за баснословные 2.3 млрд. у.е., продав некоторые нефтяные активы. На вопрос журналистов о целесообразности сделки глава Total SA ответил, что нефтяные месторождения в скором времени окажутся в прошлом и политика компании будет нацелена на будущее развитие альтернативного газа. К примеру, в Катаре уже превращают метан в жидкое топливо, которое не требует модификации бензиновых автомобилей. Для сравнения, в Казахстане с описанным выше потенциалом участие национальных (кроме нефтяных) даже газовых компаний пока остаются нулевым. Актуальность данного вопроса настолько очевидна, что имеющиеся запасы только снижаются, и в момент наступления часа «X», будем ли мы готовы к необходимым преобразованиям?



Герасимов Михаил Александрович, Технический директор ТОО "AVENCOM"

ИННОВАЦИОННЫЕ РАСПРЕДЕЛЕННЫЕ ВОЛОКОННО-ОПТИЧЕСКИЕ СЕНСОРЫ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ

Краткий обзор

Трубопроводы являются эффективным, высоконадежным и безопасным способом транспортировки продукта. Однако, несмотря на постоянное и интенсивное наблюдение за охранной зоной трубопровода пешими и автомобильными патрулями, облетами с воздуха, утечки и нелегальные врезки, иногда с катастрофическими последствиями, остаются реальностью.

Возможность свершения подобных событий объясняется отсутствием мониторинга в реальном времени, вызванной большой протяженностью трубопроводов. Эта задача может быть решена путем применения технологии распределенного волоконно-оптического сенсора.

В зависимости от используемого физического эффекта эта технология позволяет обнаруживать изменение температуры, деформацию, вибрацию и звук с высоким разрешением на участке волоконно-оптического кабеля длиной до 50-ти километров.

Опыт применения в различных приложениях, таких как обнаружение утечек, мониторинг активности в охранной зоне, обнаружение проникновения к трубопроводу или смещения грунтов, также как и интегрированный мониторинг подтверждает, что использование распределенных волоконно-оптических сенсоров позволяет значительно повысить безопасность эксплуатации трубопроводов и их защиту.

Технология распределенного волоконно-оптического сенсора также применима для внутрискважинного мониторинга для контроля периметра предприятий.

Введение

Трубопроводы являются важной частью современной инфраструктуры жизнеобеспечения, и необходимы для транспортировки газа, нефти, воды и других различных продуктов.



Поскольку трубопроводы часто используются для транспортировки больших объемов опасных продуктов, любая утечка приводит не только к потерям продукта и финансовым потерям из-за простоя на время ремонта и стоимости самого ремонта, но также наносит ущерб окружающей среде, часто с катастрофическими последствиями. Известны случаи гибели людей вследствие взрывов газопроводов, вызванных несанкционированными действиями в их охранной зоне.

Повреждения трубопроводов, и, как следствие, утечки продукта возникают по причине осуществления врезок с целью кражи продукта, проведения несанкционированных строительных работ в охранной зоне, дефектами материала и коррозии стенки трубы, смещения грунтов.

Эти действия не приведут к утечке продукта, если они обнаружены и предотвращены заранее, до разрушения трубопровода. Ранее обнаружение события до того, как оно привело к утечке, возможно только при помощи мониторинга в реальном времени охранной зоны трубопровода по всей его длине.

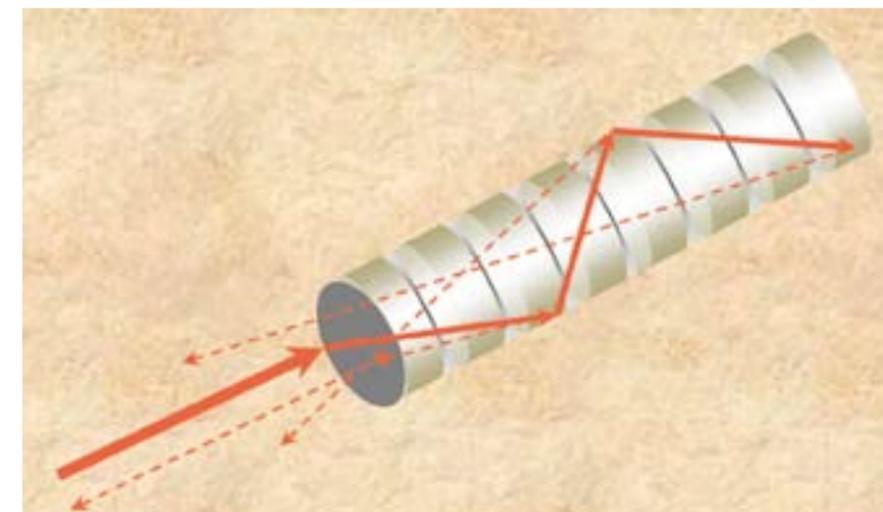
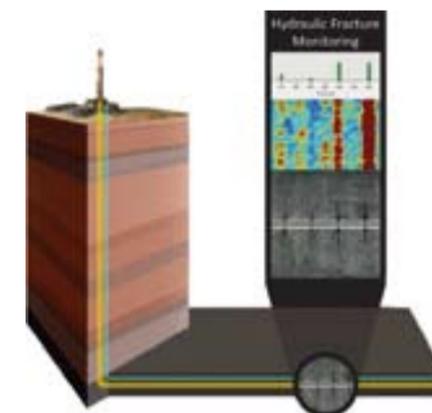
Задача непрерывного мониторинга в реальном времени не может быть решена визуальным осмотром и патрулированием охранной зоны трубопровода, поскольку осмотреть можно только поверхность земли, а не закопанную трубу, и такой способ требует вовлечения значительного количества персонала. Эту задачу нельзя решить путем использованием дискретных датчиков, таких как камер видеонаблюдения, объемных, вибрационных датчиков или геофонов, поскольку каждый дискретный датчик требует подвода кабелей электропитания и сигнальных проводов. Стоимость строительства и содержания такой инфраструктуры по всей длине трубопровода очень высока. Конечно, существуют системы, использующие беспроводные дискретные датчики, питающиеся от встроенных аккумуляторов, но они предназначены для быстрого развертывания на небольших участках.

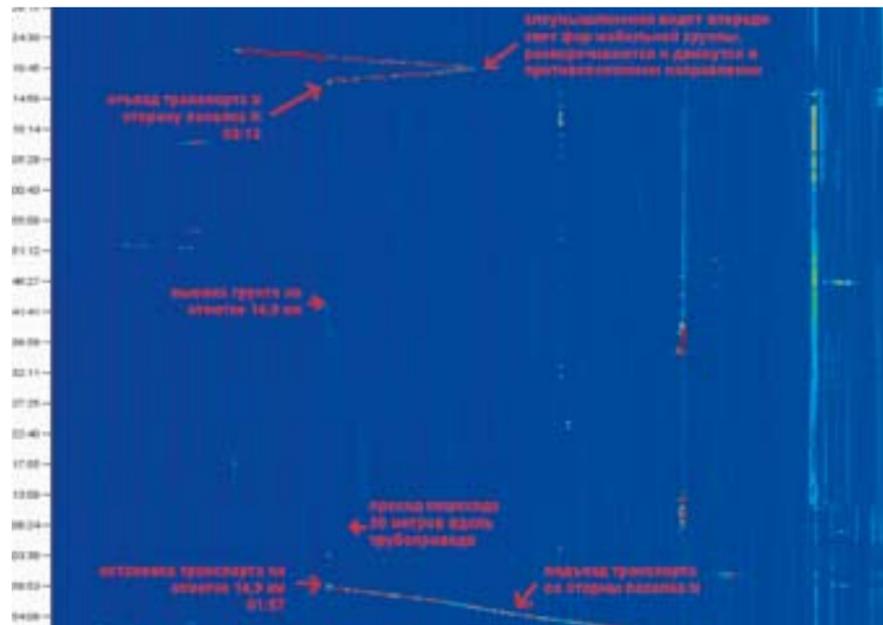
Волоконно-оптические сенсоры чувствительны по всей длине волоконно-оптического кабеля, до 50-ти километров на участок, и, объединенные сетью передачи данных, могут покрывать любые расстояния, ограничения только в пропускной способности сети. Уже

установлены и эксплуатируются системы, обеспечивающие мониторинг в режиме реального времени нефтепроводов длиной более 600 километров (680 км – нефтепровод Карачаганак–Атырау, Казахстан; 670 км–нефтепровод Кайрнэнержи, Индия). Поскольку в качестве чувствительного элемента используется волоконно-оптический кабель, такие системы устойчивы к электромагнитным помехам, не требуют дополнительного электропитания и кабелей связи для сенсора, не требуют проведения строительных работ в охранной зоне трубопровода, они оптимально подходят для мониторинга распределенных трубопроводов.

Волоконно-оптические кабели – это непрерывные распределенные датчики

Волоконно-оптические кабели изначально были изобретены для высокоскоростной передачи данных на большие расстояния, но, поскольку оптическое волокно изменяет свои свойства, и, следовательно, характер отраженного лазерного излучения под воздействием температуры, давления и растяжения, волоконно-оптические кабели могут быть использованы в качестве распределенных датчиков (Рисунок 1). Первые исследования в этой области начались еще в середине 70-х годов, но лишь к концу 90-х годов 20-го века начали появляться коммерческие продукты – сначала распределенные температурные датчики, основанные на эффектах Рамановского рассеяния и рассеяния Бриллюэна, чуть позже вибрационные датчики, использующие





На фото: Экран каскада (водопад)

4000 до виртуальных микрофонов по длине оптического волокна может создавать каждое устройство опроса

метод протяженного интерферометра.

В большинстве своем работа всех распределенных волоконно-оптических датчиков основывается на использовании трех основных физических эффектов рассеивания света в оптическом волокне:

Рэлеевское рассеяние – когерентное рассеяние света без изменения длины волны (упругое рассеяние) на неоднородностях в волокне, размеры которых меньше их длины волны. Вызывается флуктуациями плотности и структуры материала волокна. Используется в распределенных датчиках для детектирования деформаций и звука методом когерентной рефлектометрии (другое название – интерференционной рефлектометрии).

Рассеяние Бриллюэна – рассеяние на зависящих от времени изменениях плотности материала волокна. Длина волны отраженного сигнала зависит от окружающей температуры и деформаций или вибрации волокна.

Рамановское рассеяние – неупругое рассеяние фотонов вследствие ви-

брации молекул материала оптического волокна. Амплитуда вибрации молекул и отраженного сигнала зависит от окружающей температуры.

Система Optasense

Система Optasense разработана британской компанией QinetiQ. Система основана на принципе когерентного оптического рефлектометра (С-OTDR), использующего Рэлеевское обратное рассеяние в оптическом волокне для определения изменений акустического поля по всей длине волокна. Инновационная схема обработки акустического сигнала, созданная с использованием ноу-хау компании в разработке сонаров для ВМФ Великобритании, позволяет системе обнаруживать источники события в реальном времени, анализировать и определять его местоположение. Наиболее важно то, что программа обработки распознает характер события – идущий человек, автомобиль, тягловая техника, копка и т.д., что позволяет оператору системы предпринимать соответствующие действия.

QinetiQ изначально разрабатывал технологию для обнаружения, классификации и определения местоположения попыток совершения несанкционированных врезок в нефтепроводы и газопроводы с целью хищения продукта. Одним из главных преимуществ системы является использование стандартного волоконно-оптического кабеля связи, как правило, уже проложенного вдоль трубопровода для обеспечения работы систем управления. Для системы Optasense требуется всего одно свободное волокно в этом кабеле, которое она использует в качестве датчика. Изменяя частоту посылки импульсов лазера в волокно, можно изменять длину виртуального микрофона от 2,5 до 12,5 метров. Всего каждое устройство опроса может создавать до 4000 виртуальных микрофонов по длине оптического волокна. Например, при частоте посылки импульсов 2,5кГц длина виртуального микрофона составляет 10 метров, а общая длина распределенного датчика при этом составляет 40 километров, что является оптимальной величиной при использовании системы на нефтепроводах.

Установка нескольких устройств опроса, объединенных сетью передачи данных, позволяет создавать распределенный датчик по всей длине трубопровода, без разрывов.

С 2008 года, с момента первого реализованного коммерческого проекта по внедрению системы охраны трубопроводов, значительно улучшились возможности и расширились сферы использования технологии Optasense. К примеру, компания Shell использует эту технологию для мониторинга гидравлического разрыва пласта и построения вертикального сейсмического профиля в скважинных операциях (Рисунок 2). Британская национальная железнодорожная сеть применяет технологию Optasense для мониторинга железнодорожных путей и их инфраструктуры.

Одним из инструментов оператора системы является экран каскада (рисунок 3), на котором в реальном времени отображается интенсивность принимаемого сигнала в шкалах времени и расстояния. Благодаря наличию шкалы времени наглядно отображается перемещение источника звука, его появление и исчезновение. Это дает возможность оператору, при получении сигнала тревоги, оценить характер события

для принятия решения. В стандартной конфигурации данные каскада хранятся в течение 30 суток, что позволяет в любой момент провести углубленный анализ любого события, произошедшего за этот период.

Функция зонирования позволяет настроить детекторы тревог различным образом для участков мониторинга. К примеру, не выдавать сигнал тревоги «автомобиль» на пересечении автодороги.

Главный экран системы представляет карту местности с нанесенными на нее трассой трубопровода и ключевыми точками (Рисунок 4). Окно тревог также располагается на главном экране.

Акустический мониторинг охранной зоны трубопровода в реальном времени позволяет получить информацию о происходящем до того, как произошло повреждение трубопровода, и предотвратить его.

Установка систем Optasense для охраны трубопроводов началась в конце 2009 году на наиболее криминогенных участках нефтепроводов. Результат можно оценить по данным, приведенным в газете «Аргументы и факты» от 17.08.2011:

В 2005 году в трубопроводы АО «КазТрансОйл» были совершены 43 несанкционированные врезки, на аварийно-восстановительные работы для их устранения было затрачено 12 млн. тенге, а ущерб, нанесенный окружающей среде в результате аварийного разлива нефти, составил 432 154 тенге;

в 2006 году – 44 несанкционированные врезки, стоимость аварийно-восстановительных работ – 28,6 млн. тенге, а сумма ущерба, нанесенного окружающей среде, – 93 758 000 тенге;

в 2007 году – 74 несанкционированных врезок, стоимость аварийно-восстановительных работ – свыше 32 млн. тенге, сумма ущерба, нанесенного окружающей среде, – 1 782 800 тенге;

в 2008 году – 131 несанкционированная врезка, стоимость аварийно-восстановительных работ – свыше 54 млн. тенге, сумма ущерба, нанесенного окружающей среде, – 4 475 964 тенге;

в 2009 году было совершено 148 (!) несанкционированных врезок, сумма затрат на аварийно-восстановительные работы составила свыше 59 млн. тенге,

а сумма ущерба, нанесенного окружающей среде, – 7 035 302 тенге;

в 2010 году – 106 несанкционированных врезок, сумма затрат на аварийно-восстановительные работы составила свыше 36 млн. тенге, сумма ущерба, нанесенного окружающей среде – 420 000 тенге.

За первое полугодие 2011 года в трубопроводы АО «КазТрансОйл» было совершено 8 фактов несанкционированных врезок. Из них 5 – в нефтепроводы «Узень-Жетыбай-Актау» и «Узень-Атырау-Самара», 3 – «Кумколь-Каракоин» и «Павлодар-Шымкент». Сумма затрат на аварийно-восстановительные работы составила 4,7 млн. тенге.

То есть снижение количества врезок с 148-ми в 2009 году до 8-ми в 2011-м.

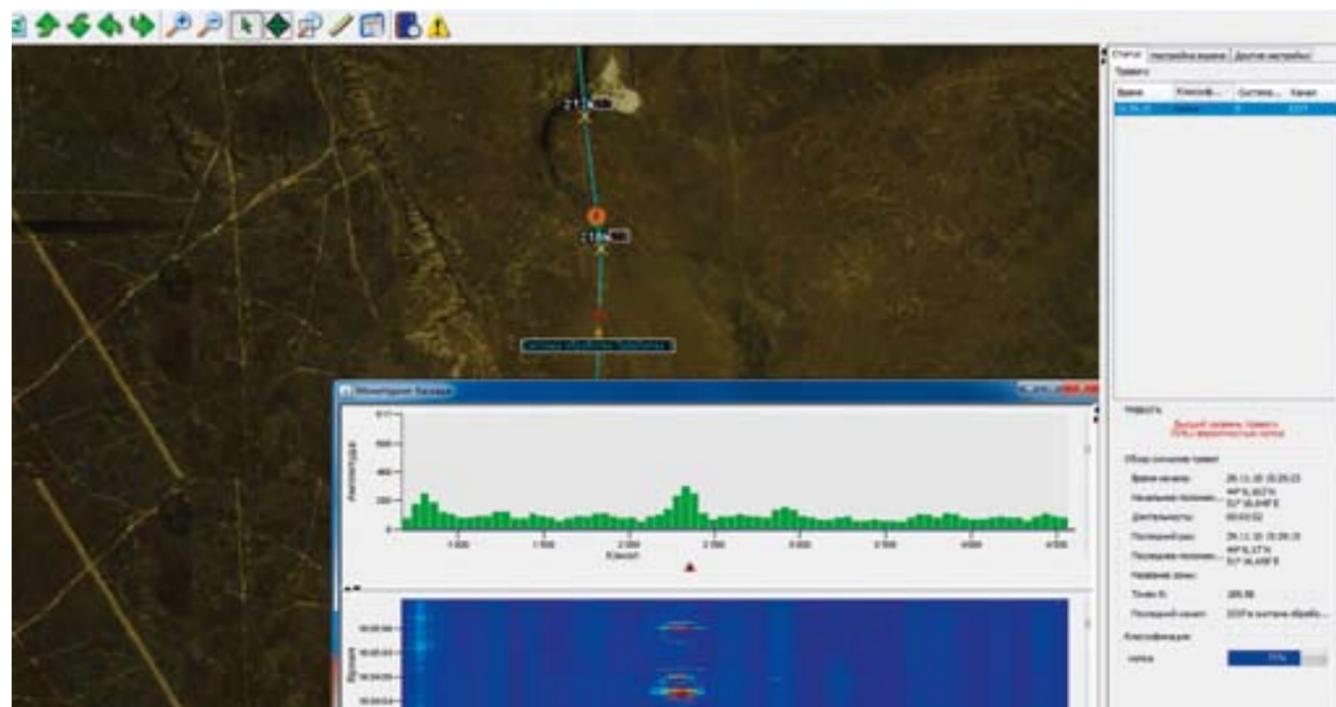
Таблица 1 взята из годового отчета АО «КазТрансОйл».

На результат также несомненно повлияло введение в действие Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам усиления ответственности в сфере оборота нефти и отдельных видов нефтепродуктов», который в октябре 2010 года был подписан Главой государства.

Из таблицы 1 видно, что на участках, где была установлена система охраны,

Сведения по количеству несанкционированных врезок в МНАО «КаТрансОйл» и его ДСКО за 2009-2011гг.

Западный филиал	2009	2010	2011
Жанажол-Кенкияк	10	4	0
Алибекмола-Кенкияк	0	1	1
Кенкияк-Орск	47	32	0
Узень-Жетыбай-Актау	2	3	5
Узень-Опорная	0	0	0
НПС-3- КОСЧАГЫЛ	2	0	1
Узень-Атырау-Самара	8	12	2
Каламкас-Каражанбас- Актау	7	5	0
Кенкияк-Атырау, АО «СЗТК «МунайТас»	16	21	10
Кенкияк-Кумколь, (0-394км), ТОО «Казахстанско-Китайский трубопровод»	27	23	0
Итого по Западному филиалу	119	101	19
Восточный филиал	2009	2010	2011
Кумколь-Каракоин	23	9	1
Павлодар-Шымкент(уч.Барсенгир)	6	3	2
Павлодар-Шымкент(уч.Жуан-Тюбе)	3	1	0
Павлодар-Атасу-Караганда	2	7	2
Шымкент-Чарджоу	1	0	0
Павлодар-Шолакурган-Шымкент	21	8	4
Кенкияк-Кумколь(394-794км), ТОО «Казахстанско-Китайский трубопровод»	5	32	13
Атасу-Алашанкоу, ТОО «Казахстанско-Китайский трубопровод»	0	0	5
Итого по Западному филиалу	61	60	27
Итого по Обществу и ДСКО	180	161	46



На фото: Главный экран системы

В качестве чувствительного элемента используется волоконно–оптический кабель, такие системы устойчивы к электромагнитным помехам, не требуют дополнительного электропитания и кабелей связи для сенсора, они оптимально подходят для мониторинга распределенных трубопроводов.

врезки прекратились. На участках, где системы охраны нет, врезки продолжают. Более того, врезки начались там, где их ранее не было, к примеру, на нефтепроводе Атасу–Алашанкоу.

Дополнительной функцией системы в приложении охраны трубопроводов является мониторинг скребка.

Еще одно приложение системы Optasense–охрана периметров. В этом приложении система может быть интегрирована с другими системами технической безопасности и также, как и в приложении охраны трубопроводов, способна обнаруживать, определять местоположение и классифицировать событие. В частности, такой проект с интеграцией с видеонаблюдением, радаром и беспилотным летательным аппаратом был реализован в Ираке для обеспечения комплексной системы безопасности вахтового поселка ком-

пании «Бритиш петролеум» на месторождении Руо.

Казахстанское содержание

Система Optasense 2012 года также производится и в Казахстане, компанией ТОО «AVENCOM», из комплектующих, поставляемых компанией QinetiQ. На систему получен сертификат СТ–КЗ.



На фото: Вахтовый поселок компании «Бритиш петролеум» на месторождении Руо

Заключение

Несмотря на то, что технология все еще относительно нова, ее приложения для защиты жизненно–важных объектов инфраструктуры нефтегазовых предприятий становятся обширными.

Отсутствие необходимости обеспечения электропитания датчика по всей его длине и прокладки к нему сигнальных кабелей, скрытность установки, всего несколько единиц оборудования, подлежащего техническому обслуживанию, делают эту технологию идеально подходящей для обеспечения безопасности протяженных объектов.

Также доказана на практике эффективность применения распределенных волоконно–оптических температурных и акустических сенсоров для внутрискважинного мониторинга.

	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 7596 50 00 F + 44 (0) 20 7596 51 00 E oilgas@ite-exhibitions.com		Moscow office T + 7 495 935 7350 F + 7 495 935 7351 E oil-gas@ite-expo.ru		Hamburg office T + 49 (0) 40 235 24 201 F + 49 (0) 40 235 24 410 E energy@euma.de		Almaty office T + 7 727 258 34 34 F + 7 727 258 34 44 E oil-gas@iteca.kz		Baku office T + 994 12 447 47 74 F + 994 12 447 89 98 E oilgas@iteca.az		Istanbul office T + 90 212 2918311 F + 90 212 2404381 E info@te-turkey.com
--	---	--	--	--	--	--	---	--	--	--	---



Данная статья впервые была опубликована в журнале «Стандарты и качество» №10, 2012.

ПРАВИЛА ДОМА «ПАКЕР»

КАЧЕСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН — ООО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА «ПАКЕР»

МЫ РАДЫ ПРЕДСТАВИТЬ НОВОГО ЧЛЕНА СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА – НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ФИРМУ «ПАКЕР», РУКОВОДИТЕЛЬ КОТОРОЙ ПО ИТОГАМ РЕЙТИНГА «ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭЛИТА РОССИИ» И ПО ВЕРСИИ ПОРТАЛА «УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ» ВОШЕЛ В СОТНЮ ЛУЧШИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ 2012 Г., А В ПРОШЛОМ ГОДУ НПФ «ПАКЕР» СТАЛА ДИПЛОМАНТОМ ПРЕМИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА. ЭТОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ 20 ЛЕТ И ОНО ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПАКЕРНО-ЯКОРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ И СНГ.

В фирму «Пакер» идут люди, готовые учиться: работе ли на импортных станках с ЧПУ или новым методам организации производства.

Управлять — значит вдохновлять

Трудно быть лидером и создавать «маленькую Японию» на основе опыта Toyota в центре Евразии или внедрять западные методы управления в сознание рожденных в СССР. Тяжело быть бесперебойным источником энергии и вдохновляющих идей. Еще сложнее — вырастить лидеров вокруг себя. Удалось ли последнее М.М. Нагуманову, может показать только время.

Но то, что в НПФ «Пакер» создан свой собственный стиль управления, не заметить невозможно.

НПФ «Пакер» начала свою деятельность с аренды одной комнаты, где располагался конструкторский отдел. Заказы на изготовление отдельных деталей оборудования раз-мещали на разных заводах в разных городах. И следует сказать, что многие инженерные решения фирмы не имеют аналогов в мире и защищены патентами, восемнадцать из которых выданы на изобретения и три — на полезные модели.

В фирму «Пакер» идут люди, готовые учиться: работе ли на импортных станках с ЧПУ или новым методам организации производства. Здесь следуют правилу, что грамотно выстроенный бизнес начинается не с мечты о прибыли, а с хорошо подобранной команды. Решать задачи нужно с надежными и обученными людьми в соответствии со схемой «персонал — клиент — прибыль».

Каковы результаты применения этого правила? В 2007 г. СМК предприятия была сертифицирована в TUV Thuringen e.V. и ресертифицирована в 2010 г. этим же органом.

НПФ «Пакер» зарекомендовала себя надежным поставщиком пакерно-якорного оборудования скважинных компоновок для 250 нефтегазодобывающих и сервисных предприятий России и стран СНГ. В числе заказчиков — ОАО «Татнефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «ТНК-ВР», РУП «ПО «Белоруснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», АО НК «КазМунайГаз», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Газпром», ООО «Трайкан Велл Сервис», АО «Мангистаумунайгаз», ООО «КАТКонефть» и многие другие.

Современные станки Mori Seiki (Япония), Sigma и FMB (Италия), DANOBAT (Испания) обеспечили фирме репутацию одного из самых технологически оснащенных российских предприятий этого сегмента отрасли.

Пакеры компании работают при очень больших перепадах давления (до 100 МПа). Предприятие производит практически всю номенклатуру оборудования, необходимого при проведении комплекса мероприятий по повышению добычи нефти, таких как гидравлический разрыв пласта, поддержание пластового давления, одновременно-раздельная эксплуатация, одновременно-раздельная закачка и другие технологические операции.

5s азбуки лидерства

В 2006 г. на фирме была внедрена подача предложений по оптимизации трудового процесса «Мы хотим жить лучше», а с мая 2010 г. — предложений в системе «Мы за безопасный труд». В рационализаторскую деятельность вовлечена большая часть коллектива.

С 2009 г. на предприятии началось применение инструментов концепции «бережливое производство»: Упорядочение/5S¹, «бережливый офис», и TPM². В библиотеке предприятия более 6 тыс. экземпляров деловой литературы, в том числе по тематике «бережливое производство».

Инженерно-технические сотрудники, объединенные в 27 малых групп, реализуют програм-



му «Десять ключей» на основе самооценки подразделения каждые полгода, разрабатывая план действий по комплексному улучшению своей деятельности. Основные задачи проекта: командная работа, упорядочение офиса с использованием инструмента 5S, экономия времени, развитие компетенций, кайдзен³ и оптимизация процессов. 24 рабочие группы, созданы на предметно замкнутых производственных участках, готовят новый слой лидеров производства — потенциальных бригадиров и мастеров, а главная задача: выявление и устранение проблем, мешающих нормальной работе.

Порядку на рабочем месте, форме, дизайну, стилю, аккуратности в каждой мелочи придается большое значение, косвенным образом все это связано с целями и ценностями компании. Даже свою фирменную одежду рабочие могут менять по мере загрязнения, для этого работает прачечная. На входе в медпункт установлены специальные аппараты: бахилы можно надеть и снять с помощью вакуумного отсоса. Все рабочие обеспечены защитными очками, при необходимости, на заказ индивидуально изготавливают очки с корректирующими линзами. В цехах вблизи проездов и других потенциально травмоопасных мест размещены информационные предупреждающие знаки и нанесена разметка.

Открытость, скромность в самооценке и готовность прислушаться к рекомендациям партнеров и коллег из других предприятий заложены в корпоративной этике НПФ «Пакер». Именно потому здесь так развита гостевая культура: за день в цехах могут побывать несколько делегаций. «Замечания гостей — это наши планы по дальнейшей работе», — так отнеслись бы здесь к критике, хотя, как правило, отзывы носят иной характер. Между тем, на предприятие едут из различных городов и регионов России: Москва, Новосибирск, Челябинская область, Ростовская область, Удмуртия и многие другие, а также из различных стран: Беларуси, Казахстана, Египта, Шотландии, США, Японии и другие. Но больше всего для обмена опытом приезжают представители предприятий из Республики Татарстан (По постановлению Кабинета Министров Республики Татарстан от 12 ноября 2010 года за № 898 утверждена Концепция Целевой программы «Реализация проекта «Бережливое производство» в Республике Татарстан на 2011–2013 годы»).

Социальная составляющая

Основной принцип управления М.М. Нагуманова: сначала создать людям все условия для эффективного труда, рабочую обстановку «с удобствами» — и только потом требовать достижения высоких результатов. Стиль корпоративной политики фирмы определяет ее социальная составляющая. «Пакер» может похвастаться бесплатным медицинским обслуживанием, в том числе с при-



Основной принцип управления М.М. Нагуманова: сначала создать людям все условия для эффективного труда, рабочую обстановку «с удобствами» — и только потом требовать достижения высоких результатов

менением современной медицинской техники, причем не только сотрудников, но и их родственников. Работникам со стажем, с оплатой через фонд добровольного медицинского страхования, предоставляются бесплатные стоматологические услуги, отдых на популярных курортах Башкирии с оплатой 30% стоимости. Кроме того, во время сезонных пиков заболеваемости гриппом во всех помещениях ежедневно расставляют термосы с фиточаем. В здоровом теле — здоровый дух, а значит, и работа в радость. Фирма поощряет в своих сотрудниках желание заниматься спортом, сотрудники и члены их семей, не имеющих самостоятельных доходов, получают бесплатные абонементы на посещение бассейна. Работникам предприятия выдаются абонементы в тренажерный зал, фитнес зал, шейпинг зал. Предприятие арендует для своих сотрудников спортивный зал, директор и сам любит поиграть в футбол.

Работа работой, а обед по распорядку. Этой простой физиологической основе хорошего настроения в «Пакере» придается большое значение: например, в рацион рабочих ночной смены, вместо первого блюда, введен шоколад. Дизайн столовой имеет столь же мало общего с привычной рабочей забегаловкой, как и тщательно продуманное меню бесплатных и очень вкусных обедов (с работников удерживается налог на доходы). А вскоре в мотивационной схеме «Пакера» поя-

вится дополнительный сервис — автоматы с бесплатным свежевыжатым апельсиновым соком. И что интересно, общекопоративная ориентированность на здоровый образ жизни предполагает пропаганду отказа от курения и алкоголя. Если в январе 2011 года курящих было 179 человек, то на январь 2012 года только 68 человек не сумело отказаться от пагубной привычки. Правда на 10 сентября 2012 года число курящих составило 92 человека, к сожалению ряды курильщиков пополняются не только за счет вновь принятых сотрудников, но и 21 человек начали курить вновь. В инструментарий антитабачной программы входят командный пример, пластыри, иглоукальвание и ежемесячная выдача всем некурящим работникам, включая женщин, гостинцев для семьи: фруктов, орехов, конфет, печенья — несколько вариантов трехкилограммовых наборов фруктов и наборов «к чаю». Алкоголизм в нашей спивающейся стране победить сложнее, и тут приходится быть жестким, вплоть до увольнения. Риск травматизма по причине опьянения — достаточное тому основание. На проходной всех каждое утро тестируют на содержание алкоголя.

Так или иначе, в число приоритетных ценностей фирмы уже вошло благоденствие семьи сотрудника, даже если это не предусмотрено стратегией предприятия. Не случайно семьи сотрудников несколько раз в году в выходные дни могут прийти на предприятие, чтобы посмотреть, где трудятся их кормилицы, а после попить чаю в столовой. Возможно, такое внимание к семье вызвано влиянием японской «семейной» модели корпоративной культуры с более тесными отношениями внутри рабочего коллектива. Но, вероятнее всего, это произошло потому, что фирма начиналась как семейный бизнес.

Основатель ООО «НПФ «Пакер» — кандидат технических наук, заслуженный изобретатель БАССР Мирсат Мирсалимович Нагуманов. С 2001 по 2006 годы фирму возглавляла Тамара Шакировна Нагуманова. Превращение небольшого конструкторского отдела в ведущее предприятие на рынке нефтегазового оборудования было бы, наверное, невозможно, если бы не жизненный оптимизм и энергия семьи Нагумановых.

Десять вопросов директору

С ЧЕГО У ВАС НАЧИНАЛОСЬ ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМ ОПЫТОМ?

Прежде всего поехал в Японию (потом я побывал там еще несколько раз). В первую очередь осматривал раздевалки, туалеты, душевые. На «Пакере» — не хуже, хотя у нас тесновато, приходится строить новые помещения, чтобы людям было комфортнее. В отношении организации производства могу сказать, что и в японских компаниях дела обстоят по-разному. Довелось как-то спросить президента одной из них: «Что сдела-

ешь, если случится брак?» — «Накажу». — «А второй раз?» — «Уволю». И все же когда возвращаюсь оттуда, собираю своих сотрудников и рассказываю, советую: «Научитесь быть терпимее и добрее. Научитесь слышать друг друга». Японцы умеют быть внимательными в межличностных отношениях. Они уважают свой персонал и учат думать. У них на предприятиях развита культура коучей, консультантов.

В их маленькой стране заметна каждая деталь, есть возможность отслеживать всякую мелочь. Я считаю эту способность важнейшей в руководителе, да и в человеке вообще. Казалось бы мелочь — вода на полу? Но если поскользнулся — остановись, вытри, пока не упал идущий за тобой. И подумай, откуда в помещении вода. Самое тяжелое — приучить человека мыслить.

Многие российские предприятия сейчас обратились к философии лин-производства и начинают обычно с внедрения его инструментов. А нужно прежде всего сформировать культуру — инструменты потом. Пока не изменится сознание, а на это нужно время, прорыва не будет. Заявить, что проект запущен, работает, можно лишь тогда, когда он работает системно, без директора. А для этого надо прежде всего поменять психологию, привычный стиль.

КАК У ВАС ДЕЙСТВУЕТ СИСТЕМА «БРИЛЛИАНТ»?

У нас в этом вопросе свои идеология и схема, отличные от тех, что заложены в систему, применяемую в компании «Инструм-Рэнд». Началось с того, что, выпустив брак, рабочий терял в зарплате. Сначала решили, что допустимый процент брака, не отражающийся на зарплате, должен составлять не более 5% от ее объема. Согласно новой схеме всем, кто предъявил бракованную деталь, оплачиваем. Введены маршрутная карта и правило трех «не»: я не делаю брак, я не передаю брак другому, я не принимаю брак от другого. После каждой операции — проверка, за сокрытый брак наказание в пятикратном размере. Но все же система полностью не срабатывает, для этого люди должны быть скрупулезнее, дошнее.

Есть проблемы на контрольных точках. В соответствии с картой перехода фрезеровщик должен измерить два параметра. На маршрутной карте отметка есть, а на деле — нет. Стоят столы с «бриллиантом», анализировать его должны технологи, но пока эта работа поставлена слабо.

Но если в конце концов технологическую цепочку правильно выверить, от службы ОТК можно будет отказаться. А пока я называю ее помогающей делать качество «службой технических измерений и анализа». Мы знаем, как усовершенствовать нашу систему «Бриллиант», однако на нашем предприятии необходимых специалистов пока не хватает.



¹5S инструмент организации и рационализации рабочего места, система разработана в послевоенной Японии в компании Toyota.

²TPM (Total Productive Maintenance) этот термин можно перевести как «обслуживание оборудования, позволяющее обеспечить его наивысшую эффективность на протяжении всего жизненного цикла с участием всего персонала».

³Кайдзен (Kaizen) японская философия или практика, которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов производства.

КАК ЖЕ РЕШАЕТСЯ КАДРОВЫЙ ВОПРОС?

Мы постоянно формируем кадровый резерв. К нам на работу стремятся многие, пишут в мой блог на корпоративном сайте. Иногда объявляем вакансию: «Требуется математик, а должность мы Вам предложим при собеседовании». Можем создать рабочее место под хорошего специалиста. Я сам провожу собеседования и тщательно подбираю персонал. При приеме на работу в первую очередь стараюсь понять, сможет ли человек развивать компанию и каковы его жизненные ценности. Постепенно вокруг нашего предприятия соберу хороших людей, кому небезразлично развитие производства в России, вообще судьба нашей страны.

Сейчас у нас где-то не хватает системщиков, а где-то креативщиков. Чтобы заниматься научно-техническими разработками, выстраивать новую культуру, выводить фирму на мировой рынок, нужно не бояться двигаться вперед, ломая стены. Без хаоса не будет прорыва, поскольку системщики к изменениям подходят тяжело.

НАСКОЛЬКО МОЖНО ПОНЯТЬ, ХАОСНИКИ, КРЕАТИВЩИКИ — ЭТО РЕВОЛЮЦИОНЕРЫ ПРОИЗВОДСТВА, КОТОРЫЕ МОГУТ И «ДРОВ НАЛОМАТЬ», НО ПРИ СЛУЧАЕ И ЗВЕЗДЫ EFQM ДОБУДУТ. ВИДНО, ПРО НИХ СКАЗАНО: «НУЖНО НОСИТЬ В СЕБЕ ЕЩЕ И ХАОС, ЧТОБЫ РОДИТЬ ТАНЦУЮЩУЮ ЗВЕЗДУ».

А К КАКОЙ ГРУППЕ ЛЮДЕЙ ВЫ ОТНЕСЛИ БЫ СЕБЯ САМОГО?

Я пытаюсь совместить в себе оба свойства, но я больше хаосник и еще люблю дотошно влезать в мелочи. Мой принцип: мы должны докопаться до причины ошибки, устранить и ввести эту коррекцию в систему, т.е. заблокировать подобные ошибки системно и последовательно.

Мне приходится вникать во все, вплоть до анализа опций при выборе оборудования. Покупаем, к примеру, станки. «Для чего эта опция?», — спрашиваю я технологов. — «Для здоровья, большей безопасности». — «Это прежде всего. Берем». — «А это для чего?» — «Да она нам не нужна вовсе». — «А что она все же дает?» Мне объясняют, и я определяю: «Берем на будущее». Надо уметь прогнозировать будущее.

КАК У ВАС С ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ?

Три-пять процентов, если не считать практикантов. На предприятии работает 674 человека. Сейчас принимаем учеников-фрезеровщиков, мы платим им 13,5 тыс. р. Будем набирать группу с 1 октября, я их отправлю на трехмесячные курсы в лицей. Обучатся на станочников широкого профиля, а потом посмотрим в деле и определим: кто-то будет фрезеровщиком, кто-то токарем, кто-то оператором станка с ЧПУ. Но уже во время обучения кто-то уйдет, не выдержав высо-

кие требования. Мы уже дважды набирали группы станочников, обучали за счет предприятия в лицее, доучивали на производстве.

КАК ВЫ ПЕРЕЖИВАЕТЕ КРИЗИСЫ?

Мы неплохо подготовились к последнему кризису — успели приобрести оборудование, сформировали запасы материалов на полгода. Но пришлось урезать зарплату на 30%, поскольку в ноябре—декабре 2008г. объем заказов снизился в два-три раза. Отдельным приказом я тогда определил себе зарплату в размере одного рубля.

Кризис — наша пора: пребываем в тонусе, начинаем развиваться. С началом кризиса наше предприятие переключилось на сервисную металлообработку, предложив заказчику рентабельные решения. Мы работаем круглосуточно, универсальные станки используются все дни недели, поэтому себестоимость продукции не очень высока, приняли в штат 150 человек. В числе заказов «со стороны» — заказы предприятий военно-промышленного комплекса России.

Принцип перманентного искусственно созданного кризиса, отработанный в Toyota, поддерживает боеготовность предприятия, у нас тоже иногда применяется эта практика.

КАК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАКАЗЧИКОМ?

Мы работаем в соответствии с собственным каталогом, а также решаем конкретные проблемы заказчиков на основе их технических заданий, изучаем заказ и поставляем продукцию.

Если говорить о том, как распределены роли в процессе создания нового оборудования в соответствии с техническим заданием заказчика, то все начинается с общения с клиентом, уточнений, корректировок после разработки общего вида изделия. А вообще в цепочке участников процесса задействовано много служб: скважинных технологий, разработки новой техники, технологических услуг, основного производства, заводских испытаний, внедрения новой техники, опытно-промышленных испытаний.

ВЫ ВЫСТУПАЕТЕ КАК ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА?

От чистого производства оборудования мы перешли к более сложному интеллектуальному продукту: комплексному решению проблем заказчика. Для этого создали сервисную службу по сопровождению, установке и ремонту нашей продукции. Сейчас наши специалисты ездят в Туркменистан, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан и другие страны. Есть сервисный центр в Нижневартовске, Муравленко, имеется площадка в Нягани (ХМАО), Лениногорске (Татарстан), представитель в Уфе, Ижевске. Кроме того, наше оборудование об-

674

человека

числится на предприятии в данный момент

служивают предприятия-партнеры. Мы развиваемся за счет партнерства. Учитываем опыт иностранных сервисных компаний — Halliburton, Schlumberger, Weatherford, Baker Hughes.

КАКИЕ У «ПАКЕРА» ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ И ПЛАНЫ?

Хотим еще приобрести оборудование и расширить производственные площади. Кредиты пока не берем. У нас сильная конструкторская группа, которая сейчас работает над изменением традиционных способов добычи нефти и закачки воды, а также постоянно придумываем что-нибудь новое.

Как мы живем? У нас никогда не было пакета заказов на год. Если бы существовал план производства на год, легко было бы оптимизировать процессы, внедрять статистические методы, а в наших условиях постоянно происходит переналадка станков с ЧПУ, ведь производим мы маленькие партии: пять—десять единиц.

Иногда приходится реализовывать продукцию ниже себестоимости.

Планируем к концу года подать заявку на сертификацию в соответствии со стандартами API, что позволит работать на зарубежном рынке. Всю продукцию готовить к экспорту пока не будем, но по одной—двум позициям конкурировать сможем. Исследуем рынок.

А В АМЕРИКЕ ВЫ ПОБЫВАЛИ НА ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ? ЧЕМ ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ?

НПФ «Пакер» ничем не уступает в плане производства американцам, но они побогаче и получают господдержку. У них станки по 1,5 млн долл. Были бы льготные кредиты, и мы бы такие покупали, чтобы инновации внедрять. Но даже если наша фирма приобретет такие станки, нужен рынок сбыта. НПФ «Пакер» сильна на честном рынке, на нечестном работать сложнее, но можно брать качеством и надежностью поставляемого оборудования. Между тем, продукция НПФ «Пакер» перекрывает по объему все, что производят наши российские конкуренты вместе взятые. Наша цель — стать одной из лучших самообучающихся, саморазвивающихся и быстродействующих компаний в мире, потому что в компании работает самый лучший персонал. И самообучающийся, саморазвивающийся директор. Пока этой цели мы достигли только на 0,17%. У нас все впереди.



АҚЫЛ-КЕҢЕС КОНСАЛТИНГ

- ⊗ Исламское финансирование;
- ⊗ Инструменты бережливого производства (кайдзен);
- ⊗ Организация конференций и форумов;
- ⊗ Молодежное предпринимательство;

www.akyilkenes.com
info@akyilkenes.com



Ассоциация партнеров нефтегазовой отрасли (ИНСТОК) является партнером Союза сервисных компаний Казахстана и мы предлагаем интервью господина Шура Братланда, Управляющего директора ИНСТОК

КАК ВЫ В ЦЕЛОМ РАССМАТРИВАЕТЕ СЕРВИСНЫЙ РЫНОК В НОРВЕГИИ?

Сервисный рынок в Норвегии имеет особенно сильные позиции. Норвежское правительство изначально акцентировало внимание на необходимости развивать норвежскую сервисную отрасль. Целью Правительства являлось гарантировать благополучие всего общества от развития нефтегазового сектора Норвегии. Мы также были одними из первых, кто нуждался в таких технологиях, которые были необходимы для добычи нефтегазовых ресурсов в наших специфичных условиях окружающей среды. И мы хотели это делать рационально и на долгосрочной основе, учитывая экологические аспекты. У нас существовала судоходная отрасль, которая работала в течение долгого времени, и которая была в состоянии легко перестроиться и влиться в работу нефтегазовой отрасли.

В течение последних 10 лет Норвегия является одной из крупнейших и быстро растущих экономик по всему миру. Так что ресурсные возможности нефтегазосервисного сектора находятся на пределе на данный момент в Норвегии.

БУДУЧИ ПАРТНЕРОМ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА, ЧТО ВЫ БЫ ПОРЕКОМЕНДОВАЛИ КАЗАХСТАНСКИМ СЕРВИСНЫМ КОМПАНИЯМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОНИ БЫЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ?

Я бы посоветовал им наладить контакты с компаниями, которые могут быть приглашены нашей Ассоциацией. На основе этого Вы можете определить точки соприкосновения и начать с каких-нибудь проектов, в которых Вы заинтересованы в первую очередь. Взаимодействуя с норвежскими компаниями, есть реальная возможность повысить собственную конкурентоспособность за счет накопленной компетентности и высокой производительности компаний Ассоциации.

В свою очередь, местный опыт и знание местного рынка является конкурентным преимуществом казахстанских компаний, которого не хватает норвежским компаниям для работы в Казахстане.

ПОЖАЛУЙСТА, ПОДЕЛИТЕСЬ ВАШИМ ОПЫТОМ И ОПЫТОМ НОРВЕГИИ.

Мы всегда ссылаемся на нашу историю и на опыт норвежского Правительства, которое начало поддерживать норвежские компании 40–50 лет назад.

В первую очередь, стояла задача по выстраиванию цепочки из высокой производительности, качества и компетентности. Было налажено сотрудничество с Правительством, ко-



ХОРОШЕЕ НАЧАЛО
ПОЛДЕЛА ОТКАЧАЛО

торое определило цели, и с нефтяными компаниями, которые согласились достичь поставленных целей. Очень часто цели требовали развитие как на уровне разведки и добычи, так и в нефтесервисной отрасли. Далее, нефтегазовые компании начали процесс тестирования и верификации технологий, используемых на их месторождениях. Высокая налогооблагаемая ставка на уровне 78% и все расходы по разведке и добыче, подлежащие вычету наряду с высоким уровнем компетенции и достаточно низкими расходами на высокообразованных специалистов, сделали привлекательными разведку и добычу в Норвегии. Мы также понимали необходимость долгосрочного планирования, которое занимает время, чтобы развивать качество и производительность.

Норвегия никогда не имела строгих требований к правам собственности. Мы с самого начала понимали, что с нашими ограниченными возможностями по качеству и производительности, для нас было важным привлечь иностранные компании. Конечно, мы сделали все возможное, чтобы норвежские рабочие и специалисты были трудоустроены и поэтому могли работать над трансфертом технологий и выстраивать компетентность в течение долгого периода времени.

Я уверен, что наиболее важным аспектом стало то, что Правительство сделало нефтегазовый рынок очень прозрачным. Мы всегда имели информацию по перечню блоков, выставляемых на конкурс, и о том, когда именно данные конкурсы будут происходить в течение года, так что если бы Вы проиграла на первых конкурсах, Вы могли бы своевременно подготовиться к следующим. Мы также были строги в отношении открытости контрактов, в рамках которых не должно было быть договоренностей и также мы были строги в отношении стратегии закупок. Стратегия закупок была адаптирована таким образом, что мы гарантировали норвежским компаниям возможность участвовать на основе свободной конкуренции.

СОЗДАНИЕ СП И ОРГАНИЗАЦИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ В КАЗАХСТАНЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ. КАКОВЫ ОЖИДАНИЯ СО СТОРОНЫ НОРВЕЖСКИХ КОМПАНИЙ В ЭТОМ ОТНОШЕНИИ? КАКОВЫ У НИХ ПЛАНЫ ПО

ВХОЖДЕНИЮ НА РЫНОК КАЗАХСТАНА, ПО ОБМЕНУ ТЕХНОЛОГИЯМИ И СОЗДАНИЮ СП С ЦЕЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ В КАЗАХСТАНЕ?

Когда норвежские компании входят на рынок, они часто создают СП с местными компаниями и это создает условия для трансфера технологиями. Поскольку на казахстанском рынке доминируют крупные проекты СРП, по данным проектам мы столкнулись с нехваткой прозрачности в отношении планов работ, их условий и сроков реализации. Я думаю, что это является одной из больших преград на пути у норвежских компаний по вхождению на казахстанский рынок. Поскольку норвежские компании верят в прозрачность рынка с точки зрения временных условий по вхождению в него и по продолжительности работы на этом рынке, я убежден, что норвежские компании будут готовы прийти в Казахстан.

КАКОВЫ ПЛАНЫ ИНТСОК И НОРВЕЖСКИХ КОМПАНИЙ НА 2013 ГОД И НА СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПЕРИОД С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С КАЗАХСТАНОМ В ЦЕЛОМ, И С СОЮЗОМ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА, В ЧАСТНОСТИ?

Мы планируем привести большое количество норвежских компаний в Казахстан в феврале 2013 года на конференцию, которая будет проводиться в г. Астана. Мы также планируем организовать двусторонние встречи с местными компаниями и нефтяными компаниями в период нашего пребывания, а также планируем посетить другие города, чтобы встретиться с нашими партнерами в г. Актау и г. Атырау.

ИНТСОК УЧАСТВОВАЛ НА ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, КОТОРУЮ СОЮЗ ПРОВОДИЛ В 2012 ГОДУ. КАКИЕ БУДУТ ПОЖЕЛАНИЯ У ИНТСОК ДЛЯ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ, КОТОРАЯ БУДЕТ ПРОВОДИТЬСЯ 14 ФЕВРАЛЯ 2013 ГОДА?

Мы надеемся, что норвежские компании, которые будут участвовать на конференции в г. Астана, убедятся, что в Казахстане есть перемены к лучшему и что они должны начать планировать работать в Казахстане. Также надеемся, что предстоящая конференция даст нам представление о долгосрочных планах нефтегазовых компаний, а также предоставит возможность встреч и совместных инициатив с казахстанскими компаниями.





A GOOD BEGINNING IS HALF THE BATTLE



Norwegian Oil and Gas Partners (INTSOK) is the partner of the Association of service companies of Kazakhstan and we are pleased to publish the interview of Mr Sjur Bratland, Managing Director, INTSOK

HOW DO YOU GENERALLY CONSIDER THE SERVICE MARKET IN NORWAY?

The service market in Norway is particularly strong. The Norwegian authorities have from the very beginning emphasized the need to develop the Norwegian service industry. The aim was to see to that all parts of society should gain on the development of oil and gas in Norway. We were also leading on the type of technology that was needed to develop the oil and gas resources in such a harsh environment and we wanted to do it in a sustainable way. We had a shipping industry that has been around for a long time which could easily convert and move into the oil and gas sector.

The last 10 years Norway has been one of the largest and fast-growing market world wide so the capacity is rather stretched in Norway at the moment.

AS THE PARTNER OF KAZSERVICE WHAT WOULD YOU RECOMMEND TO KAZAKHSTANI SERVICE COMPANIES IN ORDER TO BE COMPETITIVE?

I would advise them to make contact with the companies INTSOK bring over, be clear about what you need and if you have some orders to start with that could be good. Competitiveness is about capacity and competence. Remember also that local knowledge is a competence that the Norwegian companies need in Kazakhstan.

PLEASE SHARE YOUR EXPERIENCE AND THE EXPERIENCE OF NORWAY.

We always refer to our history and how the Norwegian Government supported the Norwegian companies 40–50 years ago.

First of all, it was about building competence and capacity. The collaboration between the government that set the objective and the oil companies that aligned themselves to this objective and set the course. Very often the objective needed development both at the R&D level and in the oil and gas service industry. Then the oil and gas companies opened up for testing and verification of the technology in their field. The high tax rate (78%) and all the R&D costs were deductible together with a high level of compe-

tence and rather low cost for highly educated people in Norway made it very attractive to do R&D development in Norway. We also understood the need for long term planning, it takes time to develop capacity and competence.

Norway has never had any strong requirements for ownership. We understood early that with our limited resources on capacity and competence it was important to attract foreign companies. Of course we ensured that the Norwegian work force was employed and hence were able to get technology transfer and build up competence over a long period.

I believe that the most important thing the government did was to make the oil and gas market very transparent. We always knew that that new licenses would come within a year so if you lost out on one round you could just wait for the next. We were also very strict on openness on which contract should be out for bidding and how the procurement strategy was. This procurement strategy was adapted so we assured that Norwegian companies were able to bid but it was always open and free competition.

THE JV AND THE ORGANIZATION OF THE NEW PRODUCTION IN KAZAKHSTAN IS ONE OF THE MOST ACTUAL TOPICS IN KAZAKHSTAN. WHAT ARE THE OUTLOOKS FOR THE NORWEGIAN COMPANIES IN THIS REGARD? DO THEY HAVE PLANS TO ENTER THE MARKET AND SHARE THE TECHNOLOGIES AND OPEN JVS WITH THE AIM TO OPEN NEW PRODUCTION UNITS IN KAZAKHSTAN?

When Norwegian companies enter a market they will often do so in JV with local companies and this also implies technology transfer. So far the Kazakhstan market has been dominated by the big PSA projects, there has also been a lack of transparency in regard to future contracts in terms of if and when it will happen. I think this has been the largest hurdle for Norwegian companies in a larger scale to enter Kazakhstan. So as soon as they believe in a transparent market in terms of timing and continuous markets I believe the Norwegian companies will be ready to come to Kazakhstan.

WHAT ARE THE PLANS OF INTSOK AND NORWEGIAN COMPANIES IN 2013 AND IN THE MIDDLE-TERM PERIOD IN COOPERA-

TION WITH KAZAKHSTAN IN GENERAL AND WITH KAZSERVICE IN PARTICULAR?

We plan to bring a large number of companies to Kazakhstan in week 7 to the conference in Astana, we also aim to organize B2B meetings with local companies and oil companies during this week. We are also planning to visit other cities such as Aktau and Atyrau with our partners.

INTSOK TOOK PART AT THE ANNUAL CONFERENCE HELD BY KAZSERVICE IN 2012. WHAT INTSOK WISHES TO THE PARTICIPANTS OF THE CONFERENCE TO BE HELD ON FEBRUARY 14, 2013?

We will bring Norwegian companies to that conference and hope to show them that things have changed and that they should start thinking of Kazakhstan. I hope the conference will give us a good insight into further plans from the oil companies and also an overview of how the long term developments in Kazakhstan will be and last but not least a lot of B2B meetings and opportunities with local companies.

РОССИЙСКИЙ НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ РЫНОК РАСТЕТ, НО ДОЛЯ НА НЕМ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ СОКРАЩАЕТСЯ

РОССИЙСКИЙ НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ РЫНОК РАСТЕТ, НО ДОЛЯ НА НЕМ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ СОКРАЩАЕТСЯ. ОТСУТСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ЭТОЙ СФЕРЕ И ПОГОНЯ НЕФТЯНИКОВ ЗА КРАТКОСРОЧНОЙ ВЫГОДОЙ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ПОТЕРЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА СТРАНЫ В НЕФТЕДОБЫЧЕ.

Призрак нефтегазосервисного госхолдинга, который может быть создан на базе государственного ОАО «Роснефтегаз», вновь взбудоражил информационное пространство. В начале лета информагентства со ссылкой на источники в ведомствах сообщили, что Минэкономики РФ, Минэнерго РФ и Росимущество уже согласовали список геологоразведочных и нефтесервисных предприятий, которые предполагается передать Роснефтегазу. Речь идет о долях в 15 компаниях, в частности пакетах в 51% голосующих акций в «Нишневартовскнефтегеофизике», «Пермнефтегеофизике» и «Сибнефтегеофизике». Правда, представители Роснефтегаза поспешили заявить, что компания будет участвовать в приватизации активов ТЭК России наравне с другими инвесторами.

Напомним, впервые предложение консолидировать нефтегазосервисные активы с госучастием и создать на их основе госкорпорацию прозвучало от губернатора Ханты-Мансийского автономного округа Натальи Комаровой зимой этого года. Декларированная цель — повышение конкурентоспособности отечественных компаний по отношению к иностранным игрокам, создание условий для инвестирования и сохранение рабочих мест.

Среди отечественных компаний действительно не хватает сильных игроков, способных конкурировать с иностранными предприятиями на внутреннем рынке. Отраслевое сообщество не

может однозначно ответить, позволит ли создание госхолдинга изменить ситуацию. Но все признают: без установления на рынке единых правил, оформленных в виде законов, клубок проблем российского нефтесервиса не размотать.

Не наш урожай

Российский рынок нефтесервисных услуг активно восстанавливается после сильного падения, пережитого в кризисные 2009 и 2010 годы из-за сокращения инвестиций нефтяных и газовых компаний в разработку как старых, так и новых месторождений. Добыча углеводородов активизировалась, и это способствует расширению нефтесервиса. По оценкам президента Тюменской ассоциации нефтегазосервисных компаний Владимира Борисова, сегодня объем рынка оценивается в 20 — 25 млрд долларов, что примерно на 35% больше, чем в докризисном 2007 году.

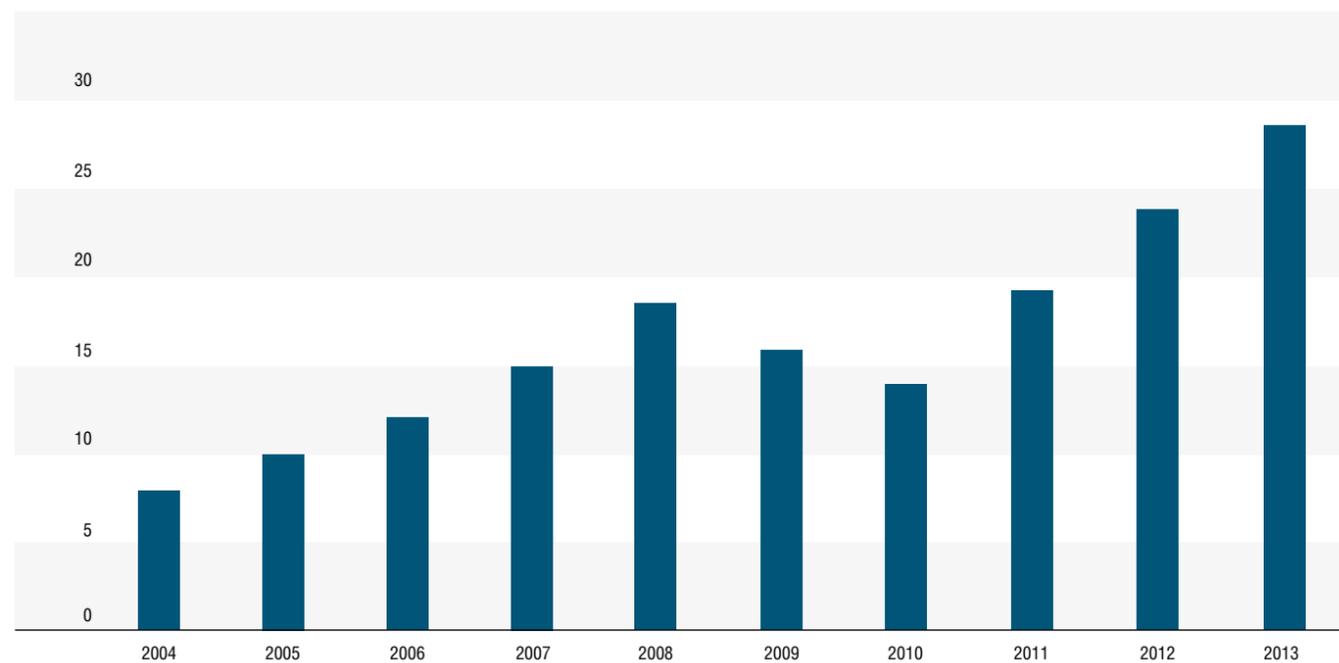
И по прогнозам аналитического агентства Douglas-Westwood, этот показатель будет расти в среднем на 9% в год вплоть до 2015 года. К 2020 году объем рынка может достигнуть 45 млрд долларов (без учета производства оборудования). При этом крупнейшими потребителями сервисных услуг остаются Западная Сибирь и Поволжье: на них приходится около 60% рынка.

Но российские нефтесервисные компании вряд ли смогут принять активное участие в разделе этого пирога — они утратили хозяйские позиции на собственном рынке. Сегодня более 65% объема работ на нем выполняют зарубежные игроки. «За последнее десятилетие доля иностранных компаний на рынке увеличилась в шесть раз, наши объемы упали в 2,5 раза. Часть ведущих российских компаний, хоть и продолжает вести деятельность под своей вывеской, давно принадлежит крупным зарубежным компаниям», — говорит Владимир Борисов.

Отчасти этому способствовало активное выведение нефтяниками своих сервисных подразделений. Большинство из них уже продано.



Динамика рынка нефтесервисных услуг в России, млрд долларов



Источник: Оценка Douglas-Weswood

Отсутствие инвестиций приведет к дальнейшему сокращению числа отечественных игроков нефтесервисного рынка, в первую очередь среди буровых подрядчиков.

Ни денег...

По выражению президента Союза производителей нефтегазового оборудования Александра Романихина, многие отечественные нефтесервисные компании «балансируют между жизнью и смертью, не имея средств для развития».

Основная ежедневная проблема, по мнению Владимира Борисова, — непомерно длинные сроки оплаты заказов и демпинг со стороны недобросовестных поставщиков. Во многих нефтяных компаниях прижилась практика отсрочки платежей за сервисные услуги на два–три месяца, а то и более (до кризиса 2008 года оплата происходила через 10 — 15 суток). В кризис это стало главной причиной, по которой с рынка ушли многие малые игроки. «Сегодня нефтяные компании продолжают загонять предприятия нефтегазосервиса в тупик, устанавливая сроки оплаты не ранее 60 — 90 дней после подписания актов о выполненных работах. По сути, сервис кредитует своего заказчика, который имеет оборотные деньги, высоколиквидный бизнес и ликвидный товар», — возмущается вице-президент по нефтесервисам «РУ-Энерджи Групп» Тагирзян Гильманов.

«Срок более 60 дней не позволяет вовремя платить налоги, заработную плату и оплачивать услуги субподрядчиков, у которых также возникают финансовые проблемы. Привлекать же кредит на по-полнение оборотных средств долго и дорого, так как банки неохотно кредитуют российские сервисные компании», — поясняет заместитель гене-

рального директора по маркетингу ЗАО «Сибирская сервисная компания» Алексей Канашиук. Западный сервис охотнее идет на длительные сроки оплаты, что создает ему дополнительные конкурентные преимущества.

Нефтяные компании готовы рассматривать вопрос о сокращении сроков оплаты. «Но это должно найти свое отражение в ценах, — говорит директор департамента МТО ООО «ТНК-Уват» Дмитрий Струсевич. — Надо понимать, что при сроках оплаты в 30 дней платить мы будем меньше, чем при сроках в 90 дней».

Тендерные цены на рынке нефтесервисных услуг России до сих пор держатся на уровне 2008 года. Причина — демпинг ради выживания со стороны мелких подрядчиков. По словам Тагирзяна Гильманова, минимальная цена неминуемо приводит к снижению эффективности работы даже самого добросовестного подрядчика: «За последние полгода три наших подразделения капитального ремонта скважин работали на месторождении Славнефти, на участке «Газпром нефти» и на одном из северных участков ТНК-ВР. И все три сегодня находятся на грани убыточности, хотя выполняют заказы крупнейших российских компаний, входящих в мировой рейтинг». Его поддерживает исполнительный вице-президент по обеспечению бизнеса ГК «Интегра» Дмитрий Шульман: низкие цены, сохраняющиеся на рынке, делают невозможным техническое перевооружение и развитие собственных технологий нефтесервисных компаний.

...Ни техники...

Отсутствие инвестиций приведет к дальнейшему сокращению числа отечественных игроков нефтесервисного рынка, в первую очередь среди буровых подрядчиков. «Последний массовый выпуск отечественных буровых установок пришелся на 1987 — 1990 годы. Учитывая, что максимально разрешенный срок их эксплуатации с учетом всех продлений — 25 лет, то в период 2012 — 2015 годов предстоит массовое списание буровых установок, имеющихся на балансе отечественных нефтесервисных компаний. В зависимости от сделанных за эти годы инвестиций под списание должно попасть от 50 до 100% парка», — поясняет Алексей Канашиук.

По его мнению, многие компании, работающие на стареющем оборудовании и не вкладывающие в стоимость услуг инвестиционную составляющую, просто уйдут из бизнеса. При этом они задают такой уровень цены, который заставляет другие сервисные компании исключать затраты на регулярное обновление бурового оборудования. Еще проблема — отечественные производители за столь короткий период не смогут предоставить сервисным предприятиям новую технику или модернизировать старую: и то, и другое требует существенных временных и финансовых затрат. А это даст дополнительные преимущества фирмам с зарубежным капиталом, которые все это время обновляли парк.

«Мировые нефтесервисные гиганты имеют самые современные технологии. Их проекты распространены по всему миру и сбалансированы настолько, что выходят на определенную среднюю рентабельность, позволяющую в определенных регионах зарабатывать больше, а где-то снизить цены и заработать меньше, сохранив стабильность компании», — говорит Дмитрий Шульман. При этом они могут себе позволить готовить профессиональные кадры, использовать высокотехнологическое оборудование, вкладывать деньги в НИОКР, что для российских игроков вообще кажется фантастикой. По финансовой мощи и кадровым ресурсам ни одна из российских сервисных компаний сегодня не может конкурировать с транснациональными. «Отечественные сервисные компании во многом отстают от своих иностранных конкурентов», — признает президент «Союзнефтегазсервиса» Игорь Мельников.

«Дальнейшее развитие ситуации однозначно приведет к деградации нефтесервиса. А от этого проиграют все, в том числе добывающие предприятия. Сейчас российская нефтегазовая отрасль стоит перед ответственным выбором: либо развиваться вместе с нефтесервисом, либо, «закрутив гайки» сервисникам для выполнения финансовых задач в краткосрочный период, прикончить независимый российский нефтесервис. Последнее даст международным корпорациям возможность поглотить оставшихся игроков рын-

ка и в дальнейшем диктовать правила российскому нефтяному и газовому бизнесу», — считает директор ООО «Основные технологии» Айрат Талипов.

Только надежда

У участников рынка нет однозначного мнения о том, сможет ли создание госкорпорации изменить ситуацию на рынке. «Мы не поддерживаем появление нефтесервисного госхолдинга в таком виде, в котором он создается сейчас — на скорую руку, — говорит Владимир Борисов. — Это сделает ситуацию в отрасли еще более запутанной».

В то же время Игорь Мельников полагает, что нефтесервисный госхолдинг необходимо рассматривать как механизм отработки эффективного взаимодействия между недропользователями и нефтегазосервисными организациями, в частности в области согласования разумных условий финансирования и выполнения сервисных договоров.

В одном нефтесервисники единодушны: главная угроза потери технологического суверенитета России в нефтегазовом комплексе заключается в полном отсутствии государственной политики в данной сфере, что в свою очередь приводит к нарушению баланса интересов государства, недропользователя и сервисной компании. Отрасли нужны единые правила игры. «У нефтесервиса в России хорошие перспективы, государству надо лишь создать условия для их реализации. Если мы видим, что иностранные компании, предлагая весь спектр самых передовых и технологичных услуг, приносят государству пользу, то нужно стараться развивать отечественный нефтесервис до такого же уровня», — говорят нефтесервисники.

Не дожидаясь инициатив от государства, участники тюменской конференции «Пути формирования цивилизованного рынка нефтегазового оборудования и нефтесервисных услуг» решили создать рабочую группу, куда вошли представители нефтесервисных предприятий Тюменского региона и Башкирии, отраслевые союзы и представители органов власти Тюменской области. Они уже сформировали ряд предложений и рекомендаций профильным ведомствам. Главный посыл — законодательно установить приоритет отечественных поставщиков для обеспечения естественных монополий и государственных предприятий. Нефтяным компаниям рекомендовано ужесточить процедуры квалификации сервисных подрядчиков и ввести ограничения по максимальному сроку оплаты — не более 30 дней. Отраслевым ассоциациям предложено создать вместе с нефтесервисными компаниями Тюменского региона экспертный совет для определения реальных цен на нефтегазовое оборудование и сервис.

Рашид Гайсин, Управляющий партнер юридической фирмы GRATA
Бахыт Тукулов, Старший юрист юридической фирмы GRATA

ОБЗОР НЕКОТОРЫХ ПРАВОВЫХ РИСКОВ,

с которыми сталкиваются иностранные инвесторы при ведении бизнеса (включая нефтесервисный) в Республике Казахстан, а также возможные пути их снижения

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ, А ТАКЖЕ МЕСТНЫЕ КОМПАНИИ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ (ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ) МОГУТ СТАЛКИВАТЬСЯ С РАЗЛИЧНЫМИ ПРАВОВЫМИ РИСКАМИ В ХОДЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН (РК). В ОСНОВНОМ ЭТИ РИСКИ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ В ОТСУТСТВИИ ЧЕТКОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТОРА, ОТНОСИТЕЛЬНО ВРАЖДЕБНОМ ОТНОШЕНИИ РЕГУЛИРУЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПО ОТНОШЕНИЮ К ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ, КОТОРЫЕ НА МЕСТАХ, КАК ПРАВИЛО, ТОЛКУЮТ ЗАКОН ПРОТИВ ИНВЕСТОРА, А ТАКЖЕ В ОТСУТСТВИИ ПРОЗРАЧНОСТИ И ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ АКТОВ, ПРИНИМАЕМЫХ СУДАМИ РК.

Правовые риски возникают не только в спорных и неурегулированных законодательством ситуациях с уполномоченными государственными органами. Как показывает наш опыт, существенные риски также возникают из потенциально спорных ситуаций с местным партнером либо третьими лицами, которым деятельность инвестора показалась привлекательной.

Нефтесервисный бизнес не является исключением. На данный момент ведется много переговоров по созданию совместных предприятий в сфере нефтесервиса и создания новых производств. Эти инициативы, безусловно, перспективны и интересны, привлекая новые инвестиции в отрасль. С одной стороны, это достаточно благоприятный фактор, с другой стороны, растущие объемы инвестиций в данный сектор, а также увеличение конкуренции неизбежно приведут к росту судебных и арбитражных разбирательств. В связи с этим, в настоящей статье мы обратим внимание читателя на некоторые правовые риски, с которыми можно

столкнуться в ходе ведения бизнеса в РК, а также поделимся опытом о том, как указанные риски можно минимизировать.

1. Создание холдинговой компании в государстве, с которым РК заключила Соглашение о взаимном поощрении и защите инвестиций

РК заключила двусторонние соглашения о взаимном поощрении и защите иностранных инвестиций (Соглашения) с более чем 40 государствами. Соглашения, как правило, предусматривают широкие гарантии защиты инвестициям, привлекаемым из страны-экспортера инвестиций. Гарантии, доступные иностранным инвесторам включают отсутствие дискриминации, предоставление режима наибольшего благоприятствования, справедливый и равноправный режим, полную защиту и компенсацию в случае экспроприации инвестиций, вызванной действиями или бездействиями Правительства РК или его подразделений и другое. Однако, пожалуй, самым важным достоинством Соглашений является то, что они, как пра-

вило, предоставляют иностранному инвестору возможность подачи иска в международный арбитражный суд против правительства принимающего государства, если инвестиции были экспропрированы, их стоимость значительно снизилась в результате действий принимающего государства (включая действия и бездействия местных органов власти) или если принимающим государством нарушены иные существенные гарантии, предусмотренные Соглашением.

В связи с этим, иностранным инвесторам рекомендуется структурировать инвестиции в РК через холдинговую компанию, зарегистрированную в государстве, которое заключило с РК Соглашение, предоставляющее иностранному инвестору широкий спектр защиты. При этом следует учитывать, что гарантии, предоставляемые Соглашением, могут быть доступны не во всех случаях. Например, Соглашения могут содержать квалификационные требования к иностранным инвесторам, и одного лишь создания холдинговой структуры может оказаться недостаточным.

Следует особо отметить, что Правительство РК выступает ответчиком в растущем числе арбитражных разбирательств, где иностранные инвесторы требуют компенсации за нарушение Правительством РК или местными исполнительными органами Соглашений, прочих международных договоров, а также договоров, заключенных в индивидуальном порядке с иностранными инвесторами (например, дело по иску американской корпорации AES против РК, дело по иску Турецкой национальной нефтяной компании против РК и другие. См.: www.worldbank.org/icsid). Существуют примеры, когда иностранные инвесторы смогли полностью или частично возместить стоимость своих инвестиций.

2. Страхование инвестиций

Несмотря на то, что этот метод защиты инвестиций используется иностранными инвесторами достаточно редко, на наш взгляд, в большинстве случаев страхование инвестиций в РК недооценивается иностранными инвесторами. Следует отметить,

На данный момент
ведется много
переговоров
по созданию
совместных
предприятий
в сфере
нефтесервиса и
создания новых
производств



Правовые риски, а также возможный риск коррупции при принятии судебных актов можно снизить либо вовсе исключить посредством обращения за разрешением спора в известные в РК международные арбитражные или третейские суды.

что несколько крупных иностранных проектов в РК застрахованы Многосторонним агентством по гарантиям инвестиций при Всемирном банке (МАГИ). Например, лизинговая сделка Райффайзен Банк, приобретение АТФ Банка группой Юникредит, а также несколько других крупных приобретений в РК были застрахованы в МАГИ. Существует пример, когда страхование в МАГИ позволило повысить рейтинг выпускаемых в РК облигаций.

МАГИ предоставляет страхование инвестиций от:

- неконвертируемости валюты и ограничений на ее перевод;
- экспроприации инвестиций;
- войн, терроризма, и гражданских беспорядков;
- нарушений контракта (например, концессии) государством; а также
- неисполнения суверенных финансовых обязательств.

Более подробную информацию о видах и условиях страхования можно получить на официальном сайте МАГИ по адресу: www.miga.org.

3. Передача споров, по мере возможности, в международный арбитражный суд (третейский суд)

Правовые риски, связанные с отсутствием прозрачности и предсказуемости судебных актов, а также возможный риск коррупции при принятии судебных актов можно существенно снизить либо вовсе исключить посредством обращения за разрешением спора в известные в РК международные арбитражные или третейские суды. Здесь стороны могут выбрать арбитров (третейских судей), которым они доверяют, а также, как правило, существенно сократить время при рассмотрении сложного спора, т.к. решение международного арбитража (третейского суда) является окончательным и обжалованию не подлежит. То есть, обжалова-

ние решений международных арбитражных судов (третейских судов) не предусмотрено, за исключением ограниченных законом случаев. В отличие от этого, до принятия окончательного решения государственным судом общей юрисдикции может пройти существенное количество времени. В особенности это касается случаев неоднократного обжалования судебных актов, а также направления дела на новое рассмотрение.

В соответствии с законодательством РК, за разрешением коммерческого спора в международный арбитражный суд, расположенный на территории РК, можно обратиться, если хотя бы одна сторона спора является иностранным юридическим (зарегистрированным за пределами РК), или физическим лицом. Коммерческие споры между компаниями, зарегистрированными в РК (резидентами), или физическими лицами гражданами РК подлежат рассмотрению третейским судом, расположенным на территории РК. За разрешением спора в международный арбитражный суд (третейский

Нефтесервисная отрасль в Казахстане превращается в отдельную суботрасль и становится привлекательной для инвесторов, можно

предположить, что, несмотря на всю привлекательность отрасли, подобное предпочтение основано на намерении иностранного инвестора максимально обезопасить себя.

суд) можно обратиться, подписав арбитражное соглашение (третейское соглашение) в договоре, а также посредством подписания отдельного соглашения, как до, так и после возникновения спора.

При рассмотрении возможности обращения в международный арбитражный суд (третейский суд), следует учитывать, что не все возникающие споры могут быть переданы на рассмотрение международного арбитражного суда (третейского суда). Международным арбитражным судам (третейским судам) подведомственны споры, вытекающие из гражданско-правовых договоров. То есть споры с участием государственных органов, где спор касается публичных функций государственных органов (например, вопросов государственного регулирования и властных отношений), не могут быть переданы на рассмотрение международного арбитражного суда (третейского суда). Международные арбитражные суды (третейские суды) не могут рассматривать споры, связанные с правом на недвижимое имущество, находящееся в РК, а также некоторые иные категории споров. Следует также учитывать, что полномочия третейских судов существенны уже по сравнению с полномочиями международных арбитражных судов. Третейские суды не могут рассматривать споры, по которым затрагиваются интересы государства, государственных предприятий, споры с участием субъектов, занимающих доминирующее положение, а также иные категории споров. Несмотря на вышеизложенные ограничения, обращение в международный арбитражный суд (третейский суд) в большинстве случаев оправдывает себя.

Как показывает наш опыт, большинство иностранных инвесторов предпочитают обращаться за разрешением споров в международные арбитражные суды, расположенные за пределами РК. Принимая во внимание, что нефтесервисная отрасль в Казахстане превращается в отдельную суботрасль и становится привлекательной для инвесторов, можно предположить, что, несмотря на всю привлекательность отрасли, подобное предпочтение основано на намерении иностранного инвестора максимально обезопасить себя. Тем не менее, выбор иностранного международного арбитражного суда оказывается не всегда приемлемым, когда дело касается относительно небольшого спора, например, до одного миллиона или нескольких сотен тысяч долларов США. Обращение в международный арбитражный суд, расположенный за пределами РК, как правило, предполагает существенные издержки, и стороны не всегда готовы их нести. На практике бывают случаи, когда недобросовестная сторона договора пытается избежать ответственности в случаях, когда размер ответственности стороны относительно соизмерим с расходами на арбитражное разбирательство, и другой стороне экономически нецелесообразно обращаться в международный арбитражный суд,





расположенный за пределами РК. Во избежание подобных ситуаций, по нашему мнению, иностранным инвесторам следует более серьезно отнестись к возможности обращения в международные арбитражные суды (третейские суды), расположенные на территории РК, для разрешения споров по договорам, стоимость которых не является столь существенной, чтобы оправдать затраты на обращение в иностранные международные арбитражные суды.

По нашему мнению, обратившись в международные арбитражные (третейские) суды, расположенные в РК, иностранные инвесторы могут существенно сэкономить на издержках, ускорить сроки разрешения спора, а также обеспечить достаточно высокий уровень качества принимаемых судебных актов.

4. Урегулирование отношений с партнерами по проекту на уровне иностранной холдинговой компании

В соответствии с законодательством РК, учредительный договор юридического лица с иностранным участием, зарегистрированного в РК, а также вопросы отчуждения доли участия в таком юридическом лице и другие договоренности участников между собой должны регулироваться законодательством РК. Законодательство РК, регулирующее деятельность юридических лиц, содержит ряд неопределенностей, которые остаются не разрешенными, а также обременительные положения. Некоторые конструкции акционерных соглашений не могут быть инкорпорированы в учредительные договоры, подчиненные законодательству РК, потому что подобные конструкции законодательством РК не признаются либо они вообще запрещены. Для того, чтобы избежать этого, некоторые иностранные инвесторы заключают учредительный договор со своими партнерами на уровне холдинговой компании, зарегистрированной за пределами РК, в государстве с развитой системой права. В результате холдинговая компания становится единственным участником местного юридического лица, в то время как отношения учредителей регулируется на уровне холдинговой компании. Такое соглашение/договоренность может позволить достигнуть тех договоренностей, которые не могли бы быть достигнуты в соответствии с законодательством РК. Стороны получают право обращаться в суды и арбитражи иностранного государства, в зависимости от законодательства соответствующей юрисдикции, а также избежать в некоторых случаях давления со стороны влиятельных местных участников, если это имеет место.

Заключение

Правовые риски, возникающие в ходе ведения нефтесервисного бизнеса в РК, далеко не ограничиваются теми, что кратко изложены в настоящей статье. Напротив, как показывают наши наблюдения, правовые риски только растут и они уже возникают там, где раньше их не было. Основой снижения правовых рисков нефтесервисной компании и вследствие этого повышения ее конкурентоспособности является осведомленность руководства компании о возможных правовых рисках, умение их оценивать, а также принимать своевременные решения. В связи с этим, мы надеемся на то, что применение некоторых из рекомендаций, изложенных в настоящей статье, окажется для наших нефтесервисников полезным.

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



www.exline.kz

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

AN OVERVIEW OF CERTAIN LEGAL RISKS FACED

by Foreign Investors Doing Business
(including oil services business) in
Kazakhstan and Discussion of the
Possible Ways of Risk Mitigation

FOREIGN COMPANIES AND DOMESTIC COMPANIES WITH FOREIGN CAPITAL (FOREIGN INVESTORS) MAY FACE A WIDE VARIETY OF LEGAL RISKS IN THE COURSE OF DOING BUSINESS IN KAZAKHSTAN. SUCH RISKS GENERALLY STEM FROM THE ABSENCE OF ADEQUATE LEGAL REGULATION OF RELEVANT TYPE OF BUSINESS IN WHICH A FOREIGN INVESTOR IS ENGAGED, HOSTILE ATTITUDE OF STATE AUTHORITIES TOWARDS A FOREIGN INVESTOR (INTERPRETING LAWS AGAINST INVESTOR), AND THE LACK OF TRANSPARENCY AND PREDICTABILITY OF KAZAKH COURTS IN ISSUING JUDGMENTS.

Legal risks caused by little transparency and predictability in issuing judicial acts and the risk of corruption can be significantly reduced or even completely eliminated by submitting a dispute to a recognized arbitration institution operating in Kazakhstan.

Legal uncertainties arise not only out of disputable situations involving state regulatory authorities. As our experience demonstrates, significant risks may arise out of disputes involving a local partner or other third parties interested in the foreign investor's business.

Oil services business is not an exception to this trend. At the time being there are a lot of negotiations on establishing the joint-ventures in oil services industry and new production units. These initiatives are very perspective and interesting by attracting new investments into the industry. From one hand it is very favorable factor, but from the other hand the growing volume of investments in this sector and increasing competition will inevitably cause the number commercial and regulatory disputes to grow. In this article, we would like to highlight few types of legal risks that commonly arise in the course of doing business in Kazakhstan, and share some insight into how these risks could be mitigated.

Incorporation of a Holding Company in Jurisdiction That Has a Treaty with Kazakhstan on the Mutual Encouragement and Protection of Investments

Kazakhstan has signed bilateral treaties on the Mutual Encouragement and Protection of



Kazakhstan has signed bilateral treaties
on BITs with more than

40

states



Taking into account the fact that the oil services industry is becoming the separate sub-industry, being attractive for the investors, it is possible to assume that despite of the attractiveness of the industry such a preference is based on the intention to obtain maximum protection in resolving a dispute.

Foreign Investments (BITs) with more than 40 states. BITs generally offer wide guarantees to investments originating from a foreign country a party to the BIT. Guarantees available to foreign investors include: non-discrimination, most-favored nation treatment, fair and equitable treatment, full protection and security, protection from expropriation (taking of investment or loss of its value) of investment caused by the actions or omissions of the host (recipient) Government or its subdivisions.

Probably, the most important benefit of a BIT is that it allows a foreign investor access to international arbitration against the host Government, in the event of direct expropriation, or significant loss in the value of investment due to actions of the host state (including actions or omissions of local state authorities), or other breaches by the host state of BIT guarantees.

Foreign investors are encouraged to structure investments in Kazakhstan through a holding company registered in a jurisdiction that has entered into a BIT with Kazakhstan, provided the BIT offers good protection. One should bear in mind that protections provided by a BIT may not always be available. It depends on the text of a BIT, as their texts vary from jurisdiction to jurisdiction. For instance, a BIT may set eligibility requirements, and in order to enjoy protections of the treaty, only incorporation of a holding company in the relevant jurisdiction, sometimes, may not suffice.

It is worth mentioning that, currently, the Kazakhstan Government is facing a growing number of claims brought in international arbitration by foreign investors seeking compensation for losses incurred out of Kazakhstan's breaches of BITs, other international treaties, or investment contracts entered into by the Kazakhstan Government (e.g., the claim brought by AES (a US corporation) vs. Kazakhstan, a claim brought by Turkish National Oil Corporation vs. Kazakhstan, etc. see: www.worldbank.org/icsid). There have been examples where foreign investors have been able to reimburse the value of investments in full or in part.

Investment Insurance

Although this investment protection tool seems to be rarely used by foreign investors, we note that a few large transactions in Kazakhstan have been insured by the Multilateral Investment Guarantee Agency of the World Bank (MIGA). For example, according to MIGA's official web-site, a leasing transaction involving Raiffeisen Bank, acquisition of ATF Bank by UniCredit Group and several other large acquisitions have been insured by MIGA. There is an example where MIGA insurance helped an investor to increase rating of bonds issued in Kazakhstan.

- MIGA provides insurance of investments against:
- Currency inconvertibility and transfer restrictions;
 - Expropriation of investments;
 - War, terrorism, and civil disorders;
 - Breach of contract (e.g., concessions granted by the state; and
 - Failure to meet sovereign financial obligations.

For more detailed information on the types and terms and conditions of insuring investments at MIGA, please visit the official web-site of MIGA: www.miga.org.

Arbitration of Disputes to the Extent Possible

Legal risks caused by little transparency and predictability in issuing judicial acts and the risk of corruption can be significantly reduced or even completely eliminated by submitting a dispute to a recognized arbitration institution operating in Kazakhstan. By submitting a dispute to arbitration, the parties may select an arbitrator (arbitrators) whom they trust and significantly reduce the time needed for dispute resolution, because an arbitral

award is final and binding once issued. Awards issued by an arbitral tribunal cannot be appealed, except to a limited extent stipulated by law. In contrast to arbitration, resolution of a dispute in state (public) courts may take a significant amount of time due to several levels of appeal and a risk of re-consideration of the dispute (submission of the dispute for re-trial to an inferior court).

Kazakh laws distinguish two types of arbitral tribunals: (i) an arbitral tribunal competent to review international disputes (International Arbitration Court or IAC) and (ii) an arbitral tribunal competent to review domestic disputes ("treteiskii sud", Domestic Arbitration Court or DAC). IAC and DAC operate under two separate and distinct laws and are subject to relatively different regulation.

IACs may review disputes involving one or more foreign parties, i.e. where at least one party to the dispute is a non-Kazakh legal entity or individual. DACs may review disputes among companies registered in Kazakhstan (residents) or citizens of Kazakhstan. A dispute may be submitted to IAC or DAC by incorporation of an arbitration clause into a contract or by signing a separate arbitration agreement before or after the dispute has arisen.

It should be borne in mind that not all categories of disputes may be submitted to IAC or DAC. IACs and DACs have the competence to review disputes arising out of commercial (civil law) contracts. Furthermore, IAC and DAC cannot review disputes where the dispute relates to sovereign powers of the state (for example, matters involving state regulation, e.g. taxation). IACs and DACs cannot review disputes involving claims over immovable property located in Kazakhstan and few other categories of disputes.

Moreover, powers of DACs to review disputes are substantially narrower than those of IACs. DACs cannot review disputes, e.g. involving interests of the state, state enterprises, or entities which possess significant market power (dominant position) and certain other categories of disputes. Notwithstanding these significant restrictions, in most cases, submission of a dispute to arbitration is productive.

Another important observation is that most foreign investors prefer to submit disputes to international arbitral institutions located outside of Kazakhstan. Taking into account the fact that the oil services industry is becoming the separate sub-industry, being attractive for the investors, it is possible to assume that despite of the attractiveness of the industry such a preference is based on the intention to obtain maximum protection in resolving a dispute. However, selection of a foreign international arbitration is not always effective when it comes to relatively small disputes, e.g. a dispute in the range of several hundred thousand to one million US dollars. International arbitration outside of Kazakhstan is costly. In practice, we have seen situations where a breaching counter party attempted to avoid liability where the potential monetary liability of the breaching

party is comparable with the cost of the arbitration and legal fees, and where it is not economically feasible for the injured party to submit to international arbitration outside of Kazakhstan. In this light, for relatively small disputes arising out of routine contracts foreign investors should seriously consider international arbitrations located in Kazakhstan, as it can substantially save cost and time needed to resolve a dispute and obtain a high quality arbitral award.

Entering into Shareholder Arrangements at the Level of a Foreign Holding Company

Under the laws of Kazakhstan, a shareholders' agreement of a legal entity registered in Kazakhstan and having foreign participation, including agreements for sale of shares (interest) in such a legal entity or other arrangements between the shareholders must be governed by Kazakh laws. This is a mandatory rule of law. However, Kazakh company laws have a number of uncertainties that remain unresolved and burdensome provisions. Certain shareholder arrangements cannot be incorporated into shareholders' agreements governed by Kazakh law, because such arrangements are not recognised by law or they are prohibited.

In order to avoid this, foreign investors, sometimes, enter into shareholder arrangements with local partners at the level of a holding company incorporated outside of Kazakhstan, in a country with developed corporate law. As a result, the holding company would be the sole shareholder of a Kazakh subsidiary and the shareholders' agreement would be governed by other than Kazakh laws, depending on what is permitted by laws of the jurisdiction where the holding company is registered. Such an arrangement would permit entering into agreements among shareholders that cannot otherwise be achieved under Kazakh law. According to this proposed arrangement, the parties would have the right to resort to courts and arbitral tribunals of a foreign state, depending on the laws of the relevant jurisdiction, and, in some cases, to avoid potential pressure from powerful local partners.

Conclusion

Legal risks arising in the course of doing oil services business in Kazakhstan are not meant to be limited to those outlined in this article. According to our observations, legal risks keep growing and unfortunately they are starting to arise in situations which used to be legally certain. Having said that, legal risks of oil services company can be reduced and a company may remain competitive, if the management is aware of the risks, capable of adequately assessing the risks and making prompt decisions. In this light, we hope that the application of some of the risk mitigation strategies proposed in this article would be helpful to our oil services companies.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА КАЗАХСТАНА — СТРАНЫ, У КОТОРОЙ ЭКОНОМИКА В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ЗАВИСИТ ОТ СЫРЬЕВОЙ ОТРАСЛИ, — ИМЕЕТ СВОИ ОСОБЕННОСТИ, КОТОРЫЕ, В ЧАСТНОСТИ, ВЫРАЖАЮТСЯ В ЖЕСТКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.

В силу специфики своей деятельности компании-недропользователи осуществляют выбросы в окружающую среду и размещают производственные отходы, законодательно определяемые как эмиссии. Нормы экологического и налогового законодательства Республики Казахстан в данном вопросе являются взаимно дополняющими, устанавливая допустимые пределы эмиссий и соответствующий размер платы за их превышение. Объем эмиссий для каждого недропользователя ограничен и устанавливается разрешением на эмиссии, выдаваемом государственными органами на основании квот предельно допустимых объемов выбросов, сформированных недропользователями исходя из производственных потребностей.

Налоговым законодательством Республики Казахстан взимается плата за эмиссию вредных веществ в окружающую среду в разрешенном объеме. Кроме того, за превышение разрешенных объемов эмиссий плата взимается в десятикратном размере¹. Также, помимо налоговых платежей, на недропользователей дополнительно налагается административный штраф и требуется возмещение ущерба, причиненного окружающей среде такими эмиссиями. Данные суммы могут быть значительными: к примеру, по состоянию на июль 2012 года платежи за эмиссии по Атырауской области составили 10 450 млн тенге, а суммы штрафов и взысканий в счет возмещения ущерба окружающей среде составили 2493 млн тенге².

Таким образом, важность соблюдения положений экологического законодательства для недропользователей трудно переоценить, поскольку их невыполнение может повлечь не только значительные финансовые и репутационные риски для компаний, но и стать причиной расторжения контрактов на недропользование.

Ввиду важности сохранения экологической стабильности и безопасности, актуальным вопросом в области охраны окружающей среды, требующим вмешательства государства, является усовершенствование законодательной базы на непрерывной основе. Соблюдение же требований экологического законодательства всегда будет оставаться важнейшей задачей, стоящей перед недропользователями.

Владимир Кононенко, руководитель департамента налогов и права компании Делойт.
Олеся Кириловская, старший консультант департамента налогов и права компании Делойт
Елена Цурка, консультант департамента налогов и права компании Делойт

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

¹Пункт 10 статьи 495 Налогового кодекса Республики Казахстан.

²Отчет о поступлении платежей за загрязнение окружающей среды и средств от инспекционной деятельности, а также расходование средств на природоохранные мероприятия в Республике Казахстан в разрезе областей на 1 июля 2012 года. http://www.eco.gov.kz/moos/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=79&lang=ru.

³Пп. 44 и 105 ст. 1 Экологического кодекса Республики Казахстан.

⁴Приказ Министра охраны окружающей среды Республики Казахстан от 30 марта 2007 года №94-п «Об утверждении форм документов для выдачи разрешений на эмиссии в окружающую среду и правил их заполнения».

⁵Изменения вступают в силу 1 января 2013 года.



Однако, практически каждая компания, имеющая отношение к недропользованию, нередко сталкивается с неоднозначностью применения норм законодательства уполномоченными органами. Одним из примеров является вопрос разрешенного объема эмиссий, который не в полной мере урегулирован законодательством и может быть истолкован по-разному.

Экологический кодекс устанавливает две категории для измерения допустимых эмиссий — лимиты и нормативы.

Лимиты на эмиссии в окружающую среду определены как нормативный объем эмиссий, устанавливаемый на определенный срок. Нормативы же определены как показатели допустимых эмиссий, при которых обеспечивается соблюдение нормативов качества окружающей среды³.

В разрешении на эмиссии лимиты указаны по всему предприятию в граммах/секунду и приведены в тоннах/год⁴. Нормативы эмиссий указываются в проекте предельно допустимых выбросов и определяются для каждого источника эмиссий на предприятии. Также налоговое законодательство устанавливало десятикратную ставку платы за эмиссии только в случае превышения лимитов, указанных в разрешении на эмиссии.

Тем не менее, в соответствии со сложившейся правоприменительной практикой, государственные органы использовали понятия лимитов и нормативов как взаимозаменяемые, взимая десятикратную ставку платы за эмиссии не только за превышение лимитов, указанных в разрешении, но и за превышение нормативов эмиссий, указанных в проектах предельно допустимых выбросов. Для целей единообразного применения норм Налогового и Экологического кодексов в данном вопросе Законом о внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения от 26 декабря 2012 года⁵ было внесено изменение, в соответствии с которым десятикратная ставка платы за эмиссию применяется за эмиссию сверхустановленных нормативов. Данная поправка вступает в силу с 1 января 2014 года.

Казалось бы, данные изменения должны были внести ясность в отношении объекта обложения десятикратной ставкой платы, но в то же время вопрос о взимании платы в случае превышения



млн тенге составили платежи за эмиссии по Атырауской области по состоянию на июль 2012 года

лимитов, не приводящих к превышению нормативов, остается открытым. То есть мы не исключаем возникновение случаев, когда недропользователь в ходе своей деятельности может производить выбросы в окружающую среду превышающие лимиты, утвержденные разрешением, но в то же время данный объем выбросов может быть в пределах нормативов, установленных в проекте предельно допустимых выбросов.

В соответствии с положениями Налогового Кодекса Республики Казахстан, объектом обложения платой является фактический объем эмиссий в окружающую среду в пределах и/или сверх установленных нормативов эмиссий в окружающую среду. Также расчет экономической оценки ущерба производится в случаях превышения установленных нормативов. Кроме того, административная ответственность наступает в случае превышения нормативов. Таким образом, привязка к лимитам, указанным в разрешении при расчете налоговой платы, возмещения ущерба и административного штрафа, отсутствует.

10 450

Как показывает правоприменительная практика государственных органов, данный вопрос стоял и ранее. С целью избежания двойной платы некоторые компании практиковали перерасчет грамм/ секунду в тонны/год и вычет уже уплаченных сумм за превышение нормативов от сумм, подлежащих оплате за превышение лимитов. Данный подход, хотя и не закреплен законодательно, представлялся разумным, поскольку в данном случае исключалась двойная оплата за один и тот же объем эмиссий. Другие компании производили уплату как за превышение нормативов эмиссий, так и превышение лимитов, установленных в разрешении, что возможно соответствует позиции государственных органов.

Хочется надеяться, что дальнейшее усовершенствование законодательства в данной сфере приведет к тому, что толкование норм законов со стороны уполномоченных органов не будет вызывать разночтений, а будет отражать точный смысл норм применяемых положений законодательства.



Vladimir Kononenko, Head of Tax & Legal Department, Deloitte
 Olesya Kirilovskaya, Senior Consultant of Tax & Legal Department, Deloitte
 Yelena Tsurka, Consultant of Tax & Legal Department, Deloitte

URGENT ISSUES WHEN APPLYING TAX AND ENVIRONMENTAL LEGISLATION TO SUBSOIL USE

THE LEGISLATIVE BASE OF KAZAKHSTAN, A COUNTRY WITH CONSIDERABLE ECONOMIC DEPENDENCE ON ITS EXTRACTIVE INDUSTRIES, HAS SOME UNIQUE FEATURES, PARTICULARLY WITH REGARD TO ITS STRICT MANAGEMENT OF THE ACTIVITY OF SUBSOIL USERS.

Due to the specific character of their activities, subsoil users are responsible for discharge of waste products into the environment and the disposal of industrial waste, legally defined as emissions. In this regard, the norms of environmental and tax legislation of the Republic of Kazakhstan are complementary, establishing permissible limits for emissions and fines for exceeding those limits. The volume of emissions permitted for each subsoil user is limited and fixed by Emission Permits issued by state bodies on the basis of quotas for the maximum permissible volume of emissions generated by subsoil users according to their industrial requirements.

The tax legislation of the Republic of Kazakhstan envisages a fee for the emission of hazardous substances into the environment up to a permitted volume. In the event that a subsoil user exceeds

that permitted volume, the fees are charged tenfold. Moreover, in addition to the tax payments, an administrative fine is imposed on subsoil users and damage caused to the environment by emissions shall be repaired. The sums involved can be significant; for example, as of July 2012, emission payments in the Atyrau region reached 10.45 million KZT and the overall amount of fines to compensate for environmental damage was 2493 million KZT.

Thus, it is hard to overestimate the importance of observing the environmental legislative provisions for subsoil users, as failure to comply with them can not only result in significant financial and reputational risks for the companies, but can also cause the revocation of subsoil use licensing.

In view of the importance of preserving ecological stability and safety, an urgent issue in the field of environmental protection which requires government intervention is that of improving the legal framework on a continuous basis. Observing the requirements of environmental legislation will always remain the main issue for subsoil users.

However, in practice, every subsoil-using company quite often faces authorities that have varying interpretations of the application of legislative norms. One example is the issue of the permitted volume of

emissions, which is not made entirely clear by the legislation and can be interpreted in different ways.

The Kazakhstani Environmental Code establishes two categories for measuring permissible emissions, namely limits and norms.

The limits on environmental emissions are defined as the normative volume of emissions, set for a specified period of time. The norms are defined as parameters of permissible emissions, under which the observance of norms of environment quality is envisaged.

The Emission Permit granted to a company specifies the limits for the whole enterprise in grams per second and tons per annum. The norms are specified in the Project of Maximum Permissible Emissions (MPE) and are determined for each source of emissions within the enterprise. Moreover, the tenfold rate of payment for emissions is envisaged by the tax legislation only in the event that the limits specified in the Emission Permit are exceeded.

Nevertheless, in tandem with the current law enforcement practice, the state bodies used the concepts of limits and norms as interchangeable, collecting the tenfold rate of payment for emissions, not only for exceeding the limits specified in the Permit, but also for exceeding the norms specified

in the Project of MPE. For the purposes of the uniform application of the Tax and Environmental Codes on this issue, an amendment has been introduced by means of the Law On amending some acts of the Republic of Kazakhstan concerning Taxation of December 26 2012, according to which the tenfold rate of payment for emissions is applied for exceeding the established norms. The Amendment will come into effect on 1 January 2014.

It would seem the amendments were meant to provide clarification in relation to the object of taxation at the tenfold rate of payment, but at the same time the issue of the collection of a fee in the event that the limits are exceeded but the norms are not remains open to interpretation. Thus, we cannot exclude the possibility that a subsoil user, during the course of its activity, could create emissions into the environment which exceed the limits approved by the Permit, but at the same time remain within the norms established in the Project of MPE.

In compliance with the provisions of the Tax Code of the Republic of Kazakhstan, the object of taxation is the actual volume of environmental emissions within and/or over the established norms. Moreover, an economic estimation of damage is carried out in cases where the established norms are exceeded. In addition, administrative responsibility is meted out when the norms are exceeded. Thus, calculations of tax payments, compensation for damage and administrative fines are not linked to the limits specified in the Permit.

As shown by the practice of the state authorities in enforcing the law, this was also an issue of contention in the past. In order to avoid double payments, some companies recalculated the grams per second ratio into tons per annum and withheld sums already paid for exceeding the norms from the amounts payable for exceeding the limits. Though not fixed in stone by legislation, this approach seemed reasonable, since it eliminated the possibility of double payment for the same volume of emissions. Other companies made payments for exceeding both the norms of emissions and the limits established in the Emission Permit, which probably conforms to the position of the state bodies.

It is hoped that further improvements to the legislation in this sphere will ensure that different authorities' interpretations of the provisions of legislation do not result in varied results, but reflect an exact sense of the norms from the applicable provisions of the legislation.

REFERENCES IN THE ARTICLE

- ¹ Clause 10 of Article 495 of the Tax Code of the Republic of Kazakhstan.
- ² Report on receipt of payments for environmental pollution and funds from inspection activity as well as expenditure of funds for environmental measures in the Republic of Kazakhstan by regions as of July 1, 2012. http://www.eco.gov.kz/moos/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=79&lang=ru.
- ³ Clauses 44 and 105 of Article 1 of the Environmental Code of the Republic of Kazakhstan.
- ⁴ Order of the Minister of Environmental Protection of the Republic of Kazakhstan as of March 30, 2007 # 94 On approval of forms of documents for issue of permits for environmental emissions and rules of their filling.
- ⁵ Alterations shall come into effect on January 1, 2013.

The sums can be significant: for example, as of July 2012 payments for emissions for the Atyrau region were 10 450 million KZT



А.К. Тукаев, М.Т.Омарова АО «Казахский институт нефти и газа»

О ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ФАКТОРАХ И ПРОГНОЗЕ ЦЕНЫ БРЕНТ В 2013 ГОДУ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ СУЩЕСТВУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ЧИСЛО ДОСТАТОЧНО ПЕССИМИСТИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В 2013 ГОДУ И ВОЗМОЖНОЙ РЕЗКО-НЕГАТИВНОЙ ТРАЕКТОРИИ ЦЕНОВЫХ ПАРАМЕТРОВ НЕФТЯНОГО РЫНКА. ВМЕСТЕ С ТЕМ, ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ БАЗИРУЮТСЯ НА ПРОСТОЙ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ ИЛИ УЧЕТЕ ОДНОГО-ДВУХ ФАКТОРОВ, СИТУАЦИЯ ПО КОТОРЫМ МОЖЕТ БЫТЬ ОБУСЛОВЛЕНА ТРИВИАЛЬНЫМ МАНИПУЛИРОВАНИЕМ ОБЩЕСТВЕННЫМ МНЕНИЕМ.

В целях объективного и не «размазанного» рассмотрения вариантов возможного развития ситуации на нефтяном рынке, по нашему мнению, необходимо рассмотреть фундаментальные аспекты процессов ценообразования (несмотря на возросшую значимость биржевого характера формирования цен на нефть и соответствующих спекулятивных составляющих). В части формирования спроса – это динамика и прогноз развития мировой экономики в целом, а также ведущих мировых «игроков». В части предложения – это возможности ключевых поставщиков нефти. С учетом наличия информации представляется целесообразным рассмотреть следующие факторы влияния на цену Brent в 2013 году:

- Мировая экономика
- США
- Китай
- Еврозона
- Ситуация в других ведущих экономиках мира
- Страны ОПЕК
- Ведущие поставщики нефти, не входящие в ОПЕК
- Возможные форс-мажорные обстоятельства

Мировая экономика

Предварительная оценка роста мирового ВВП в 2012 году составляет около 3,3%. Несмотря на определенное замедление темпов в текущем году, прогнозы МВФ и Всемирного банка на 2013 год – 3,5% и выше.

Рост ожидается четвертый год подряд. Также следует учитывать, что прогнозы ведущих мировых организаций основаны на сдержанно-пессимистичном подходе.

Начиная с 1970 года самый краткий цикл мирового экономического роста на уровне больше 2% (т.е. выше уровня, близкого к рецессии) составляет семь лет. Проведенная экстраполяция на основе последних пятидесяти лет говорит о том, что снижение нынешних темпов роста до уровня, близкого к рецессионному, возможно только через 1–3 года и только при наличии возрастающего числа серьезных проблем в глобальной экономике.

С учетом значительной корреляции мирового номинального ВВП с ценовыми параметрами нефтяного рынка – возможная среднегодовая цена Brent в 2013 году составит минимум 100 долларов за баррель.

США

В 2012 году Соединенные Штаты продолжили доминирование в мире по объему номинального ВВП и объему спроса на энергоресурсы. Рост реального ВВП в сравнении с 2011 годом ожидается на уровне 2,2%, или с увеличением почти на 0,4 процентных пункта. В финансовом пересчете это эквивалентно росту почти на 500 млрд. долларов, что больше объема номинального ВВП ЮАР, Бельгии, Малайзии или Швеции.

Прогноз реального роста на 2013 год – более 2,1%, что свидетельствует о перспективах стабилизации экономического развития.

В контексте влияния США на общий спрос на нефтяном рынке представляется целесообразным также выделить в числе прочих следующие возможные факторы: поствыборный период в целом и вытекающая из него финансовая политика государства.

Поствыборный период

В последние 20 лет влияние электоральной кампании в «государстве N1» на ценовые факторы мирового нефтяного рынка в поствыборный год заключается в следующем. В случае ожидаемых большинством прогнозов результатов голосования цена на нефть подвержена в целом позитив-

ному среднегодовому тренду, как, например, в 2005 или 2009 годах.

В случае определенного равенства кандидатов (например, в 2000 году исход противостояния Буша и Гора решил только дополнительный пересчет голосов) следующий год для мировой нефти характеризуется неустойчивой траекторией.

В 2012 году победа действующего Президента США не являлась в полной мере очевидной. Для примера – 12 из 18 ведущих аналитиков Уолл-стрит в текущем году отдавали предпочтение Ромни.

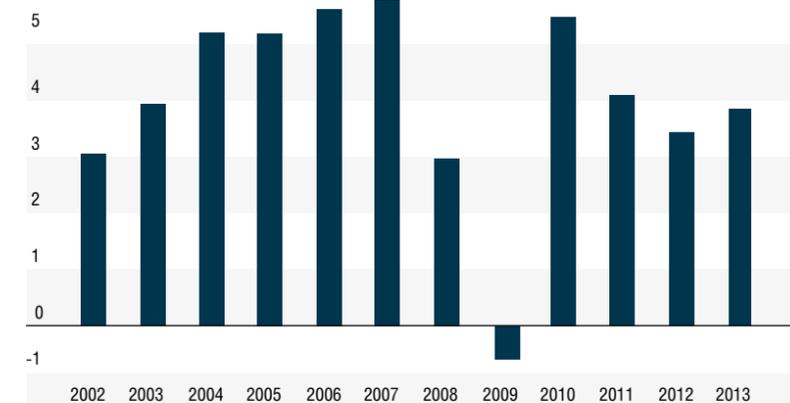
Финансовая политика

Одной из ключевых проблем, стоящих перед президентом США, является сокращение дефицита бюджета. В этой связи в 2013 году возможны два варианта событий – либо реализация жесткой бюджетной политики, либо – ее более мягкого варианта.

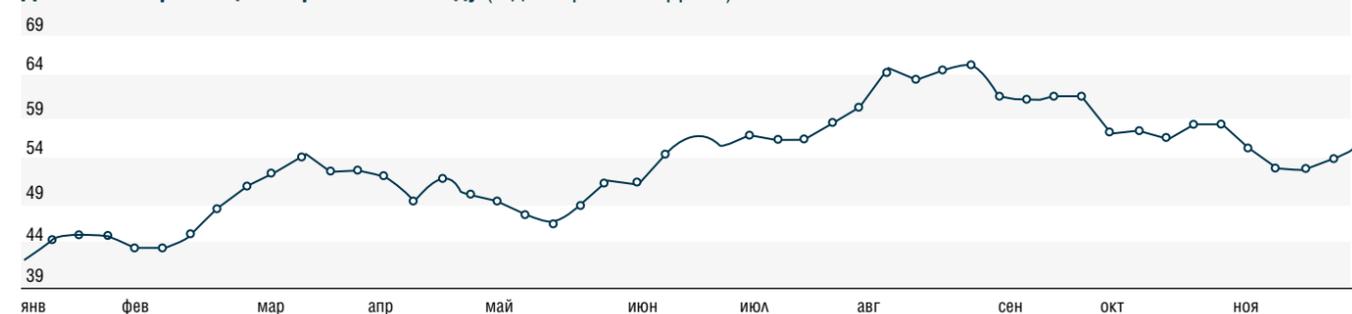
В привязке к этому будет находиться вопрос курсовой политики, что может существенно изменить ценовые параметры нефтяного рынка, так как существует устойчивая обратная пропорциональность между курсом доллара США и ценой на нефть – чем выше курс валюты, тем ниже цена на нефть WTI, а, соответственно, и Brent.

Представляется, что Администрация Обамы все-таки не пойдет на предельное ужесточение

Динамика темпов роста мирового реального ВВП в 2002-2013 годы (в % к предыдущему году)



Динамика мировой цены Brent в 2005 году (в долларах за баррель)



бюджетной политики, а, значит, радикального изменения курса доллара не предвидится. В данном контексте влияние США на нефтяные цены в 2013 году представляется слабо-позитивным.

Китай

В настоящее время КНР второй год подряд удерживает второе место в мире по объему номинального ВВП. Вместе с тем, если в 2010 году ВВП США превышал аналогичный показатель КНР в 2,4 раза, то в 2011 году – в 2,1 раза, а в 2012 году ожидается – 1,9 раза.

По прогнозу ОЭСР в 2016–2017 годы Китай может выйти на первое место по номинальному ВВП, в т.ч. с превышением совокупного объема всех стран зоны евро.

В настоящее время, несмотря на некоторое замедление, страна на протяжении более чем 10 лет сохраняет самые высокие темпы экономического роста среди десяти ведущих государств мира.

Таким образом, Китай усиливает свои позиции, как в мировой иерархии, так и в части формирования спроса на энергоресурсы. Как известно, в ближайшие пять лет Китай и США будут потреблять около половины всей нефти в мире.

По нашему мнению, несмотря на проведение 18 съезда Компартии Китая и изменение состава ключевых фигур в руководстве страны, кар-

динальных перестроек экономической политики в первый год происходить не будет. Внутренний спрос объявлен приоритетом государства – а это одна из основополагающих баз мирового нефтяного спроса и повышающий фактор цены на нефть.

Прогноз роста ВВП КНР на 2013 год составляет более 8%. Таким образом, темп роста более 7% – сохранится для данного государства 22 года подряд.

Еврозона

ЕС пока остается вторым потребителем нефти в мире после США. По итогам 2012 года экономический рост данного объединения ожидается на уровне минус 0,2%. При этом сохраняется уникальная ситуация сохранения номинального объема ВВП ЕС на уровне 16 трлн. долларов в течение четырех лет подряд.

Тема развития рецессии в ЕС широко обсуждается различными структурами и нет необходимости в компиляции различных материалов. Вместе с тем, представляется важным выделить два особо значимых момента для мирового рынка нефти:

- проблематичность готовности правительств Греции, Португалии, Италии и др. реализовать в своих странах жесткие экономические меры;
- сохранение решительности ведущих государств ЕС – Германии и Франции – в вопросе поддержки партнеров по континентальному объединению.

По обоим аспектам есть проблемные моменты, включая выборы в бундестаг Германии в 2013 году и, соответственно, возможное изменение состава Правительства и внешнеэкономической политики этой страны.

В целом, в настоящее время и в 2013 году ЕС остается главным понижающим фактором цен мирового нефтяного рынка.

Япония

Начиная с 2010 года государство занимает третье место в мире по объему экономики, уступив вторую позицию Китаю. По итогам 2012 года ожидается один из самых высоких темпов роста ВВП страны за последние 10 лет – 2,2%. Прогноз на 2013 год носит рецессионный характер – 1,2%.

Индия

Благодаря темпам роста в последние десять лет не ниже 4,5% Индия усиливает свои позиции в группе ведущих стран мира по объему номинального ВВП. При этом по итогам 2012 года темп роста Индии является вторым в данной группе стран после показателей КНР, а накопленный рост ВВП к уровню 2002 года составляет почти 111%. В 2013 году ожидается переход Индии на восьмое место в мире, оттеснив на 9–10 место Россию и Италию.

Бразилия

Единственный представитель Южной Америки в десятке мировых лидеров в 2012 году балансирует на стыке стабильности и рецессии. Если в 2010 году рост ВВП составлял 7,5%, то в 2011 году – 2,7%, в 2012 году – 1,5% (существует и прогноз – порядка 3%). Ситуация в данной стране обусловлена высокой ролью агробизнеса и связанной с ним промышленностью.

Вместе с тем, за последние пять лет объем номинального ВВП страны вырос в 1,8 раза или более чем на 1 трлн. долларов. Ожидаемый рост в 2013 году составляет порядка 4%, что свидетельствует об оптимистических перспективах дальнейшего развития экономики.

Россия

После кризисного 2009 года, когда ВВП страны упал на 7,8%, последние три года характеризуются темпом роста на уровне 4%. Аналогичный показатель ожидается и в 2013 году.

Страны ОПЕК

В своих прогнозах на 2013 год страны ОПЕК ориентируются на сохранение мирового спроса на нефть в пределах 90 млн. баррелей в сутки, из которых нефтяной картель обеспечивает около 30 млн. баррелей.

Последствия эмбарго на поставки нефти из Ирана не отражаются на текущих и потенциальных объемах предложения на мировом рынке углеводородов.

Практически все страны ОПЕК готовы наращивать объемы добычи, но проводят компромиссную политику поддержки текущего ценового уровня за счет квотирования поставок нефти.

В тоже время активизировались меры США и ЕС в отношении противодействия теневым нефтяным каналам. Об этом свидетельствует тот факт, что Иран подготовил законопроект о снижении объемов экспорта нефти на треть. Ранее руководство этой страны заявляло о возможности сохранения традиционных объемов экспорта за счет диверсификации маршрутов поставок.

Ведущие поставщики нефти, не входящие в ОПЕК

США, Россия и Китай в совокупности обеспечат добычу в 2013 году порядка 25 млн. баррелей в сутки.

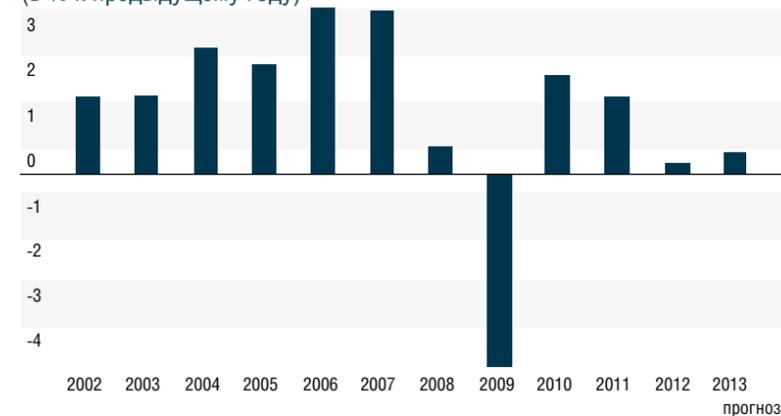
При этом США прогнозирует рост объемов на 2% в сравнении с 2012 годом, Россия – на 6%, Китай – сохранение текущего уровня.

В отличие от стран ОПЕК в США и КНР максимально усилилось внимание к процессам совершенствования технологий добычи трудноизвлекаемой нефти. В данных странах осуществлены серьезные продвижения в части добычи углеводородов из сланцевых месторождений. За счет этого, в частности, появились прогнозы о

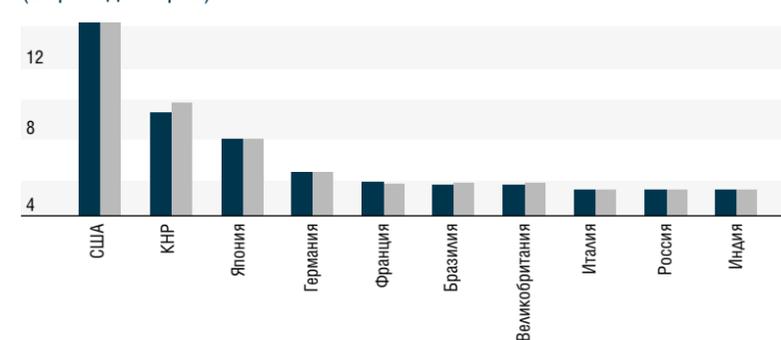
выходе США в 2020 году на первое место в мире по объемам добычи нефти.

Следует отметить, что по другим значимым игрокам нефтяного рынка – Канаде, Мексике и Норвегии – в 2013 году ожидается, соответственно, рост на 2,6% и снижение на 3,7% и 6,3%.

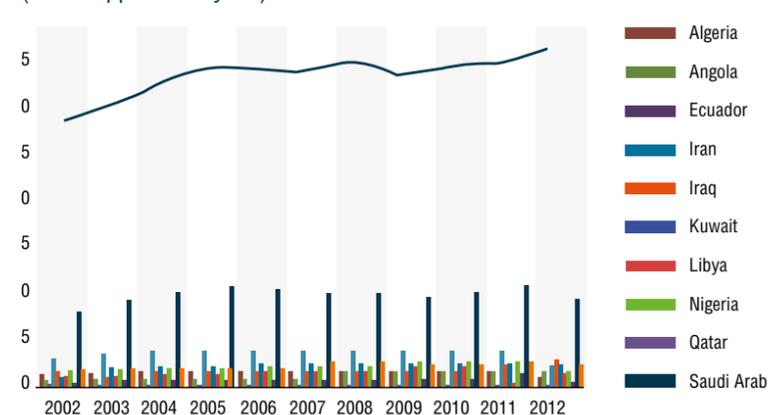
Динамика роста совокупного реального ВВП ЕС (в % к предыдущему году)



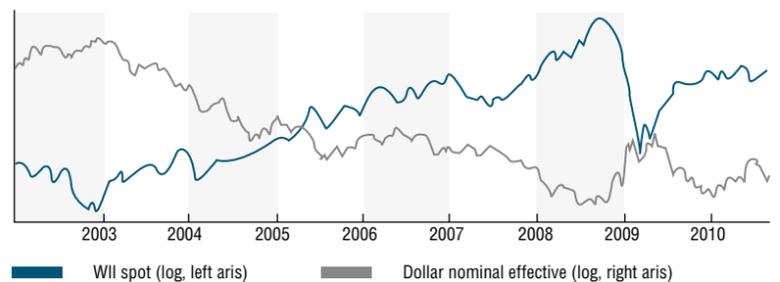
Десять ведущих стран мира по объему номинального ВВП по ожидаемым данным в 2012 году и прогнозу на 2013 год (в трлн. долларов)



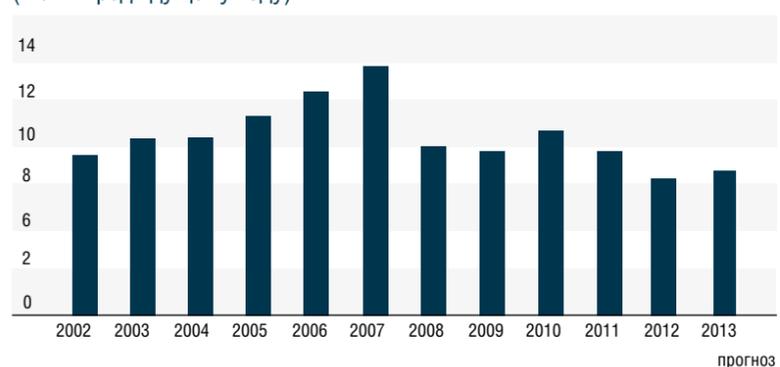
Динамика совокупной добычи нефти ОПЕК в 2002-2012 гг. (млн. баррелей в сутки)



Эмпирическая корреляция курса доллара и цены нефти WTI в последние 10 лет



Динамика экономического роста КНР в 2002-2013 годы (в % к предыдущему году)





\$120

может достигнуть цена Brent в 2013 году

Возможные форс-мажорные обстоятельства нефтяного рынка

В последние годы широким резонансом в мире обладают различные природно-климатические явления и эскалация напряженности в межгосударственных отношениях. Так, последний ураган «Сэнди» вынудил закрыть на несколько дней две трети нефтеперерабатывающих заводов на восточном побережье США, крупнейший в регионе трубопровод, большую часть крупных портов и другие транспортные коммуникации. Результатом стало определенное падение спроса на нефть.

Вместе с тем, совокупное число крупных землетрясений, ураганов и наводнений в мире за последние десять лет варьируется от 13 до 25 явлений в год. В т.ч. в части ураганов около американского побережья особенно активен период с июня по ноябрь.

С другой стороны, постоянного нарастания числа крупных техногенных катастроф не наблюдается. Таким образом, данный фактор влияния на ценовые параметры нефтяного рынка носит в большей степени психологический характер и зависит от степени освещения явления в СМИ.

Аналогичная ситуация и по крупным военным международным конфликтам. В последние годы число таких событий варьируется от 2 до 6. Вместе с тем, широко освещаемый в мире потенциал напряженности между Японией и Китаем, Сирией и Турцией, Северной и Южной Кореей, Израилем и Ираном и др. – в целом не находит подтверждения последующими реалиями.

В 2013 году драйвером, поддерживающим рост нефтяных котировок, продолжит оставаться ситуация на Ближнем Востоке. Боевые действия между израильскими войсками и группировкой ХАМАС, резкие заявления правительства Израиля, внешняя политика США, ситуация в Сирии и т.д. – станут факторами, расцениваемыми в качестве угроз поставок нефти из ближневосточного региона.

Выводы

Явных предпосылок к мировому экономическому кризису не имеется. Рецессионные процессы в еврозоне балансируются поступательно-

существует устойчивая обратная пропорциональность между курсом доллара США и ценой на нефть – чем выше курс валюты, тем ниже цена на нефть WTI, а, соответственно, и Brent.

стью развития и достаточной стабильностью роста других ведущих стран мира.

Соответственно, фундаментальных причин обрушения цен на нефтяном рынке не прогнозируется. В более явном виде зафиксированы предпосылки дальнейшего роста цены Brent.

В части спроса на мировом нефтяном рынке особо значимые факторы следующие:

Повышающее влияние на цены – Мировая экономика в целом; США (в случае отсутствия резкой корректировки экономической политики); стабильность высокого экономического роста КНР, активное экономическое продвижение Индии и ряда других развивающихся государств.

Понижающее – закрепление в зоне рецессии Италии и определенная вероятность вовлечения в рецессию Великобритании, Франции и Германии; протестные настроения в Греции, Португалии и др. странах; «стабильность» минимального экономического роста Японии; техногенные явления, блокирующие спрос на нефть.

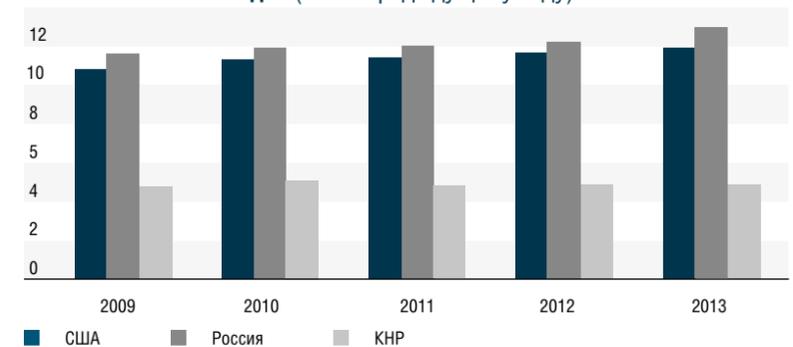
В части предложения: Повышающее влияние на цены – сохранение политики квотирования в ОПЕК; усиливающаяся ограниченность поставок со стороны Ирана; снижающиеся объемы добычи в Мексике и Норвегии; капиталоемкость новых технологий добычи; рост числа природных форс-мажорных обстоятельств, ограничивающих не только добычу, но транспортировку углеводородов.

Понижающее – потенциал роста добычи в целой группе государств (от ОПЕК до России и Казахстана); тневая нефть; активизация использования сланцевых, битуминозных и других месторождений.

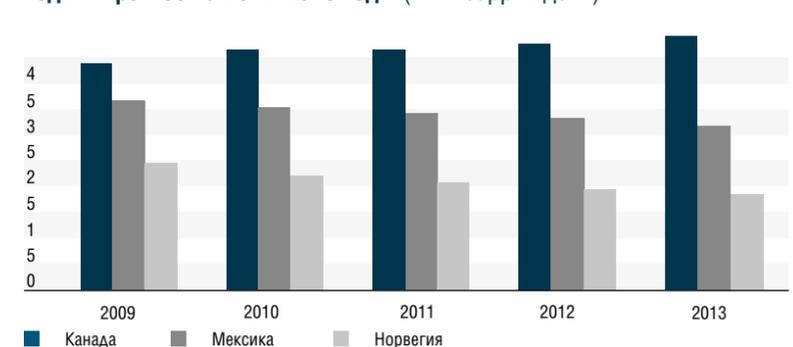
С учетом преобладания и веса повышающих факторов цена Brent в 2013 году может достигнуть отметки в 120 долларов и выше.

Возможные резкие флуктуации ценовой траектории прогнозируются на срок 2–3 месяца (особенно в период предвыборной борьбы в Германии, опубликования данных по стратегическим резервам США, балансировки курса доллара к евро, протестных акций в ряде стран мира, межгосударственной напряженности в странах Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, ураганов, тайфунов и прочих явлений).

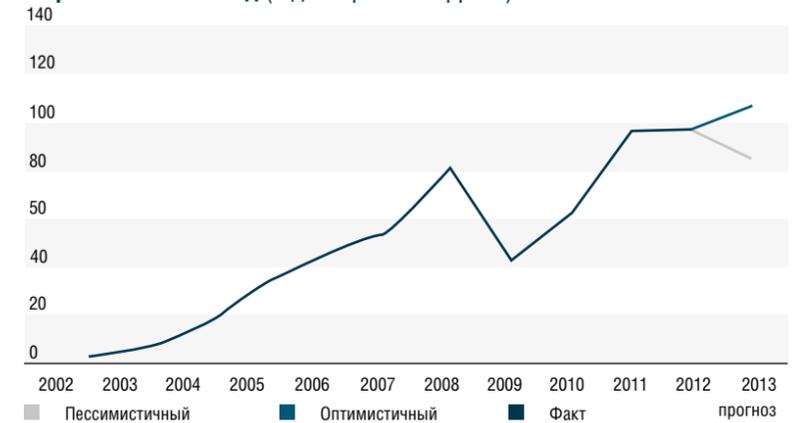
Динамика добычи нефти в США, России, КНР в 2009-2011 годы и прогноз на 2012-2013 годы (в % к предыдущему году)



Динамика добычи нефти в Канаде, Мексике и Норвегии в 2009-2011 годы и прогноз на 2012-2013 годы (млн. барр. в день)



Динамика среднегодовой цены Brent с 2002 по 2012 годы и прогноз на 2013 год (в долларах за баррель)





А.И. Громов, Н. Исаин (ЗАО «Глобализация и Устойчивое развитие. Институт энергетической стратегии», Россия, Москва)

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ: ПРОГНОЗ НА 2013 ГОД

ХАРАКТЕРНОЙ ЧЕРТОЙ СОВРЕМЕННОГО НЕФТЕГАЗОВОГО РЫНКА ЯВЛЯЕТСЯ ПОЯВЛЕНИЕ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА АГЕНТОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ НЕ ТОЛЬКО В ПОЛУЧЕНИИ ВЫГОД ОТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ СЫРЬЯ И ПРОДУКТОВ, НО И В ВЫГОДАХ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН. НА МИРОВОМ НЕФТЯНОМ РЫНКЕ ПРИСУТСТВУЕТ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО СРОЧНЫХ И БЕССРОЧНЫХ КОНТРАКТОВ С РАЗНОЙ СТЕПЕНЬЮ РИСКА

Осуществление торговых операций происходит на торговых площадках или биржах (как реальных, так и электронных), разбросанных по всему миру. Все больше привлекаются разные компьютерные технологии для автоматизации процесса торговли с целью ускорения, упрощения процедуры заключения сделок и получения достоверной информации.

На долю операций с фактической поставкой нефти и нефтепродуктов приходится меньше 1% общего объема совершаемых биржевых сделок. То есть, мировой рынок существует сегодня как бы на двух взаимосвязанных уровнях: исходный уровень – рынок физической нефти, и производный уровень – финансовый рынок нефтяных контрактов. Соответственно, на динамику и направление котировок нефти могут влиять большое количество факторов, где фундаментальные показатели спроса, предложения или изменения коммерческих запасов нефти в США, уже не играют прежней значительной роли.

Именно возможность предусмотреть в прогнозной модели различные факторы, с переменной доминирующей ролью разных входящих параметров, отличает разработанную в Институте энергетической стратегии нейронную модель от других нейросетевых программ.

Ниже представлен комментарий и прогноз динамики котировок нефти марки Brent на текущий период и следующий 2013 год.

История показывает, что тенденция, заложенная на биржевом рынке в середине осени, как правило, находит отражение и в конце уходящего года. Та-

ким образом, тенденция снижения нефтяных котировок, имеющая место в конце октября, может найти отражение в дальнейшей динамике в декабре 2012 г.

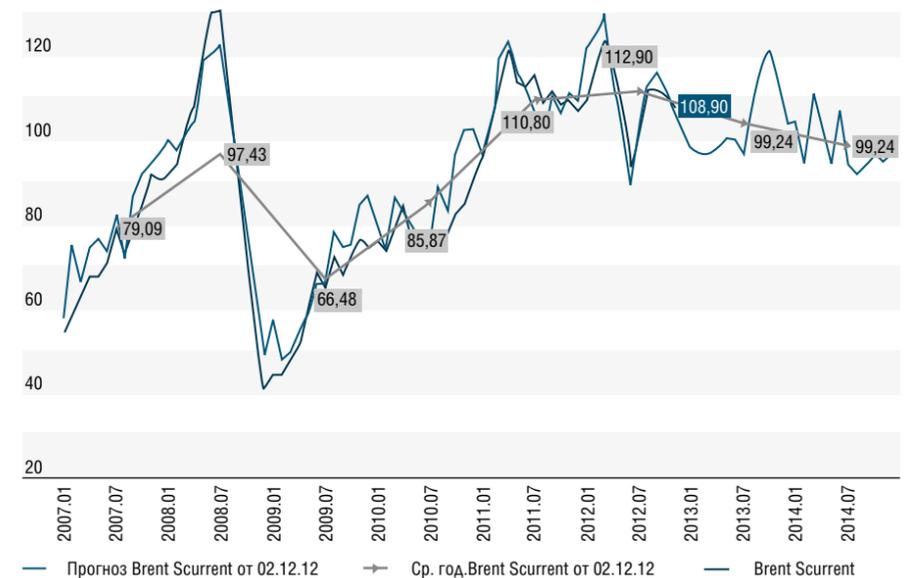
Если первую половину ноября дневные котировки нефти марки Brent выросли с уровня 105 до 112 долл. за баррель, то всю вторую половину месяца цены находились в узком диапазоне между 109,5 и 111,5 долларов за баррель. И несмотря на растущую динамику ноября, среднемесячная ноябрьская цена составила 109 долл. за баррель, что на 2,5% ниже октябрьского среднемесячного уровня в 111,7 долларов.

Данная узкодиапазонная динамика торгов нефтяными контрактами точно повторяла динамику движения доллара на международном валютном рынке. Как правило, все товарные акти-

вы номинированы в долларах, поэтому при снижении или росте цен на нефть одновременно изменяются и котировки основной валютной пары евро/доллар. Интересно отметить, что корреляция валютной пары евро/доллар с котировками нефти марки Brent в ноябре месяца была в 2 раза меньше, чем с нефтью марки WTI. Этот факт говорит о том, что американская биржа NYMEX, в настоящее время, менее подтверждена спекулятивными раскачкам ценового диапазона, чем европейская ICE.

Что это значит, применительно к дальнейшему периоду в конце этого года – начале 2013 г.? Во-первых, можно ожидать некоторого снижения котировок нефти в декабре 2012 г. – январе 2013 г., в контексте октябрьского тренда. Во-вторых, повышенную волатильность цен.

Существующие риски продолже-





ния мер поддержки мировой экономики (США и ЕС) монетарными мерами сохраняются, где роль действий со стороны ФРС будет первостепенной. Здесь инвесторы, хеджеры и спекулянты ждут решения ФРС от 11–12 декабря 2012 г. по вопросу продления программы выкупа долгосрочных облигаций.

Большинство членов руководства ФРС хотели бы сохранить действие программы выкупа долгосрочных бумаг за счет продажи краткосрочных. Здесь сохраняется интрига и неопределенность в части объема выкупа. Ранее объем выкупа по операции Twist был на ежемесячном уровне в 45 млрд долл. Кроме того, ожидание «фискального обрыва» не дает покоя аналитикам инвестиционных домов, что в итоге, сказывается на узкодиапазонной торговле на всех рынках, как товарных, так и финансовых.

Планируемое снижение дефицита в США с 2013 г. за счет повышения фискальной нагрузки и снижения государственных расходов, может иметь место. Но заложенный в проект бюджета уровень снижения дефицита в 2013 г. к 2012 г. в 30% – маловероятен. Здесь стоит отметить, что за последние 10 лет дина-

мика роста/снижения дефицита федерального бюджета США совпала с направлением роста/снижения среднегодовых цен на нефть. Отсюда ожидать значительного снижения среднегодовых котировок на нефть в 2013 г. не стоит, что и отражает наша прогнозная расчетная модель.

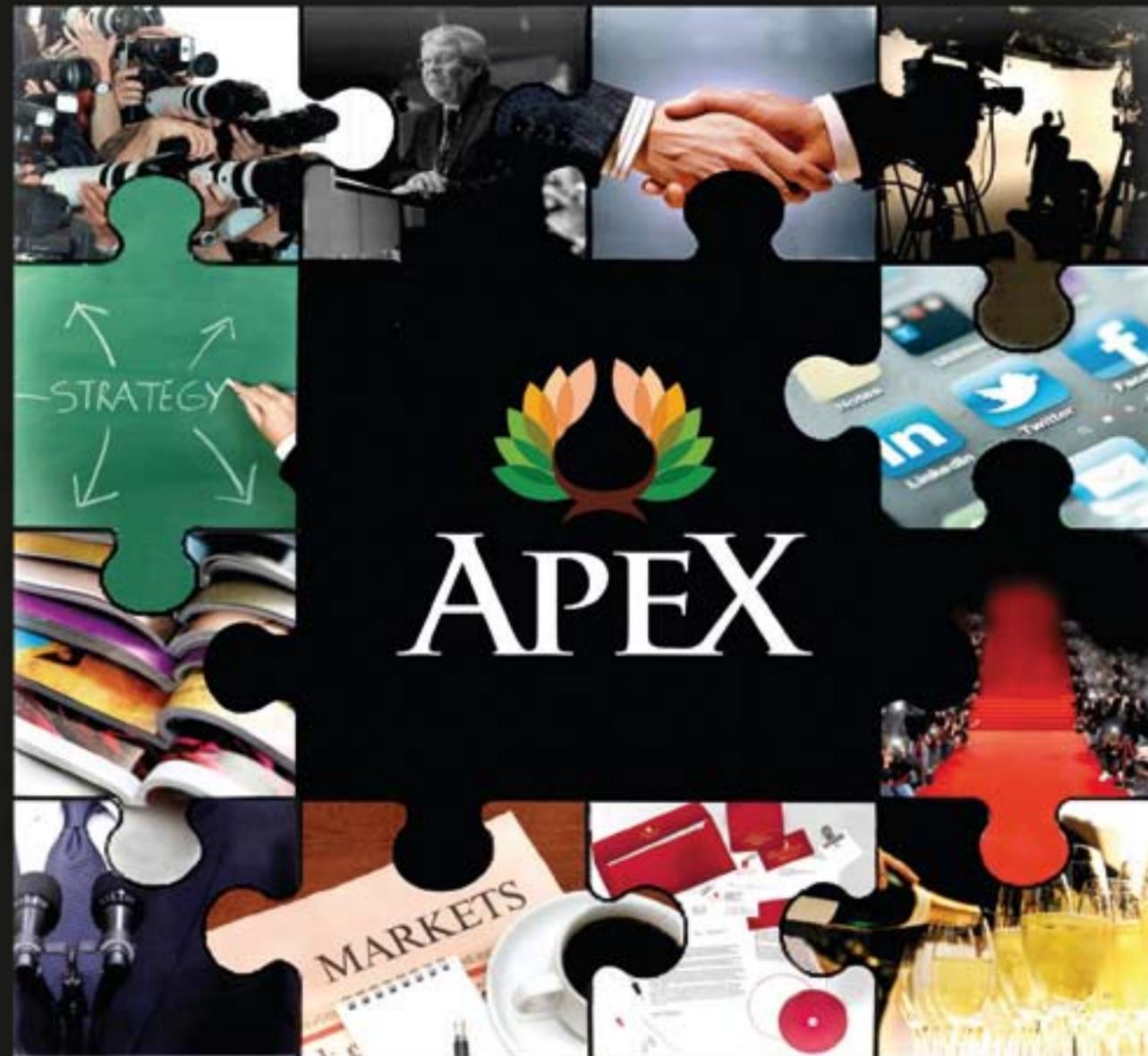
Напомним, предновогодняя динамика на всех биржевых рынках не всегда является слагающей нового тренда в следующем году. Инвесторы уходят на длинные каникулы. Большинство закрывают свои годовые позиции, поэтому рынок становится очень «тонкий» и непредсказуемый – без устойчивого направления.

В целом, среднегодовая цена на нефть в 2012 году предположительно будет держаться на уровне 112 долларов за барр. В 2013 году среднегодовая цена на нефть предположительно составит 105 долларов за баррель. Торговый диапазон в 2013 году будет находиться между среднемесячными уровнями 100 долларов и 123 доллара за баррель, где в первой половине года ожидается тестирование нижней границы. Данный расчет сделан многофакторной нейронной



моделью прогнозирования нефтяных цен. Нейропрогноз дает минимальную планку 93 доллара за баррель в 2014 году и максимальную – 122,82 доллара за баррель к концу 2013 года.

Среднегодовые значения цены за 3-х годичный период будут держаться на уровне 107 долларов за баррель нефти марки Brent.



PUBLIC RELATIONS

Made in Kazakhstan

Email: info@apexpr.kz www.apexpr.kz
+7 7172 790 360 +7 7172 790 362

НАЧАЛО СОТРУДНИЧЕСТВА КОНСОРЦИУМА «WELDING GROUP» С КОРЕЙСКИМИ И ЕВРОПЕЙСКИМИ ПАРТНЕРАМИ – КРУПНЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ СВАРОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В конце 2012 г. консорциум получил первую партию сварочных материалов производства Hyundai Welding Co. LTD и дистрибьюторский сертификат, подтверждающий статус официального поставщика материалов Hyundai Welding Co. LTD на территории Республики Казахстан. Компания Hyundai Welding Co. LTD занимается производством сварочных материалов широкой номенклатуры (сварочные электроды, порошковая проволока, проволока для сварки под флюсом, материалы для наплавки и материалы для сварки и наплавки высоколегированных сталей). Головной офис расположен в городе Сеул. Валовый объем производства на четырех заводах составляет порядка 31 000 тонн продукции в месяц. Сварочными материалами Hyundai Welding Co. LTD пользуются такие признанные производители, как крупнейшая судостроительная компания в мире Hyundai Heavy Industries, Toyota, Caterpillar, John Deere (Европейское отделение) и многие другие крупнейшие компании.

В декабре 2012г. консорциум «Welding Group» подписал дистрибьюторский договор с компанией Chung Song Industry Co. Ltd., ведущим Южно-Корейским производителем автоматических сварочных кареток под брендом KOWELD, позволяющих выполнять механизацию сварочных работ с минимальными капиталовложениями. На данный момент получен дистрибьюторский сертификат и заказана первая партия оборудования.

Также в декабре 2012 года консорциум получил первую партию абразивных дисков NORTON-STARLINE. Абразивные диски NORTON-STARLINE производятся на заводах концерна SAINT-GOBAIN Abrasives в Европе. Диски STARLINE характеризуются высоким ресурсом и безупречным качеством. Отличная скорость работы при соблюдении всех европейских требований к безопасности и охраны труда. Качество и производительность продукции Norton в три раза превосходят аналогичные продукты, выпускаемые сторонними производителями. При приобретении одного отрезного круга Norton, можно сэкономить, как минимум на трех кругах от других производителей. Личная безопасность рабочего, использующего отрезные и зачистные круги, является первостепенной задачей Norton и Saint-Gobain Abrasives. Все круги Norton разработаны, произведены и протестированы на безопасность в соответствии с европейскими стандартами. Saint-Gobain Abrasives аттестована по системе управления качеством продукции ISO 9001 и на соответствие требованиям охраны окружающей среды ISO 14001.



УСПЕХ ИННОВАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Для научно-производственной фирмы «Пакер» (г. Октябрьский, Республика Башкортостан) 2012 год запомнился целым рядом значимых событий.

Во-первых, фирма «Пакер» в 2012 году отпраздновала юбилей – 20 лет со дня основания. На протяжении всех этих долгих лет предприятие успешно решает сложные задачи, внедряет инновационные технологии, занимается выпуском изделий высокого качества, постоянно расширяя их номенклатуру, успешно осваивает новые рынки сбыта.

Во-вторых, в течение данного пери-

ода укрепилось взаимодействие и налажилось более тесное сотрудничество Республики Казахстан и Республики Башкортостан.

В Республике Казахстан работают наши официальные представители – ТОО «Алмеер Т». Все вопросы, касающиеся приобретения пакерного оборудования и запасных частей можно решить непосредственно обратившись к нашим официальным представителям.

В-третьих, в рамках Московского международного форума «Открытые инновации» фирма «Пакер» была награждена дипломом лауреата рей-

тинга российских высокотехнологичных и быстроразвивающихся компаний «Тех-Успех», вошедших в ТОП-30 лучших компаний.

В-четвертых, по итогам конкурса на соискание премии правительства Российской Федерации в области качества НПФ «Пакер» был вручен диплом за достижение значительных результатов в области качества за 2011 год, как предприятию, имеющему репутацию надежного производителя высококачественного оборудования и конкурентоспособной продукции, внедряющему высокоэффективные методы менеджмента качества.



УСИЛЕНИЕ КОМПАНИЙ

Компания «Каспий Инжиниринг» в конце 2012 года завершила ряд важных проектов, с которыми связано дальнейшее развитие компании. Были разработаны новые инженерные процедуры, основанные на лучшей международной практике. Данные разработки значительно позволят повысить уровень подготовки проектов. Для усиления своего кадрового потенциала компания с начала 2013 года планирует внедрение программы повышения квалификации сотрудников за рубежом. Динамичный рост компании и увеличение штата потребовали максимального использования офисных помещений и их оснащения. На данный момент в компании работают руководители и специалисты высокого класса, приглашенные из АО НИПИ НефтеГаз SOCAR (Азербайджан).

Для более эффективного и быстрого выполнения проектов запланировано приобретение программного обеспечения (Primavera 6, Caesar II, STAAD.PRO, LIRA).

В компании была проведена большая презентация продукта AVEVA PDMS представителями из России, на которой было принято решение внедрить данное программное обеспечение в 1 квартале 2013 года.

Начаты переговоры и успешно реализуются планы по сотрудничеству с такими международными инжиниринговыми компаниями, работающими в Казахстане, как PSN Kazstroy, Fluor и Worley Parsons.



ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА – КОМПАНИЯ «КОНСОЛИДЕЙТЕД КОНТРАКТОР КОМПАНИ (ССС)» ОТКРЫЛА НОВЫЙ ЦЕНТР ПЕРЕДОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИЙ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РК

29 октября 2012 года руководство компании «ССС» встретилось с Премьер-Министром РК Сериком Ахметовым для открытия Центра передовой технологии и инноваций в сотрудничестве с Министерством индустрии и новых технологий РК и АО ФНБ «Самрук-Казына».

Центр сфокусирован на обмене технологическими достижениями в соответствии с требованиями технологических приоритетов страны. Во время открытия Управляющий директор компании «ССС» г-н Хани Аккави сообщил Премьер-министру о том, что Компания «ССС» ведет свою деятельность в Казахстане с 1998 года, успешно реализуя в нашей стране уникальные проекты в области строительства. Он также заявил о приверженности компании внедрять в стране передовые технологии, которые еще не доступны в Казахстане, и поддерживать их. Заместитель председателя АО ФНБ «Самрук-Казына» г-н Бишимбаев также добавил, что «новые технологии при поддержке Центра будут способствовать выполнению более эффективных операций в нашей группе компаний».

Центр будет охватывать технологии по энергоэффективности, информационным технологиям, новым материалам и биотехнологии, а также мобильным и мультимедийным технологиям. Центр будет действовать в качестве инкубатора, поддерживая и обучая компании, осуществляющие свою деятельность в Казахстане.

Вице-министр индустрии и новых технологий РК г-н Тулеушин подтвердил: «Этот центр будет действовать как ускоритель инновационного развития Казахстана. Мы с нетерпением ждем сотрудничества с компанией «ССС» по этому вопросу».

Данный Центр будет совместно управляться компанией «ССС» и WhiteshieldPartners.

Более подробную информацию можно найти на сайте: www.ccc.gr.

company profile



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.

- Industrial Plant construction including all Mechanical, Civil Electrical and Instrumentation works.
- Heavy Civil construction for Power and Desalination Plants, Water and Sewage Treatment Plants, Airports, Bridges and Highway Interchanges, EPC Harbours and Docks.
- EPC for Oil, Gas, and Water Pipelines.
- EPC for High Quality Buildings, Industrial Buildings, and Infrastructure works and Networks.
- Construction of Highways and Roads.

All the above 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).



Consolidated Contractors Company



Subsidiaries & Associate Companies

- CCC (Underwater Engineering), UAE, providing offshore construction and subsea services to the Oil & Gas industry with a wide range of operations in the Middle East and India regions.
- ACWA Services, UK, a process, mechanical, electrical, instrumentation, control and automation engineering company providing a design and build service for air, water and wastewater treatment systems.
- Sicco Oil & Gas, Italy, a leading international engineering contracting company specialized in the Oil & Gas and Petrochemical sectors.
- The Morganti Group, a U.S. based company providing construction management, design/build and general contracting services for commercial, industrial, and government projects, nationally and internationally.
- Management agreement with National Petroleum Construction Company, UAE. NPCC provides Clients total engineering, procurement and construction services in the development of offshore and onshore Oil & Gas fields for the Arabian Gulf and the regional markets.

Mission

- CCC is a leading diversified company carrying out construction, engineering, project management, procurement, development and investment activities internationally with emphasis on the Middle East region.
- CCC is committed to providing reliable, amicable, and professional service to its clients, to being supportive to local business and communities and protective of the environment within which it operates.
- Appreciation of CCC's clients' interest, evidenced by meeting their requirements and ensuring high quality work, is the prime directive of its management.
- CCC's growth and profitability are maintained through innovation, technical enhancement, and adaptability to all its markets. Its profitability is directed towards sustaining growth and to providing satisfactory returns to shareholders.
- CCC's commitment to growth is firmly linked to its employees' continuous development and rewarding careers.
- CCC is also devoted to its employees' safety and health, job security, and welfare. Its strength emanates from its distinct culture, from strong and close relationships with its clients, from its employees' competence and loyalty, from its entrepreneurial and flexible management, and from its focus on quality, safety and commercial acumen.

Core Values

Management and employees are guided by CCC's "Core Values, Guiding Principles and Code of Practice". CCC's core values include:

- Safety, health and environmental protection.
- Quality of work.
- Responsibility and accountability of management and staff.
- Recognition of others in the achievement of corporate goals.
- Respect for local cultural issues on all its projects.
- Ethical behavior, integrity, honesty and fairness.
- Sustainability and planning for the long-term good of the company, employees and the local communities where projects are located.

Social Responsibility

CCC is a member of the United Nations "Global Compact Initiative". This initiative brings member companies together with UN agencies, labor and civil groups to support the ten universal principles of Corporate Social Responsibility in the areas of human rights, labor and the environment. Corporate social responsibility is always a project in progress, like the rest of CCC's business, every CCC activity and practice is meant to make a lasting impact, economically, socially, and environmentally.



www.ccc.gr

ЕРСАЙ: ВКЛАД В БУДУЩЕЕ



Компания «ЕРСАЙ Касписан Контрактор» – ведущая компания в строительстве для нефтегазовой отрасли Казахстана и Каспийского региона. В своей работе ЕРСАЙ уделяет огромное внимание социальной ответственности и устойчивому развитию Мангистауской области в целом и села Курык в частности. Начиная с 2004 года, компания осуществляет программу по устойчивому развитию, ежегодно выделяя средства на развитие села Курык, его инфраструктуры, образования и здравоохранения.

Все социальные программы компании ЕРСАЙ разрабатываются с учетом мнения жителей Мангистауской области. Компания всегда стремится к ответственности в работе и к оказанию положительного воздействия на социально-

экономическое развитие местного населения, учитывая потребности людей, основное внимание, уделяя охране здоровья, развитию культуры, образования и охране окружающей среды. С компании ЕРСАЙ берут пример поставщики и субподрядчики. Уже четвертый год ЕРСАЙ проводит совещания с ними, где рассматриваются вопросы устойчивого развития и привлекают их к общественной жизни региона. Благодаря этой кампании некоторые поставщики начали участвовать в социальной программе ЕРСАЙ.

Здравоохранение

На протяжении нескольких лет, по приглашению компании ЕРСАЙ в поселок Курык Мангистауской области регуляр-

но приезжают врачи из Национального Центра педиатрии и детской хирургии. Алматинские специалисты обследуют детей с врожденным пороком сердца. Компания при этом, полностью покрывает все расходы, в случае если детишек необходимо госпитализировать для лечения или проведения операции в Алматы.

Компания ЕРСАЙ закупила для районной больницы поселка Курык новое оборудование. Это ларингоскоп, кардиофакс, ультрафиолетовая камера, монитор жизненных функций пациента, фотометр и многое другое.

На средства компании также проведен ремонт в туберкулезной больнице поселка Курык, открыт стоматологический кабинет для школьников.



Продвижение здорового образа жизни

Не остается ЕРСАЙ в стороне от общения молодежи к спорту и созданию для этого необходимых условий. В 2006 году компания построила спортивный комплекс в селе Курык, который в последующем безвозмездно передала детской спортивной школе.

Одним из самых успешных проектов компании ЕРСАЙ, стало открытие совместно с Мангистауским филиалом Национальной федерации баскетбола РК Мангистауской Школьной баскетбольной лиги (МШБЛ). Теперь учащиеся школ соревнуются между собой на протяжении учебного года, стараясь дойти до финала и выиграть главный приз – Кубок Чемпионов и сертифи-

кат на получение профессиональных кроссовок, которые для ребят привозят из США. Компания ЕРСАЙ взяла на себя все расходы по обеспечению детей формой и финансовой поддержке тренеров. Особенно приятно, что проект пользуется популярностью – каждый сезон в лиге участвуют около 500 школьников из Актау и поселка Курык. Лучшие спортсмены попадают в группу подготовки профессионального баскетбольного клуба.

На берегу Каспия в Актау, при финансовой поддержке компании, была реконструирована спортивная площадка и установлено специальное покрытие для игры в стритбол. Теперь с апреля по сентябрь каждый год тут проходят соревнования Уличной лиги по баскетболу, в которых может принять участие любой желающий.

К празднованию Дня Победы компания организовала марафон «ЕРСАЙ – Курык». Участники разных возрастов пробежали дистанцию 10 км, а победители получили ценные призы. Жители Курыка приняли в этом марафоне самое активное участие, бежала даже 70-тилетняя женщина.

Также, чтобы популяризировать массовый спорт и любовь к родному краю, ЕРСАЙ каждый год организовывает велотур. Участники велосипедного заезда несколько дней проводят в поездке по красивейшим местам Мангистауской области.

В 2011 году компания ЕРСАЙ построила в селе Курык 2 детские площадки. Эти площадки оборудованы всем необходимым и соответствуют всем требованиям безопасности.

В 2010 году ЕРСАЙ открыл Центр для детей инвалидов в школе №6 поселка Курык.

Образование

Принимая во внимание дефицит квалифицированных кадров в инженерной сфере, с 2010 ЕРСАЙ стал обучать за счет собственных средств в одном из ведущих университетов

страны, Карагандинском Государственном Техническом Университете, выпускников школ села Курык по техническим специальностям. В настоящее время 13 студентов из Курыка познают азы профессии, при этом их транспортные и повседневные расходы компания также взяла на себя. У перспективных молодых специалистов есть еще одна замечательная возможность: повысить свою квалификацию в Италии. Также компания предоставила КарГТУ сварочное оборудование в качестве своего вклада в подготовку сварщиков.

На ежегодной основе обеспечивается бесплатная дополнительная подготовка выпускников Курыкских школ к ЕНТ экзаменам, открыты курсы по компьютерной грамотности и английскому языку.

Компания ЕРСАЙ ежегодно проводит среди учителей села Курык мотивационные конкурсы. Смысл, заключается в том, чтобы стимулировать старание педагогов и их учеников во время подготовки к Единому Национальному Тестированию. По итогам экзаменов каждый год определяются классы, чьи ученики набрали наибольшее количество баллов. А педагоги, которые их готовили, получают денежные премии.

Вклад ЕРСАЙ в развитие образования Мангистауской области, в прошлом году особо отметило Министерство образования и науки Республики Казахстан. Компания стала обладателем престижной номинации «Медаль образования 2012 года» в категории «Молодое поколение – будущее страны».

Свидетельство и медаль Заместителю генерального директора г-н Яну Николаевичу Чан от лица Министерства образования и науки вручал Министр Бахытжан Турсунович Жумагулов. Останавливаться на достигнутом компания не намерена.

В ЕРСАЙ уверены: будущее страны за счастливыми, здоровыми и образованными людьми.

НОМЕР № 1 НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2012

Основная тема выхода:
Нефтесервис в Казахстане

Темы:
- Перспективы развития нефтесервисного сектора на 2013 год.
- Повышение уровня науки и технического образования в нефтегазовой отрасли.
- Информационное моделирование в строительстве - «Настиль Консолидэтед Контракторс».
- Society of Petroleum Engineers в Казахстане.
- Юридические аспекты создания СП в нефтесервисной отрасли.
- Аудитинг от АО «Казахский институт нефти и газа»

НОМЕР № 2 ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2013

Фокус на регион:
Западно - Казахстанская область

Основная тема выхода:
Буровая отрасль Казахстана

Темы:
Примеры успешных казахстанских компаний
Роль буровых компаний в проектах настильного шельфа
Проблемные вопросы буровых компаний

НОМЕР № 3 МАРТ-АПРЕЛЬ 2013

Фокус на регион:
Мангистауская область

Основная тема выхода:
EPC подрядчики

Темы:
- Обмен опытом с иностранными строительными компаниями по установлению норм и стандартов по квалификации персонала и отплеванию тендерных процессов
- Примеры создания успешных СП
- Роль строительных компаний в проектах настильного шельфа
- Предложения для улучшения инвестиционного климата

НОМЕР № 4 МАЙ-ИЮНЬ 2013

Фокус на регион:
Нысальдинская область

Основная тема выхода:
Инженеринг в Казахстане

Темы:
- Перспективы инженеринга в Казахстане
- Примеры успешных казахстанских компаний
- Проблемные вопросы инженеринговых компаний

НОМЕР № 5 АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ 2013

Фокус на регион:
Атырауская область

Основная тема выхода:
ТШО: Проекты будущего расширения
(в зависимости от утверждения проекта)

НОМЕР № 6 НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2013

Фокус на регион:
Актобинская область

Основная тема выхода:
Итоги работы Союза в 2013 году
и планы на 2014 год

Темы:
- Участие Союза на выставке и конференции «НИЮГЕ-2013»
- Евразийский форум «Kazenergy»
- Номинации Союза



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

Ақын сөзі хакім Абайға

Шын хакім,сөзің асыл-баға жетпес
Бір сөзің мың жыл жүрсе дәмі кетпес
Қарадан хакім болған сендей жанды
Дүние қолын жайып енді күтпес
Сөзіңе құлақ салып,баға бермей,
Қисайып қыңырайды жұртың иттес!
Бұртыып,теріс қарап: Аулақ жүр-деп
Болды гой жақын туган бәрі кектес
Тыныш ұйықта қабіріңде,уайым жеме:
Қор болды қайран сөзім босқа - деме
Артыңда қазақтың жас балалары
Сөзіңді көсем қылып жүрер жөнге!
Ай, жыл өтер, дүние көшіін тартар
Өлтіріп талай жанды,жүгін артар.
Көз ашып,жұртың озу болған сайын
Хакім ата,тыныш бол,қадірің артар.

Тілегім

Қайғылы қыс қар, боранмен қорқытып,
Жанға рақат жайнаған жаз бітпесе,
Сылаңдаған алтын күнім тез өтіп,
Қайғы-мұңмен жас төгер шақ жетпесе.
Жасыл шешек, қызарған гүл солмаса
Қаны қашып, көркі бітіп, қуарып,
Періштедей жас қыз қатын болмаса,
Алмадайын қызыл беті суалып.
Алмаспаса, өзгермесе бұл дүние,
Жақсы-жаман тұрса өзінің қалпында!
Бірақ білген, солай қылған Тәңірі ие,
Мен де көндім, басымды идім алдында.
Берсін атам, малға сатпай, теңіме,
Маған жолдас ол мал болмас, ер болар!
Құр қызықсаң ата заты, тегіне,
Кезің нұры балаң өмірі шер болар.
Мейірімді Ием, таза, нәзік әйелді
Қара жүрек қазаққа неге жараттың?
Аһ, зар қылды, құлағына кім ілді?
Сорлыларды жауыздарға қараттың!

Мое желание

Слышишь, судьба, не хочу подаяний!
Полною мерой отмерь мне страданий,
В огненном вихре сжигаю дотла.
Пусть этот вихрь мое тело корежит,
Испепелит, до золы уничтожит, -
Так, чтоб из глаз моих соль потекла.
Волю мою ты повяжешь тюрьмою -
Я свое горе слезами омою.
Будешь пытаться ты разлукой меня -
Рваться сквозь стены
к возлюбленной стану
Да под недреманным оком охраны
Губы кусать, безысходность кляня.
И вот когда возрастут до предела
Муки души и страдания тела,
Чтобы уж знать - не бывает больней,
Мысль о свободе спасением станет,
Чем недоступней она - тем желанней,
Тем иступленнее песни о ней.
Пусть же окрепнет рожденный в неволе
Голос мой, полный печали и боли,
Пусть долетит он до Сарыарки
И устремится к единственной цели -
К душам сородичей. Да неужели
Он не пронзит вас, мои земляки!
Слышишь, судьба, не хочу подаяний!
Полною мерой отмерь мне страданий,
Жги на огне, в три погибели гни!
Если народ разбужу я стихами,
Горе отступит, и жаркое пламя
Высушит слезы, к чему мне они!

Петропавловск, 2003

Мне степь даровала прозвание орла,
Алтай и Урал - два могучих крыла
Моих. Я любимец степного приволья,
Где вырос батыром без страха и зла.
Мой предок - гигант, коли хочешь узнать.
Мудрейшей из мудрых была моя мать.
Я - тигр молодой, я - летящее пламя.
Эй, псы! Кто сумеет меня удержать?
Дух прадеда я оживлю на века,
Ты будешь свободною, Сары-Арка.
Счастливыми вырастут, власть простирая
Над степью, потомки твои, великан.

Туган жер

Бұл жарыққа аяқ басып туган жер,
Кіндік кесіп, кірім сенде жуган жер.
Жастық - алтын, қайтып келмес күнімде
Ойын ойнап, шыбын-шіркей қуған жер.
Жаратылдым топырағыңнан, сен - түбім.
Жалғаны жоқ, бәрі сенен жан-тәнім.
Сенен басқа жерде маған қараңғы,
Жарық болар Шолпан, Айым, сен - Күнім.
Тәтті суың дәмі аузымнан еш кетпес,
Қалың нуың, қыр, суыңа жер жетпес.
Кең далаңда ойын ойнап қалсамшы,
Жазу болып адамзатқа ер жетпес!..
Балақ түріп, қозы қуып, жарысып,
Батпағыңда тең құрбымен алысып.
Түнде - ақсүйек, алтыбақан, ал күндіз
Үйретем деп асау тайға жабысып.
« Адам басы - алла добы» деген рас,
Қалай құса, солай кетпек сорлы бас.
Кім біледі, мен де шетке кетермін,
Туган жерім,сені тастап басым жас.

Адастым

Артымда қазақ қалың ел,
Тақтақ жалғыз қара жол,
Кетіп бара жатыр ем.
Бейнетті, бітпес ұзын жол,
Отсыз, сусыз бетпақ шөл,
Мың мехнатқа батып ем.
Жұбаныш - жол біреу-ақ,
Үмітім алтын айдан да ақ,
Сонымен ойды жоюшы ем...
Далаға өлік жан салып,
Әлсін-әлсін ән салып,
Өлеңдетіп қоюшы ем...
Әлдеқайдан шу шықты,
Қып-қызыл қан-ту шықты,
Жердің жүзін түн басты.
Шегір көзді, сары шаш,
Бәрі тырдай жалаңаш,-
Жан-жағымды жың басты.
Әлденені бөлісіп,
Ыржиысып күлісіп,
Ән жер, мін жер жылт-жылт оқ.
Жел ұлиды, өкіред,
Жындар жалп-жалп секіред...
Қара жолдан сүрлеу жоқ.
Артымда елім бар еді,
Алдымда жолым бар еді,
Ел де жоқ қазір, жол да жоқ...
Табылар жолың, тарылма,
Жылама, жыңға жалынба,
Таң атқанша күн де жоқ.

ПОРХАТЬ КАК БАБОЧКА И ЖАЛИТЬ КАК ПЧЕЛА

ИСТОРИЯ КАЗАХСТАНСКОГО СПОРТА УХОДИТ К НАЧАЛУ 30-Х ГОДОВ XX ВЕКА, КОГДА БОКС, КАК СПОРТ НАЧАЛ РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ В КАЗАХСТАНЕ. БОКС РАЗВИВАЛСЯ В ТАКИХ СПОРТИВНЫХ КЛУБАХ, КАК «ДИНАМО», «СПАРТАК», «МЕДИК» И «УГОЛЬЩИК». ЭТИ СПОРТИВНЫЕ КЛУБЫ ВПЕРВЫЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В СОРЕВНОВАНИЯХ, ОРГАНИЗОВАННЫХ ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ КАЗАХСТАНСКИХ БОКСЕРОВ, МАСТЕРОМ СПОРТА ШОХРОМ БУЛТЕКУЛЫ. ПОСЛЕ ВОЙНЫ ОН И ДРУГИЕ ТРЕНЕРЫ Г. КИРНШТЕЙН, М. ХАЙРУТДИНОВ И Д. МУЛЛАЕВ ПРОДОЛЖИЛИ РАЗВИТИЕ БОКСА В КАЗАХСТАНЕ. ЗА ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТОВ СССР И СНГ КАЗАХСТАНСКИЕ БОКСЕРЫ ЗАВОЕВАЛИ 167 МЕДАЛЕЙ, 36 ИЗ КОТОРЫХ ОКАЗАЛИСЬ ЗОЛОТЫМИ, А 44 – СЕРЕБРЯНЫМИ. (36 ЗОЛОТЫХ, 44 СЕРЕБРЯНЫХ И 77 БРОНЗОВЫХ). ПОСЛЕ ОБРЕТЕНИЯ НЕЗАВИСИМОСТИ КАЗАХСТАНСКИЙ БОКС НАЧАЛ НОВУЮ ЖИЗНЬ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ. В 1992 ГОДУ ФЕДЕРАЦИЯ ЛЮБИТЕЛЬСКОГО БОКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН СТАЛА РАВНОПРАВНЫМ ЧЛЕНОМ АИБА И ВОШЛА В СОСТАВ АЗИАТСКОЙ КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ЛЮБИТЕЛЬСКОГО БОКСА. О ДОСТИЖЕНИЯХ КАЗАХСТАНСКОГО БОКСА, О РОЛИ КАЗАХСТАНСКОГО БОКСА НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ, О ГЕРОЯХ И ИХ ТРЕНЕРАХ И О МНОГОМ ДРУГОМ РАССКАЗЫВАЕТ АЗИЗ КОЖАМБЕТОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СЕКРЕТАРЬ АЗИАТСКОЙ КОНФЕДЕРАЦИИ БОКСА.

Репортер:
Чего, по вашему мнению, не хватает в современном боксе?

Мухаммед Али: *Меня.*

С ЧЕГО БЫ ВЫ НАЧАЛИ РАССКАЗЫВАТЬ О КАЗАХСТАНСКОМ БОКСЕ ИНОСТРАННЫМ КОЛЛЕГАМ ИЛИ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ НЕ ВЛАДЕЮТ ИНФОРМАЦИЕЙ О НАШЕМ БОКСЕ?

На самом деле иностранные коллеги знают о казахстанском боксе достаточно много. Но я бы начал с того, что у нашего бокса имеются богатая история и огромный опыт, уходящий корнями к прошлому столетию. Стоит отметить, что в рейтинге Всесоюзной федерации бокса, в которую входило 17 союзных федераций, Казахстан занимал пятое место. После распада СССР наши боксеры не уронили знамя первенства, оставаясь в тройке сильнейших боксерских держав мира. Защищая честь страны на олимпийских играх после обретения независимости, наши боксеры ни разу не приезжали без золотой медали. Дебютировав на Олимпийских играх в Атланте в 1996 году в составе сборной Казахстана, наши боксеры завоевали одну золотую, одну серебряную и две бронзовые награды. Это позволило им занять третье место в неофициальном общекомандном зачете, пустив вперед боксеров из США и Кубы. На олимпиаде-1996 серебряным призером стал Болат Жумадилов, а бронзовыми призерами стали Болат Ниязымбетов и Ермахан Ибраимов. На

следующих олимпийских играх, проходивших в Сиднее, самый молодой боксер нашей сборной Бекзат Саттарханов завоевал золотую медаль в возрасте 20 лет. Следующую золотую медаль завоевал знаменосец Ермахан Ибраимов. А серебро завоевали Болат Жумадилов и Мухтархан Дильдабеков. На олимпийских играх в Афинах Бахтияр Артаев завоевал золотую медаль, серебра удостоились Геннадий Головкин, а обладателем бронзовой медали стал Серик Елеуов. На олимпиаде в Пекине золото завоевал Бахыт Сарсекаев, а Еркебулан Шыналиев завоевал бронзу. Ну и на последних олимпийских играх в Лондоне наши боксеры снова показали свои мастерство. На пьедестал почета поднимались Серик Сапиев, Адильбек Ниязымбетов, Иван Дычко и Марина Вольнова. Стабильные и результативные выступления доказывают, что Казахстан является одним из лидеров в мировом боксе.

НАШИ БОКСЕРЫ ИЗВЕСТНЫ КАК ОБЛАДАТЕЛИ КУБКА ВЭЛА БАРКЕРА. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА,





ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ КУБКЕ И ПРИЧИНАХ ЗНАЧИМОСТИ ЭТОГО КУБКА В МИРОВОМ БОКСЕ?

Начнем с того, что кубок был учрежден в честь Вэла Баркера, который был первым почетным секретарем Международной ассоциации любительского бокса в 1920 году. Эта традиция началась в 1936 году на олимпийских играх в Берлине, когда американский боксер Луис Лори, завоевавший бронзу, впервые получил этот кубок. Кубок Вэла Баркера вручается самому техническому боксеру олимпийских игр, который в своих боях не применял грязных приемов, выигрывал свои бои явно, и совершил меньшее количество нарушений в ходе боев и, как правило, данный

кубок вручался Олимпийскому чемпиону. Этот кубок является очень значимым и почетным, поскольку за все время проведения олимпийских игр его удостоивались боксеры из всего восьми стран мира. Если американцы становились обладателями кубка пять раз, то боксерам из Казахстана он вручался три раза. Боксеры из Кубы и Италии удостоивались этого кубка по два раза. Поэтому Казахстан является признанным мировым боксерским сообществом. Хотелось бы рассказать о наших боксерах, которые становились обладателями этого элитного трофея. Дебютировав на олимпийских играх в Атланте в 1996 году, Василий Жиров, выступавший в весе до 81 кг, завоевал не только золотую медаль, но и стал обладателем кубка Вэла Баркера. В 2004 году в Афинах Бахтияр Артаев,

90% всех членов Исполкома Азиатской Конфедерации Бокса отдало свои голоса за Серик Сапиева



Эрик Мартин Донован (Astana Arlans) vs Бранимир Станкович (Dolce&Gabbana Italiathunder)
© AIBA

завоевав золото, становится обладателем кубка Баркера. Надо заметить, что случай с Артаевым стал единственным за всю историю олимпийских игр, когда он удостоился кубка по единодушному решению всех членов исполнительного комитета АИБА. И наконец, в 2012 году в Лондоне Серик Сапиев становится третьим боксером из Казахстана, которому был вручен этот кубок. Если ранее обладатель кубка определялся с помощью голосования членами жюри и техническими лицами, то в случае с Сапиевым решение было принято журналистами, которые были аккредитованы на Олимпийские игры. Серик опередил олимпийского чемпиона в супертяжелом весе, англичанина Энтони Джошуа. Особенно приятно, что он смог вырвать кубок у англичанина на его же земле. Я считаю, что Серик Сапиев действительно заслужил этот трофей. Недавно он также был признан лучшим боксером Азии 2012 года Азиатской Конфедерацией Бокса. Причем во время голосования почти 90 процентов всех членов Исполкома Азиатской Конфедерации Бокса отдало за него свои голоса.

В ПРОШЛОМ НОМЕРЕ МЫ ГОВОРИЛИ О ФУТБОЛЕ, И СЕЙЧАС ЕСЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ФУТБОЛЬНЫЕ АНАЛОГИИ, ТО С КАКОЙ ФУТБОЛЬНОЙ СТРАНОЙ ВЫ БЫ СРАВНИЛИ КАЗАХСТАН В МИРЕ БОКСА?

– (смеется) В футбольном мире Бразилия является признанным лидером. Есть также такие крупные футбольные гранды как Испания, Германия, Англия и Италия. Если сравнивать боксерские державы с футбольными, то Кубу я поставил бы на место Бразилии, а Казахстан по праву может считаться либо Германией, либо Испанией.

ЕСТЬ ЛИ У КАЗАХСТАНСКОГО БОКСА СВОЙ ПОЧЕРК? ЕСЛИ БЫ ЭКСПЕРТЫ НЕ ЗНАЛИ, ЧТО НА РИНГЕ БОКСИРУЮТ КАЗАХСТАНСКИЕ БОКСЕРЫ, СМОГЛИ БЫ ОНИ ОПРЕДЕЛИТЬ ПО СТИЛЮ ВЕДЕНИЯ БОЯ, ЧТО НА РИНГЕ БОКСИРУЮТ НАШИ БОКСЕРЫ?

– В 2011 году в Новоалексеевке, где тренируется наша сборная, проводилось заседание тренерской комиссии АИБА. Эта комиссия разработала руководство для тренеров, в котором были определены стили ведения боя:



AIBA - ассоциация национальных боксерских федераций. Ассоциация основана в 1920 году. В 2010 году была создана лига полупрофессионального бокса WSB. AIBA - ассоциация национальных боксерских федераций. Ассоциация основана в 1920 году. В 2010 году была создана лига полупрофессионального бокса WSB. AIBA - ассоциация национальных боксерских федераций. Ассоциация основана в



Наши боксеры, начав участвовать как независимое государство в олимпийских играх, смогли получить три кубка Вэла Баркера до сегодняшнего дня

есть советский стиль, есть американский стиль, есть европейский стиль и кубинский стиль. Конечно, казахстанский бокс во многом схож с советским стилем, но у нашего бокса есть свои уникальные особенности, которые подмечают все международные специалисты. Мы часто затрагиваем эту тему, когда общаемся с тренерами, боксерами, руководством иностранных ассоциаций. Все говорят, что у казахстанского бокса есть свой почерк, что наш бокс специфично-техничный и не грубый. Наши боксеры соблюдают тонкий баланс между дерзкой атакой и мудрой обороной, используя тонко отточенную технику. И в этом особая заслуга тренеров и тренерской школы... Ведь не зря же наши боксеры, начав участвовать как независимое государство в олимпийских играх, смогли получить три кубка Вэла Баркера до сегодняшнего дня.

КСТАТИ, О ТРЕНЕРСКОЙ ШКОЛЕ. ВЕДЬ, НИ ОДИН ИЗ БОКСЕРОВ НЕ СМОГ БЫ

ВЫИГРЫВАТЬ ТУРНИРЫ, НЕ БУДЬ РЯДОМ С НИМ ТРЕНЕРА, КОТОРЫЙ РАБОТАЛ С НИМ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ?

Неоценимо огромный вклад в развитие казахстанского бокса и его авторитета на мировой спортивной арене внесли Бекет Махмутов, Борис Цхвирашвили и Юрий Цхай. За период своей тренерской работы на посту тренера Цхвирашвили подготовил 33 чемпиона СССР, 5 чемпионов и обладателей Кубка мира, 5 чемпионов и призеров Олимпийских игр, чемпионов Европы и Азии. Среди них такие боксеры, как чемпион мира Валерий Рачков, чемпионы СССР, Европы, призеры чемпионатов мира и олимпиад Серик Конакбаев, Виктор Демьяненко, Серик Нурказов, Асылбек Килимов, Евгений Зайцев, Александр Мирошниченко, Игорь Ружников и т.д. Тандем Махмутова и Цхвирашвили был залогом успеха нашего бокса на международной арене. На протяжении долгих лет Бекет Махмутов работал в качестве Президента Федерации бокса РК и был первым вице-президентом АИБА. Также особо хочу отметить Юрия Цхая, который воспитал легендарного боксера Серика Конакбаева. Юрий Андреевич в данное время является заместителем председателя тренерской комиссии АИБА, а так же вице-президентом в Казахстанской Федерации Бокса. Я называю Юрия Андреевича ходячей академией бокса. При общении с Юрием Андреевичем многое для себя открываю и стараюсь анализировать все, что было сказано им и многому учиться у него. Он действительно является божьим даром для казахстанского бокса. Большое преимущество для казахстанского бокса иметь в своем руководстве Юрия Цхая и Серика Конакбаева. Хочется отметить, что наши тренеры особо ценятся за рубежом. После успешного выступления нашей команды на Олимпиаде в Лондоне интерес к казахстанским тренерам увеличился. Сейчас турецкая федерация бокса проявляет интерес к нашим тренерам и недавно вышли с предложением подобрать им казахстанского тренера. Дело в том, что до этого турецких боксеров тренировал кубинский тренер, но турки отказались от его услуг. Федерация бокса Индонезии также проявляет интерес к нашему тренерскому корпусу. На данный момент наши тре-

неры работают в Мьянме. Я порекомендовал им Берикбола Касымханова, который является трехзвездочным судьей АИБА, также, обладающего определенным тренерским опытом. Зная уровень бокса в этой стране, я порекомендовал именно Берикбола Касымханова, поскольку он является не только судьей и тренером, но также является замечательным организатором и менеджером. Теперь представители федерации Мьянмы

У казахстанского бокса есть свой почерк, наш бокс специфично-техничный и не грубый. Наши боксеры соблюдают тонкий баланс между дерзкой атакой и мудрой обороной, используя тонко отточенную технику.

просто в восторге и никогда не упускают случая поблагодарить меня за тренера, которого я отправил к ним. Берикбол Касымханов тренирует не только мужскую сборную, но и помогает женской и молодежной сборным по боксу. Более того, он также готовит их судей, чтобы Мьянма могла выставить своих судей международного класса. Еще один наш тренер, Дамир Буданбеков, работавший тренером нашей сборной, которая выступала на олимпиаде в Пекине, сейчас тренирует иракских боксеров. Наши тренеры приглашают в КНДР и в Шри Ланку. Недавно меня пригласили в Ирак, в город Эрбиль, чтобы открыть проходивший там внутренний чемпионат и провести судейский экзамен. Возвращаясь к Вашей футбольной аналогии, которую Вы затронули выше, если мы отправляем наших футболистов обучаться в Бразилию, и приглашаем европейских тренеров, так и некоторые страны приглашают наших тренеров. Они прекрасно знают всех наших тренеров в лицо, что, конечно, удивляет. Кстати, Казахстанская Федерация Бокса была объективно признана Исполкомом Азиатской Конфедерации Бокса самой лучшей национальной федерацией Азии 2012 года. Так что можно однозначно заявить, что Казахстан является примером для подражания для большинства стран мира.

ТО ЕСТЬ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВЫВОД, ЧТО КАЗАХСТАН СТАЛ СПОРТИВНЫМ МАГНИТОМ, КОТОРЫЙ ПРИТЯГИВАЕТ НА СВОИ ТУРНИРЫ СПОРТСМЕНОВ ИЗ-ЗА РУБЕЖА?

– Совершенно верно. Спортсмены из Сирии, Ирака, Мьянмы, Японии и т.д. (не говоря о наших соседях по Средней Азии) часто принимают участие на наших региональных турнирах. Если у нас чемпионат страны проводится один раз в год, то в некоторых азиатских странах он проводится два раза в год. Это объясняется тем, что у этих стран почти нет возможности регулярно участвовать на международных турнирах. Чтобы компенсировать дефицит участия на таких турнирах, они договариваются с казахстанскими региональными федерациями об участии их спортсменов на наших турнирах. В прошлом году боксеры из Сирии участвовали на олимпийском квалификационном турнире, проходившем в г. Астана, после которого они сразу поехали на турниры в г. Шымкент и Атырау, успели поучаствовать на кубке Президента РК и только после этого уехали домой. Раньше сирийские боксеры не добивались особых достижений, но со временем дело дошло до того, что в определенных весовых категориях они начали выигрывать у казахстанских боксеров. Таких результатов достигли не только сирийцы, но и боксеры из других стран. Участвуя на наших соревнованиях, они



Самат Баженов (Astana Arlans) vs Анвар Юнусов (Kunlun Fight)
© AIBA



В 2013 году Казахстан будет проводить чемпионат мира, на котором боксеры впервые будут выступать без шлема. Благодаря этому Алматы войдет в историю как город, где впервые прошел чемпионат мира по боксу без шлема.



Казахстан сейчас стал донором для многих Азиатских стран и новых проектов АИБА. С открытием в следующем году Международной Академии Бокса в г. Алматы, позиции Казахстана будут еще сильнее укрепляться.

приобретают опыт, получают необходимую квалификацию для участия на более крупных международных турнирах. Из всех соревнований, включаемых в ежегодный календарь Азиатской Конфедерации Бокса, не менее половины турниров обычно проводится в Казахстане, что показывает уровень и место бокса в Казахстане. Как говорится, все познается в сравнении. Чтобы осознать уровень и место бокса в Казахстане думаю надо поехать в какую-нибудь азиатскую страну или в страны Юго-восточной Азии и увидеть их внутренний чемпионат, посмотреть на уровень организации, посмотреть на судей, на тренеров, боксеров, а также на зрителей, и тогда все будет понятно. У нас даже болельщики особенные. Потому что действительно разбираются в боксе. Наши болельщики являются самыми объективными. Если наш боксер выиграл свой бой не достойно и несправедливо, то наши болельщики это видят и находят в себе силы, чтобы признать это в отличие от болельщиков из других стран.

КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗОШЛИ В КАЗАХСТАНСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БОКСА?

– Огромные. Исторические. Революционные. В 2009 году федерацию возглавил Тимур Кулибаев. В момент его прихода в федерацию казахстанские боксеры готовились к Олимпиаде в Лондоне. Это был такой момент, когда нужно было вносить изменения не в

ущерб общей подготовке спортсменов. Я бы сравнил этот момент с прыжком в уходящий поезд с имеющимся на руках багажом или сменой коней на переправе. В 2009 году казахстанский бокс переживал застой и необходимо было вносить изменения в менеджмент и стратегию развития федерации. Тимур Аскарлович пришел в бокс вовремя. Чуть ранее в АИБА был избран новый президент, ранее работавший в архитектурном бизнесе и который являлся членом Международного Олимпийского Комитета. Так вот, Международный олимпийский комитет выдал ему карт-бланш для проведения срочных и эффективных реформ в боксе, поскольку на тот момент даже стоял вопрос об исключении бокса из олимпийских игр. Причиной этому служила почти нулевая посещаемость соревнований по боксу во время пекинской олимпиады и отсутствие зрелищности. Если Вы заметили, даже предварительные бои, проходившие в Лондоне, собирали полные залы и появились ранее отсутствовавшие элементы шоу. АИБА провела большую работу и в достижении этих результатов Казахстан внес огромную лепту, выступая партнером АИБА. Раньше мы говорили, как повезло узбекам, у них есть Гофур Рахимов, который имеет огромный вес не только в боксе, а так же и в международном спорте. Он в данное время является Вице-президентом АИБА/Президентом Азиатской Конфедерации Бокса и Вице-президентом Олимпийского Со-

вета Азии. Благодаря тому, что в руководство КФБ пришел Тимур Кулибаев у нас сейчас есть Член Исполкома АИБА, которым стал Серик Конакбаев, а Тимур Аскарлович в данное время занимает должность Вице-Президента АИБА курирующий профессиональный бокс АИБА. Сейчас во всех ключевых комиссиях АИБА и Азиатской конфедерации бокса есть представители от Казахстана. Штаб-квартира Азиатской конфедерации бокса теперь находится в Казахстана. Тимур Аскарлович привнес новые стандарты и элементы корпоративного менеджмента в работу Казахской Федерации Бокса. И этим опытом делится Казахская Федерация Бокса с Азиатской Конфедерацией Бокса. Так же этим опытом планирует поделиться с только созданной Конфедерацией спортивных единоборств и силовых видов спорта. В эту конфедерацию вошли пять федераций, представляющих дзюдо, бокс, тяжелую атлетику, борьбу и таэквондо. Казахстан не зря стал местом для штаб-квартиры Азиатской Конфедерации Бокса. Казахстан сейчас стал донором для многих Азиатских стран и новым проектом АИБА. С открытием в следующем году Международной Академии Бокса в г. Алматы, позиции Казахстана будут еще сильнее укрепляться. Кстати, данная Академия станет самой первой Академией, имеющей статус центральной. Я думаю, что данная Академия останется единственным в мире. В Казахстан будут стекаться специали-

сты бокса со всего мира. Тренеры, судьи, спортивные доктора, технические лица и т.д. будут сдавать экзамены в данной Академии.

КАКИЕ НОВЫЕ ТРЕНДЫ НАБЛЮДАЮТСЯ В БОКСЕ В БУДУЩЕМ?

Во-первых, у нас появляется новая генерация молодых и перспективных боксеров, которые представляют олимпийский резерв. Во-вторых, в 2013 году Казахстан будет проводить чемпионат мира, на котором боксеры впервые будут выступать без шлема. Благодаря этому Алматы войдет в историю как город, где впервые прошел чемпионат мира по боксу без шлема. Ожидается рекордное количество участников на данном чемпионате и то, что этот чемпионат станет очень зрелищным. После этого боксеры на всех остальных соревнованиях, включая азиатские игры, олимпиаду и чемпионаты мира, будут выступать без шлема. Выступление без шлема придаст зрелищность боксу, повысит бойцовскую технику, выносливость и даст возможность видеть лица боксеров, которые зачастую плохо видны из-за шлема в течение всего боя. С другой стороны Международной Ассоциации Бокса (АИБА) нужно было убедить международный олимпийский комитет в том, что ведение боя без шлема менее травмоопасно. Поэтому был запущен проект Всемирной Серии Бокса (WSB). При запуске проекта Всемирной Серии Бокса, в боях без шлема наблюдалось меньше

нокаутов и сечек, ведущих к обидным техническим поражениям. А все дело в том, что со стороны может показаться, что шлем хорошо защищает от ударов. На самом деле шлем имеет психологический эффект. Боксер в шлеме не боится ударов и идет вперед. Боксер без шлема лишний раз подумает, прежде чем разбрасываться атаками. Боксер без шлема более сосредоточен и техничен. В то же время у боксера в шлеме нагревается голова, создается давление на сосуды, что отрицательно влияет на самочувствие боксера. Это сейчас подтверждено медицинской комиссией. Но хочу отметить, что этот вопрос очень спорный. Есть разные мнения относительно выступления боксеров со шлемом или без него.

Самым главным трендом этого года я бы назвал запуск проекта APB (AIBA Professional Boxing). Это означает что помимо Олимпийского бокса, будет Всемирная Серия Бокса и Профессиональный Бокс АИБА (APB). Начало запуска проекта APB запланировано на конец текущего года. Не хочу пока ничего рассказывать о данном проекте, поскольку этот проект все еще дорабатывается. После запуска данного проекта все мы поймем, что из себя представляет этот проект.

ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ РАССКАЗАТЬ ОБ «АСТАНА АРЛАНЗ»?

– Давайте снова вернемся к футболу, который Вы так любите. В футболе есть



Из всех азиатских команд Всемирной Серии Бокса, которые выступали в предыдущих сезонах, на сегодняшний день продолжает свои выступления только казахстанский «Астана Арланз».

чемпионаты мира, на которых выступают национальные сборные. Есть соревнования между клубами в рамках Лиги чемпионов. Также в боксе существует Всемирная Серия Бокса (WSB). Для того, чтобы реанимировать бокс и придать ему зрелищность нужен был глобальный проект, в котором бы участвовали все страны. Этот проект должен был зарабатывать деньги, он должен был быть рейтинговым. Так же нужно было показать и доказать Медицинской Комиссии Международного Олимпийского Комитета насколько безопасно выступать боксерам без шлема. Если в Европе, Кубе и в США бокс достаточно сильно развит, то в Азии, Африке или Латинской Америке он развит не так сильно за исключением некоторых отдельно взятых стран. Надо было сбалансировать эти неравенства. АИБА взяла за основу футбольную лигу чемпионов и привнесла некоторые аспекты в бокс. Так, например, странам разрешалось приглашать легионеров, которые могли выступать за клуб той или иной страны. Страны со слабым уровнем, привлекая профессиональных легионеров, могли подтянуть уровень своих спортсменов, участвовать на ежегодных турнирах и зарабатывать, а также талантливые боксеры из слаборазвитых стран получили возможность хорошо зарабатывать и развиваться, выступая за сильные команды. Казахстан самым первым подписал франшизу об участии в данном проекте и поддержал идею этого проекта. Мы самими первыми создали клуб, утвердили название клуба, разработали концепцию, логотип и гимн клуба. Далее «Астана Арланз» стала примером для других стран во время проводимых конференций франшизодержателей до начала первого сезона и Вы видите, что наша команда успешно выступает в данном проекте. Из всех азиатских команд Всемирной Серии Бокса, которые выступали в предыдущих сезонах, на сегодняшний день продолжает свои выступления только казахстанский «Астана Арланз».

ВАШ ЛИЧНЫЙ ПРОГНОЗ ВЫСТУПЛЕНИЯ НАШИХ БОКСЕРОВ НА СЛЕДУЮЩЕЙ ОЛИМПИАДЕ?

- Два золота, одно серебро и бронза.
- Давайте потом проверим.

Беседовал Дауржан Аугамбай

www.airastana.com



Атырау – Москва

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012

Авиакомпания «Эйр Астана» рада сообщить об открытии прямого авиасообщения по маршруту Атырау-Москва. Начиная с 31 марта, рейсы будут выполняться 3 раза в неделю на комфортабельных судах Эмбраер-190. Для бронирования и информации посетите сайт www.airastana.com или офисы продаж авиакомпании.

Офисы по продаже авиабилетов

г. Атырау, ул. Сапиева, 19
Бизнес-центр Атырау Plaza
Тел.: +7 (7122) 58 64 15, +7 (7122) 58 44 77

График работы: Пн - Вс с 09:00 до 21:00

г. Ақтау, 11 мкр. бизнес-центр "Атриум",
здание №7, 2 этаж
Тел: +7 (7292) 584 477, +7 (727) 244 44 77





ERSAI

"ERSAI Caspian Contractor" LLC

Engineering, Procurement and Fabrication
of steel structures and modules offshore and onshore
Port and Logistic base services
Shipyard 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 bi str. 41, Park Palace, office 406

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

www.ersai.kz