

#1(01), 2012

# KazService



**СОЮЗ  
СЕРВИСНЫХ  
КОМПАНИЙ  
КАЗАХСТАНА**

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ  
МҰНАЙСЕРВИС  
САЛАСЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

**SPE ҚАЗАҚСТАНДА  
ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ  
СОЗДАНИЯ СП**

**ҚАЗАҚСТАННЫҢ СЕРВИСТІК  
КОМПАНИЯЛАРЫНЫҢ ОДАҒЫ**

**СОЮЗ СЕРВИСНЫХ  
КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА**

**ASSOCIATION OF SERVICE  
COMPANIES OF KAZAKHSTAN**

**БІЗ БІРГЕМІЗ!**

**МЫ ВМЕСТЕ!**

**WE ARE TOGETHER!**



Автор: Юсупов Р. 3.



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

РЕДАКЦИЈАЛЫҚ 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

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, 2012

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. Какишев**  
Председатель Президиума Союза  
KAZSERVICE

**А. Құдайберген**  
Председатель Союза KAZSERVICE

**Д. Ауғамбай**  
Генеральный директор Союза KAZSERVICE

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. Сыганак, 29, офисы 1109, 1113

Тел. / факс: +7 7172 51 69 68  
e-mail: info@kazservice.kz  
www.kazservice.kz  
Тираж 3 000 экземпляров  
©KAZSERVICE, 2012

FOUNDER AND PUBLISHER  
Association of service companies of  
Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

EDITORIAL BOARD  
**E. Ogay**

Director of the Center for the innovation  
and geologic and geophysical research  
Kazakh Institute of oil and gas, JSC

**M. Mirzagaliyev**  
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

CHIEF EDITOR  
**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, 2012



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**



Телефон для справок:

**8 /7172/ 51 69 68**

e-mail: info@kazservice.kz



#### Introduction and General Information

The latest amendments in the requirements for the availability of the contents list for commodities, works and services procurement for state needs or users of mineral resources, and also the equally developed tendency for the introduction of products procurement preferences from Kazakhstan producers more contribute to the establishment of joint ventures between Kazakhstan and foreign companies. Foreign investors introduce developed and modern business technologies, the efficient production management and know-how, while a Kazakhstan party invests the work experience in the market, the knowledge of its specificity, contacts and assets developed for the past years, located in Kazakhstan.

At the present time from the part of the government bodies, public associations and foreign companies, operating in Kazakhstan, there are calls to establish joint ventures in the oil related services industry. The huge interest for the establishment of JVs is shown by foreign companies, which are interested in working in Kazakhstan, and also from the part of Kazakhstan companies, which wish to collaborate with a foreign company to compete jointly in the oil related services market. Apart from other procedures for the establishment of a JV one cannot pay attention to the legal aspects of this issue.

The overseas practices do not only refer the definition of a "joint venture" to legal entities and an equity divided between independent incorporators, but it also implies the joint operations without the formation of a company in the form of a consortium. Kazakhstan experience in this field more refers to the formation of legal entities belonging to different stockholders (participants).

As a rule, in a joint venture each of the commercial partners has the considerable participation interest (no less than 40 %) and acts in the role of the active investor. In this relation, the regulatory activity becomes especially important for mutual agreements between parties related to the definition of enterprise objectives, financing its activity and the division of income, an appointment of the management, opening new business directions, investment sales and the project exit scenario. Establishing of a joint venture must flexibly take into consideration interests of all the involved parties, providing from the other hand also the development of the company itself.

First of all, when establishing a joint venture company, each of the partners should take into account, that now decisions, made by him in relation to the project, must be agreed with another partner, and the further development of the project is possible only in the close collaboration with another partner (partners) with the perspective of the long-term project development rather than with the aim of generating the immediate income. In the joint project all the partners must generate a return from it, and the avail of one partner should suggest the avail of another partner. In its turn, in the activity of achieving the efficient and balanced consideration of mutual interests of partners the scrupulously developed and transparent corporate structure of a potential JV plays a more important role.

The practice of establishing and operation of joint ventures has gathered enough experience in the development of the optimum corporate structures, which allow comprehensively to take into account wishes of all the participants of the commercial project and to ensure the achievement of objectives, which serve the purposes of establishing an enterprise.

Rashid Galim, the Managing Partner, GRATA Law Firm  
Dofat Myatov, the Partner, GRATA Law Firm

## THE LEGAL SUPPORT FOR ESTABLISHING OF A JV IN THE OIL RELATED SERVICES INDUSTRY

Отрасль  
Члены Союза  
Аналитика  
Новости  
Актуально  
HR  
Наследие  
Спорт

## О КОНФЕРЕНЦИИ И ВЫСТАВКЕ «КИОГЕ-2012»

Союз сервисных компаний Казахстана принял активное участие на 20-ой Юбилейной Казахстанской Международной Конференции «Нефть и Газ». Председатель Президиума Союза Ж.Какишев принял участие в работе конференции в качестве со-председателя секции, посвященной повышению эффективности разведки и добычи нефти и газа в Казахстане. В рамках этой секции обсуждались вопросы, связанные с обзором разведки и добычи углеводородов и последних геологических исследований в Казахстане, с новыми технологиями геологической разведки. Также были представлены примеры передовой практики и развития проектов. Спикерами этой секции выступили Председатель Правления АО «Казгеология» Б. Ужкенов, Генеральный менеджер производства, ТОО «Тенгизшевройл» Б. Миддлтон (Опыт ТОО «Тенгизшевройл» в закачке сырого газа), Руководитель проекта Wireline, Каспийский регион, Schlumberger Logelco Inc. M. Айман (Использование в Казахстане новой технологии геофизических исследований Wireline), Руководитель департамента разведки и добычи, SNPC Kazakhstan Ж. Коси (Исследование углеводородного бассейна Южный Торге и открытие новых ресурсов).

Также Ж. Какишев модерировал работу секции, посвященной вопросам развития местного содержания и социальной ответственности. В этой секции особое внимание уделялось вопросам местного содержания и его правовому регулированию, обзору возможностей для трансфера технологий и социальной ответственности в отрасли. Спикерами этой секции выступили Председатель Правления, АО «Национальное агентство по развитию местного содержания «NADLO» К. Бектурган (Законодательные требования, условия и мониторинг местного содержания в РК), Советник Председателя Правления АО «НК «КазМунайГаз» / Координатор Каздрой/Шап Лорд Уверли (О мерах усиления производственной базы Казахстана и повышения профессиональной квалификации) и Региональный представитель Программы развития ООН С. Туп.

Также на конференции была сделана презентация о новых возможностях для сервисных компаний и производителей, желающих участвовать в крупных нефтегазовых проектах в Казахстане, подготовленная Председателем Союза сервисных компаний Казахстана А. Кудайбергеном. Данная презентация была сделана в рамках вопросов, посвященных тенденциям развития сервисного рынка Казахстана. В данной секции выступили представители компаний PenergyCO, Salans и EBPP.



Отрасль  
Члены Союза  
Аналитика  
Новости  
Актуально  
HR  
Наследие  
Спорт

## Отрасль

### 16 Нефтесервис как суботрасль

В Казахстане наблюдается динамика развития нефтесервисной отрасли, которая все больше акцентирует к себе внимание и становится привлекательной для инвестиций.

### 30 Общество инженеров-нефтяников в Казахстане

«Миссия SPE – это сбор, распространение и обмен технической информацией в области разведки и добычи нефти и газа».

## Члены Союза

### 42 Члены Союза сервисных компаний Казахстана

## Аналитика

### 56 Нефтесервисный рынок Казахстана

Если рассмотреть особенности нефтесервисного рынка Казахстана, то эта отрасль полностью зависит от нефтегазовой отрасли.

### 60 Цена Брент: реальные механизмы влияния в 2012 году

Данное исследование показало отсутствие фундаментальных причин обвального обрушения нефтяных цен и возврат в ценовой коридор 100-110 долларов за баррель.

## Актуально

### 82 В единстве – сила

Нефтегазосервисные компании решают свои проблемы самостоятельно, по принципу «спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

### 88 Информационное моделирование в строительстве

BIM создает полноценную виртуальную копию здания со всей его «начинкой», геометрическими и технологическими характеристиками конструкций, материалов и оборудования. Модели и объекты управления BIM позволяют автоматически генерировать чертежи и отчеты, выполнять анализ проекта, моделировать график работ.

## HR

### 106 Казахстанская Ассоциация сварки KAZWELD. Оптимизация взаимодействия между промышленностью, образованием и наукой

В планах Ассоциации KazWeld увеличение количества высококвалифицированных и аттестованных по международным стандартам сварщиков в Казахстане.

### 114 Европа стремится к высоким зарплатам

Такое состояние рынка, в сочетании с относительно стабильной ценой на нефть, несет свой вклад в постоянную готовность компаний платить большие деньги для привлечения высококвалифицированных кадров, чтобы сохранять конкурентное преимущество.

### 126 Кузница молодых кадров: от теории к практике

Выявление специалистов должно проходить на поэтапной основе, начиная со школьной скамьи, ведя постоянную работу с поступившими после школы студентами, готовя их под конкретную специальность. В этом случае необходимо работать с экспертами-практиками, которые могли бы выполнять роль кураторов, корректируя образовательный процесс.

## Наследие

### 128 «Кезби» – первая частная буровая компания

Компания, добившаяся больших успехов в предпринимательской деятельности, оказывающая существенные услуги для быстрого развития производства нефтегазовой отрасли, достаточно развита, чтобы отвечать требованиям современности.

## Спорт

### 142 Десять лет в UEFA

Постепенная интеграция в европейскую футбольную семью вывела Казахстан на совершенно новые роли в УЕФА. Мы теперь не просто участники, мы – полноправные организаторы крупных событий континентального масштаба.

#### ГЕГЕЛЬ

«Лавры одного лишь хотения – есть субстрат из сухих листьев, который никогда не зазеленеет»

#### БАЛЬТАСАР ГРАЦИАН

«Нынче от одного мудреца требуется больше, чем в древности от семерых»

# «ИНДУСТРИЯЛАНДЫРУ ЖӘНЕ



## **ЖАНДАРБЕК ШӘМІЛҰЛЫ, СЕРВИС САЛАСЫ ЖӨНІНДЕ ӨҢІМЕНІ ҚОЗҒАЙ ОТЫРЫП, СІЗДІҢ ОЙЫҢЫЗША, МЕМЛЕКЕТТІК ИНДУСТРИЯЛАНДЫРУ БАҒДАРЛАМАСЫНДА ҚАНДАЙ БАҒЫТТАР ЕҢ МАҢЫЗДЫ БОЛЫП САНАЛЫНАДЫ?**

Бүгінде Қазақстан шикізаттық экономиканы қайта бөлу дәрежесі жоғары өңдеуші экономикаға көшіру жолында үлкен міндеттерді жүзеге асырып жатыр. Кез-келген индустриаландыру технологиялық жаңарту арқылы жүргізіледі. Сондағы мақсат – қосымша құны жоғары әрі бәсекеге қабілетті өнім шығару, жұмыс орындарын көбейту. Аталған бағдарламаның жеті басым бағытына агроөнеркәсіп кешенін, металлургияны, мұнай өңдеуді, энергетиканы, химия және фармацевтиканы, құрылыс индустриясын, көлік және байланысты дамыту мақсаты кіреді. Бұған қоса, Үкімет өз тұрғысынан машина жасап шығару, уран және жеңіл өнеркәсібі, туризм және ғарыш сияқты тағы бес бағытты ұсынды.

Қазақстан экономикасының жаңғыруына және әртарапандырылуына жылдамдатылған индустриалды-инновациялық даму бағдарламасы қажет. Осы Президент Бағдарламасы шеңберінде экспорт секторларының дамуы, технологияларды тарту, инновациялар енгізу, кәсібилікті жоғарылату қол жетімді болмақ.

Өз Жолдауында мемлекет Басшысы экономиканың озық кластерлерін қалыптастырып, әрі қарай дамыту қажеттілігін айтты. Атырау МӨЗ мұнайды терең өңдеу кешені, Атырау газ-химия кешені, Қарашығанақ кен орнында газ өңдеу кешенінің құрылысы және мемлекетті газдандыруға қажетті құбыр жүйелерінің құрылысы Бағдарлама шеңберінде маңызды жобалар болып табылады.

Алдыңғы екі жылға көз шалсақ, индустриаландыру картасы шеңберінде жаңа өндірістер ұйымдастыру бойынша 389 жоба іске асырыл-

# СЕРВИС САЛАСЫ ЖӨНІНДЕ...»

ды. Сонымен қатар, аталған жобалар 90 мың жаңа жұмыс орындарын құрумен қосталды. Былтырғы жылы жаңа кәсіпорындар 2 млрд. доллардан астам сомасына тауарлар мен қызметтер өндірді. Индустриаландыруға жалпы алғанда 609 жоба кірді. Бұл жобаларды іске асырудың бастапқы кезеңінде 205 мың жұмыс орнының және кейінгі кезеңдерінде 180 мың жұмыс орнының пайда болуына себеп болмақ. Меніңше, ең алдымен мықты және бәсекеге қабілетті өнеркәсіпті дамыту процесін экономикалық және әлеуметтік тұрақтылықты (ұлттық қауіпсіздіктің маңызды бөлшегі, ел тәуелсіздігінің негізгі тетігі) сақтау мен нығайту деп қабылдау керек.

## **ИНДУСТРИАЛАНДЫРУ КЕЗЕҢДЕРІ ТУРАЛЫ ӨҢІМЕ ҚОЗҒАЙТЫН БОЛСАҚ, ОСЫ УАҚЫТҚА ДЕЙІН ҚАНДАЙ ЖҰМЫС ЖАСАЛЫП, БОЛАШАҚҚА ҚАНДАЙ МАҚСАТТАР ҚОЙЫЛЫП ОТЫР?**

Жағдайды жалпы сипаттасақ, қазір біз индустриаландырудың бірінші кезеңіндеміз. Бүгінгі күні мемлекеттік сатып алу ұғымдарын анықтап, тауарларды және қызметтерді отандық өндірушілердің айырықша құқықтарын анық белгіледік. Отандық өндірушілерге жеңілдіктер мен артықшылықтар заңмен шарттасылған. Мемлекетте қазақстандық өндірушілерді қолдау және дамыту бойынша мемлекеттік бағдарламалар қаралған. Демек, бұл кезеңде біз тәртіптілікке қол жеткізіп, ойын ережелерін анықтадық. Сонымен қатар, нормативтік-құқықтық алаң, мемлекетті қосқанда, саланың барлық қатысушыларының көмегімен жетілдіріліп, жақсартылуда.

Индустриаландыру әлемдегі индустриаландыру тәсілдері мен үрдістерге бүгінгі заман шындығы мен дағдарысқа үні тұрғысынан салмақты мониторинг жүргізуді талап етеді. Біз Бірыңғай Экономикалық Кеңістікке (БЭК) өттік, әрі қарай Қазақстан алдында Дүниежүзілік Сауда Ұйымына (ДСҰ) қабылдану мақсаты тұр.

Галамдану дәуірінде өнеркәсібі дамымаған елдің болашағы жоқ.

Келесі кезеңде жұмыс пен қызметті озық технологиямен, кәсіби мамандармен технологиялық өндіріске көшіру қажет. Қазақстан кәсіпорындары БЭК-ке кіретін елдерде сұранысқа ие болатын өнімдер шығаруға тиісті. Олар қосымша құны жоғары, ғылымға негізделген өнімдер болғаны абзал.

Бүгінде Қазақстан экономикасының локомотиві – мұнайгаз кешені. Қазір мұнайгаз саласында жүзеге асып жатқан негізгі жоба – Теңіз кенішін болашақта кеңейту, Каспий теңізін игеру, Қарашығанақ кенішінің үшінші кезеңі және мұнайхимия зауытының құрылысы ж.т.б.

Дәл осы жобаларда біз қазақстандық кәсіпорындарды өндіріске қатыстырып, оларды жүзеге асыру жұмыстарына жұмылдыра білуіміз керек. Және де бұл әрекеттер мемлекеттің ғана емес, бизнестің де құзыретіне де кіруі қажет.

Бір кездері «Индустриалды-инновациялық саясат туралы» Заң қабылдануы тиіс еді, бірақ «Индустриалды-инновациялық әрекеттерді мемлекеттік қолдау туралы» Заң қабылданды. Одақ мүшелерін заң алғашында неге қабылданбады деген сауал алаңдатады. Сервистік компаниялар өз қызметтерінің өрісі кеңейеді деп күтті, бірақ олардың тосқандары Заңнан көрініс таппады. Біз «Индустриалды-инновациялық саясат туралы» Заңның қабылдану қажеттігіне шәк келтірмейміз. Бірақ ол үшін индустриаландыру моделін анықтап алуға тиіспіз. Дәл осында сараптама, технологиялық және конструкторлық қамтамасыз ету, қаржыландыру, ортақ стандарттар, кадрлардың тиісті дайындығы, тәжірибелік үлгілерді әрі қарай тапсырыс берушінің көмегімен сынақтан өткізу мәселелері жатуы керек. Бұның барлығы алғашқы топта – кәсіпорын-өндіруші деңгейінде жоқ-баланғаны абзал.

## **СІЗ БЭК-ТІ АЙТЫП КЕТТІҢІЗ. БЭК ЖӘНЕ ДСҰ ШЕҢБЕРІНДЕ ИНДУСТРИАЛАНДЫРУ ЖӘНЕ СЕРВИС САЛАСЫ ҚАЛАЙ ДАМИТЫН БОЛАДЫ?**

Біздің сала өкілдерін толқытатын басты мәселелердің бірі – Қазақстанның жергілікті құраммен айналысу мүмкіндігімен байланысты мәселе. Өрине, Қазақстан қандай да болмасын жағдайда жергілікті құрамды жаңа өндірістерді игеру және ұйымдастыру деп атау құқығын өзіне қалдырады. Қазақстан жаңа құрылымдарға кіргеннен кейін, бізге «жергілікті құрамға» байланысты вето салынуы мүмкін, бірақ жаңа өндіріс ошақтарын ашуға, жаңа өнімдерді шығаруға ешкім тыйым сала алмайды. Бұл мәселелердің барлығы таяуда Ақтауда өткен «Батыс Қазақстанда жаңа өндіріс салу» атты Инвестициялық форумда талқыланды. Форумның бастамашылары – «Қаз-МұнайГаз» ҰК АҚ, «Казэнерджи» Қауымдастығы. Жиын қорытындысында Қазақстанның сервистік компанияларының одағы ұсыныстар тізбегін әзірледі. Олар қазір КМГ-да талқыланып жатыр және осы мәселе бойынша жұмыс тобы құрылған.

Талқылау барысында «жаңа өндірістерді игерудің» жаңа формалары сөз болды – кластер әдісі бойынша игеру, модульдер мен блоктар шығаруды ұйымдастыру. Бұл дегеніміз – жоғары білікті мамандарды қажет ететін жаңа әдіс, қосымша құны жоғары өндіріс, озық технологияларды тарту. Осынау әдіс өзiрге ТМД елдерінде қолданылмай жүрген құралдарға ие.

## **ИНДУСТРИАЛАНДЫРУДЫҢ ЕКІНШІ КЕЗЕҢІНЕ КЕЛЕТІН БОЛСАҚ, СІЗДІҢ ОЙЫҢЫЗША ҚАНДАЙ ЖҰМЫС АТҚАРЫЛЫП, ЕНДІГІ НАЗАР НЕГЕ АУДАРЫЛУҒА ТИІС?**

Президентіміз тұрақты айтып жүрген жоғары технологиялық өндіріске бар күшімізді топтауымыз қажет. Бұл ғылымды дағдылы

дамытады және инноваторларды тартады. Себебі бүгінгі күні мемлекетімізде индустриалды-инновациялық бағдарлама шеңберінде барлық жағдайлар жасалуда. Бұл жерге маңызды технологиялар мен ілеспе жабдықтар тартылуға тиіс. Жоғарыда айтылғандарды игеру және қолдау үшін тиісті кәсіби кадрлар қажет. Егер дәлірек айтатын болсақ, кәсіпорындар өндіріске қажетті түпкілікті өнімдерді шығару керек.

«Қазақстан темір жолы» АҚ-да электровоздар, тепловоздар, вагондар шығаруда офсеттік өндірісті ұйымдастырудың тамаша тәжірибесі бар. Бірақ, құрастыру өндірісін ұйымдастыру қайта өңдеу жеткілікті критерийлерін пайдалану ережелерін анықтап алуды талап етеді. Сонымен қатар, қазақстандық стандарттарды да белгілеп алған жөн.

Осы тетіктер жұмыс істеу үшін стандарттау, аттестаттау, кадрларды оқыту және дайындау, технологияларды тарту және дамыту мәселелері есепке алынуға тиіс. Осының барлығы индустриалды-инновациялық саясатты қолдау бойынша заңдар нысанында жұмыс істемейтін үлгі негізіне жатқызылуға тиіс. Әлемде көкейтесті және талап етілген технологияларымен ешкім бөліспейді. Аталған технологияларды олардың иеленушілерімен бірге, қолайлы жағдайлар мен шырайлы инвестициялық ахуал ұсына отырып, тарту қажет. Сондықтан да бұл үшін жаңа заман талаптарына сай келетін заңнаманы жетілдіру керек. Әсіресе, бұл ғылым мен технологияларға қатысты. Бұл жігерлікті, уақыт пен шыдамдылықты қажет ететін өте ұзақ әрі қиын процесс. Бұл мәселелерді General Electrics, General Motors, Siemens өкілдері көтерген болатын. Қолайлы жағдайлар жасалынған кезде олар жаңа өндірістерді ашуға дайын болғандарын білдірген болатын.

**АЛ ЕГЕР ҮЛГІЛЕР ТУРАЛЫ АЙТАТЫН БОЛСАҚ ШЕ? ШЕТЕЛДЕ ӨЗІРЛЕНГЕН ҮЛГІЛЕР ӘЛЕМДЕ БҰРЫННАН ЖҰМЫС ІСТЕЙТІНІ МӘЛІМ.**

Әлемде үлгі көп. Америкалық,

норвегиялық, бразилиялық, тіпті белоруссиялық үлгі бар. Дегенмен, жат үлгілерді жай ғана көшіріп алу әдетте пайдалы болмайды және мемлекет ерекшелігін ескеру қажет. Қазақстан халқы 16 миллион адамнан тұрады. Мемлекетке білім беру, ауыл шаруашылығы, құқықтану, экономика, спорт, мәдениет және техникалық мамандар қажет. Сол сияқты мемлекетімізде техникалық мамандар жеткіліксіз. Сонымен қатар, Қазақстанда қандай технологияларды дамыту қажет екендігін анықтап алуымыз керек. Егер біз «модульдер мен блоктарды» шығаруға шешім қабылдасақ, оны аймақтың ерекшеліктері мен бағыттары ескере отырып жасау керек және шығарылатын «модульдер мен блоктардың» орналасуы мен сипаты да анықталған жөн. Өндірісті осылайша ұйымдастыру конструкторлық-технологиялық ойдың, шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына түрткі болмақ. Бұл – бүгінде Оңтүстік Кореяда, Қытайда және өзге елдерде сәтті қолданылып жүрген индустриалдық даму формаларының бірі.

**БҰЛ ЖАҒДАЙДА МЕМЛЕКЕТ РӨЛІ ҚАНДАЙ?**

Мемлекет күшті ойыншы бола тұра, әр уақытта саланы қолдау керек. Даму институттары, ұлттық компаниялар мен мамандандырылған агенттіктер арқылы үлестірілетін қаржы құралдары мемлекет қолында. Осы қаржы құралдарының мақсатты жұмсалыуына мониторинг жүргізіп, жаңа үлгіде мемлекет қаржысына салынған осы кәсіпорында шығарылған өнім міндетті түрде сатып алынуға тиістігі жазылу керек. Осылайша отандық өндіріске қолдау жасалады. Мемлекеттің ғылымды да қолдауы қажет, себебі «Ғылым туралы» жаңа заң мемлекет тарапынан ғылымды жүйелі түрде қолдауға негіз салады. Дәл ғылым арқылы инновациялар мен технологиялар дамуға тиіс.

**СОҒҒЫ СҰРАҚ. ҚАЗАҚСТАННЫҢ СЕРВИСТІК КОМПАНИЯЛАРЫНЫҢ ОДАҒЫНЫҢ ЖҰМЫСЫНЫҢ ЖЫЛДЫҚ**

**ҚОРЫТЫНДЫЛАРЫ БОЙЫНША СЕРВИС САЛАСЫ ЖӨНІНДЕ НЕ АЙТА АЛАСЫЗ?**

Іс жүзінде жеке қосалқы салаға айналған «сервис» ұғымын анықтап алу қажет. Бұдан кейін бүгінгі күні сервис компаниялары жаңа технологиялардың және инновациялардың әлеуетті көздері болып табылуына байланысты мұнай сервис саласын мемлекеттің инновациялық саясаты шеңберінде қарастыру қажет. Біз қазақстандық сервис компанияларын қорғап, заң және мемлекет тарапынан нақты қолдау алуымыз қажет.

Саланың дамуына жәрдемдесетін бірлескен қорғаныс механизмі қажет. Мысалы, Қазақстанда «Komatsu», «Hyundai», «Caterpillar» компанияларының өнімдерін шығару қиынға соғады. Бірақ бұл кәсіпорындар өнімдерінің қазақстандық нарықта қалуы үшін олардың техникаларына сервистік қызмет көрсетуге отандық компаниялар тартылуы керек.

Көптеген елдер өз экономикаларын тауар өндірісіне шетелдік технологиялар мен лицензиялар ала отырып өркендетуге кірісті. Тәжірибе мен білім жинақтап, әлемдік нарықта бәсекеге түсе алатын заманауи өндіріс ошақтарын салып, жоғары сапалы тауар шығарды.

Мұндай жолдан біздің ел де өтуге тиіс. Дегенмен, біздің экономиканың барлық маңызды салаларында қуатты өндірістік әлеует бар. Оны тиімді пайдалана білсек болғаны.

Кез-келген индустрияландыру технологиялық жаңару арқылы жүзеге асады. Сондағы мақсат – қосымша құны мен еңбек өнімділігі жоғары, бәсекеге қабілетті өнім шығару, жұмыс орындарын көбейту. Бұл әрі қарай қазақстандық тауарлардың сапасын көтеріп, экономикада қазақстандық құрамның артуына алып келетін жүйелі жұмыс.

Осынау шаралардың барлығы, тұтастай алғанда, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін ұзақ мерзімді болашақта жоғарылатпақ.

**СҰХБАТЫҢЫЗ ҮШІН РАХМЕТ.**

Ж.Ш. Какишев, Председатель Президиума Союза сервисных компаний Казахстана

# ОБ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И СЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ...

**ЖАНДАРБЕК ШАМИЛЬЕВИЧ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ, ГОВОРИТЬ О СЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАКИЕ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВАЖНЫ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЕ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ?**

В настоящее время Казахстан реализует амбициозную и важную задачу по обеспечению перехода экономики страны от сырьевой к перерабатывающей, с высокой степенью передела. Любая индустриализация осуществляется через технологическую модернизацию с целью выпуска конкурентоспособной продукции с высокой добавочной стоимостью и увеличения числа рабочих мест.

Прежде всего, и это важно, озвучено семь приоритетных направлений этой программы: развитие АПК, металлургии, нефтепереработки, энергетики, химии и фармацевтики, строительной индустрии, транспорта и коммуникаций. Правительство также предложило еще пять направлений, включающие в себя: машиностроение, урановую, легкую промышленности, туризм и космос.

Глава государства подчеркивает важность формирования и развитие передовых кластеров экономики. В частности, к ним можно отнести: комплекс глубокой переработки нефти, к примеру, на Атырауском НПЗ, вывод на проектную мощность Атырауского газохимического комплекса и строительство газоперерабатывающего завода на Карачаганакском месторождении. Важным проектом в рамках Программы является и строительство трубопроводной системы, необходимой для газификации страны.

За два года в рамках карты индустриализации реализовано 389 новых проектов, благодаря которым более 90 тысяч человек получили стабильную работу и уже в прошлом году сумели произвести товаров и услуг на сумму превы-

шающую 2 млрд. долларов. Это высокие показатели. Если рассматривать индустриализацию в целом, то она включает 609 проектов и создание более 205 тыс. рабочих мест на последующих этапах реализации проектов. В первую очередь, на мой взгляд, процесс развития сильной, конкурентоспособной промышленности необходимо воспринимать как сохранение и укрепление экономической и социальной стабильности – важнейшей составляющей национальной безопасности, ключевой вопрос независимости страны.

**ЕСЛИ ГОВОРИТЬ ОБ ЭТАПАХ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ, ЧТО НА ДАННЫЙ МОМЕНТ СДЕЛАНО И ЧТО ПРЕДСТОИТ СДЕЛАТЬ?**

Мы сейчас находимся на первом этапе индустриализации. Сегодня определились с понятиями государственных закупок, четко очертили прерогативу отечественного производителя товаров, работ и услуг. Законодательством обусловлены льготы и преференции для отечественных производителей. В стране работают государственные программы по поддержке и развитию казахстанского производителя. То есть, на этом этапе мы достигли упорядоченности и определили правила игры. Причем, постоянно идет совершенствование и улучшение нормативно-правового поля, над которым работают все участники отрасли и, в первую очередь, государство.

Следующий этап индустриализации требует серьезного мониторинга происходящих в мире тенденций и подходов к индустриализации с учетом современных реалий и угрозы кризиса. Мы вступили в ЕЭП (Единое Экономическое Пространство), дальше Казахстану предстоит вступить в

ВТО. В эпоху глобализации страна без развитой промышленности обречена.

На следующем этапе потребуются ориентация производителей работ и услуг на более технологичное производство с передовыми технологиями и профессиональными специалистами. Казахстанские предприятия должны выпускать продукцию, востребованную в странах, входящих в ЕЭП. Это должна быть наукоемкая продукция с высокой добавленной стоимостью.

На сегодняшний день локомотивом экономики Казахстана является нефтегазовый комплекс. Ключевыми проектами, которые реализуются сегодня в нефтегазовой отрасли являются Проект будущего расширения на Тенгизском месторождении, освоение шельфа Каспийского моря, третья очередь Карачаганкского месторождения, строительство нефтехимического комплекса и т.д.

Именно на этих проектах мы должны максимально вовлечь казахстанские предприятия в процесс производства и задействовать на всех этапах реализации этих проектов. Причем, эти действия должны быть не только прерогативой бизнеса, но и прерогативой государства.

В свое время должен был быть принят Закон «Об индустриально-инновационной политике», а был принят Закон «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». Членов Союза настораживает вопрос – чего не хватило для принятия закона в первоначальном виде? Сервисные компании ожидали большего поля для своей деятельности, но ожидания эти не были отражены в Законе. Мы уверены в необходимости приня-



тия Закона «Об индустриально-инновационной политике». Но для этого нужно определиться с моделью индустриализации. Именно в ней должна содержаться аналитика, технологическое и конструкторское обеспечение, финансирование, единые стандарты, соответствующая подготовка кадров, выпуск опытных образцов с последующим испытанием заказчиком. Все это должно быть спроектировано на уровне первичного звена – предприятия-производителя.

#### **ВЫ УПОМЯНУЛИ ЕЭП. А КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И СЕРВИСНАЯ КАМПАНИЯ В РАМКАХ ЕЭП И ВТО?**

Одним из главных вопросов, который волнует представителей нашей отрасли, это вопрос, связанный с возможностью Казахстана заниматься местным (казахстанским) содержанием. Да, Казахстан при любом раскладе все равно имеет

право оставить за собой право называть местное содержание «освоением и организацией новых производств».

После вхождения Казахстана в новые структуры, на нас могут наложить определенное вето на «местное содержание», но открывать новые производства и выпускать новую продукцию запретить нам никто не в силах. Все эти вопросы обсуждались на недавнем Инвестиционном форуме «Создание новых производств в Западной Казахстане» в г. Актау, инициаторами которого выступили АО «НК «КазМунайГаз», Ассоциация «KAZENERGY», на конференции «KIOGE-2012» в г. Алматы. По итогам форума Союз сервисных компаний Казахстана подготовил перечень предложений, который сейчас обсуждается в КМГ и также создана рабочая группа.

В рамках обсуждения появились новые формы «освоения новых производств» – освоение по кла-

стерному методу, организация по выпуску модулей и блоков. Это новые подходы, которые требуют высокой квалификации специалистов, выпуск продукции с высокой добавочной стоимостью, привлечения передовых технологий. И эти подходы содержат в себе инструменты, которые пока не используются в странах СНГ.

#### **ЕСЛИ ВОЗВРАТИТЬСЯ КО ВТОРОМУ ЭТАПУ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ, ТО ЧТО, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ДОЛЖНО БЫТЬ СДЕЛАНО И НА ЧТО ДОЛЖНО ОБРАЩАТЬСЯ ВНИМАНИЕ?**

Все усилия нужно сконцентрировать на высокотехнологичном производстве, о котором Президент страны постоянно говорит. Это автоматически будет развивать и науку и привлечет инноваторов. Сюда должны привлекаться серьезные технологии и сопутствующее оборудование. Для освоения и поддержания вышеперечисленного необходимы соответствующие

профессиональные кадры. Если говорить конкретно, то предприятия должны производить конечную продукцию.

Есть хороший опыт по организации сборочного (офсетного) производства в АО «Қазақстан Темір Жолы» по выпуску электро-возов, тепловозов, вагонов, который должен распространяться в Казахстане. Но в организации сборочного (офсетного) производства требуется определиться с правилами использования критериев достаточности переработки. Следует определиться с казахстанскими стандартами, которые должны быть унифицированы для удобства производителей.

Для того, чтобы все эти механизмы работали нужно учесть вопросы по стандартизации, аттестации, обучению и подготовке кадров, привлечению и развитию технологий. Это все должно лечь в основу модели, которая будет работать не в форме законов по простой поддержке индустриально-инновационной политики. Новыми и передовыми технологиями никто в мире делиться с нами не будет. Такие технологии надо привлекать вместе с их обладателями на взаимовыгодных условиях. Нужно продолжать совершенствовать законодательство, которое должно отвечать требованиям нового времени. Особенно это должно касаться науки и технологий.

Это очень долгий и трудный процесс, требующий усилий, времени и терпения. Эти вопросы поднимали представители General Electrics, General Motors, Siemens – они были готовы пойти на открытие новых производств при создании благоприятного режима.

#### **А ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О МОДЕЛЯХ? КАК ИЗВЕСТНО, В МИРЕ УЖЕ ДАВНО РАБОТАЮТ МОДЕЛИ, РАЗРАБОТАННЫЕ ЗА РУБЕЖОМ.**

В мире много разных моделей. Есть американская, норвежская, бразильская и даже белорусская модели. Но надо понимать, что простое копирование чужих моделей не всегда бывает полезным. Надо учитывать специфику страны. Население Казахстана составляет 16

млн. человек и нужны специалисты в области образования, сельского хозяйства, юриспруденции, экономики, спорта, культуры и технические специалисты.

Надо определиться какие технологии нужно развивать в Казахстане, а какие нет. Например, если мы приняли решение производить «модули и блоки», то это надо делать с учетом специфики регионов и их направленности, определить дислокацию и характеристику «модулей и блоков», которые будут производиться. Такая организация производства повлечет за собой развитие конструкторско-технологической мысли и малого и среднего бизнеса. Это и есть одна из форм развития индустрии, которая успешно используется в Южной Корее, Китае и других странах.

#### **КАКОВА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ДАННОМ СЛУЧАЕ?**

Государство является сильным игроком и всегда должно поддерживать отрасль. В руках государства сосредоточены регуляторные и финансовые средства, которые распределяются через институты развития, национальные компании и специализированные агентства. Необходимо вести мониторинг целевого использования этих средств и в новой модели прописать, что продукция, которая была выпущена на предприятии, которое, в свою очередь, было построено на государственные средства, должно обязательно покупаться. В этом заключается поддержка отечественного производства. Государство должно поддерживать и науку, поскольку новый закон «О науке» закладывает основу для системной поддержки науки со стороны государства. Именно через науку и должны развиваться инновации и технологии.

#### **И ПОСЛЕДНИЙ ВОПРОС. ПО ИТОГАМ ГОДА РАБОТЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ СКАЗАТЬ О СЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ?**

Нам необходимо определиться с понятием «сервис», который де-факто уже преобразовался в отдельную суб-отрасль.

Далее следует рассматривать роль нефтесервисной отрасли в рамках инновационной политики государства, поскольку именно сервисные компании сегодня являются потенциальными источниками новых технологий и инноваций.

Нам нужно защищать казахстанские сервисные компании и заручиться реальной поддержкой со стороны законодательства и государства. Нужен консолидированный защитный механизм, который поможет развиваться отрасли. Например, Казахстану сложно будет производить продукцию «Komatsu», «Hyundai», «Caterpillar», но нужно обусловить присутствие продукции этих компаний на казахстанском рынке обязательным сервисным обслуживанием их техники отечественными компаниями.

Известно, что многие страны начинали поднимать свою экономику, приобретая иностранные технологии и лицензии на производство товаров. Набираясь опыта и знаний, они создали современные производства и высококачественные товары, способные конкурировать на мировых рынках.

Такой путь предстоит сделать и нашей стране. При этом, у нас есть мощный производственный потенциал всех важнейших отраслей экономики, который мы должны эффективно использовать.

Любая индустриализация идет через технологическую модернизацию с целью выпуска конкурентоспособной продукции с высокой добавочной стоимостью, высокой производительностью труда и увеличением числа рабочих мест. Это системная работа, которая обеспечит дальнейшее повышение качества казахстанских товаров, что в свою очередь, приведет к увеличению казахстанского содержания в экономике страны.

Все эти меры, в комплексе, обеспечат повышение конкурентоспособности национальной экономики в долгосрочной перспективе.

**СПАСИБО ЗА БЕСЕДУ!**



## ҚҰРМЕТТІ ОҚЫРМАҢДАР!

«KazService» журналының бірінші санында Сіздерге қошемет білдіріп отырғаныма мен өте қуаныштымын.

Қазақстанның сервистік компанияларының одағы құрылғанынан міне толық бір жыл өтті. Біздің мүшелердің көмегі мен Одақ командасының белсенді жұмысы арқасында біздің ұйым сервистік бизнес үшін шоғырландырушы платформалардың бірі ретінде қалыптасты.

Бір жыл ішінде біз бірнеше ірі іс-шаралар өткіздік. Атап айтқанда, алғашқы «Казнефтегазсервис–2012» конференциясын өткіздік, өз стандартымен МИОГЕ, КИОГЕ мұнай-газ жәрмеңкелеріне қатыстық, Атырау және Ақтау қалаларында бірнеше дөңгелек үстелдер мен форумдардың ұйымдастырушысы және тең-ұйымдастырушысы болдық.

Әрине, Одақтың негізгі мақсаты ретінде сервистік саланы дамыту және өз мүшелерінің мүдделерін қорғау болып табылады.

Осы жұмыс шеңберінде біз мемлекеттік билік органдары, ұлттық және мұнай компанияларының қызметкерлері мен басшылары қатысумен құрылған әр-түрлі жұмыс топтарына белсенді түрде қатысудамыз.

Біздің мүшелерге көмек көрсету мақсатында біз тендер бойынша ақпараттармен бөлісеміз, әлеуетті клиенттерге өз мүшелерімізді, олардың қызметтерін таныстырамыз және ұсынамыз. Сондай-ақ осы уақыт ішінде жасалған шаралардың бір мысалы ретінде тиісті инстанцияларға өтініштер мен шағым хаттар жаза отырып мұнай компанияларындағы «заңсыз» тендерлердің күшін жою жолымен өз мүшелеріміздің мүдделерін қорғауға қол жеткізгенімізді атап өтуге болады.

Осы қысқа уақыт ішінде, біз Қазақстанға жаңа технологиялар тарту жолында және де біздің сервистік компаниялардың қызметтерін жақын елдер нарығына экспортқа шығаруға көмек көрсету жолында шетел қауымдастықтарымен әріптестікке қол жеткіздік. Атап айтқанда, Сіздер Одақтың жақсы әріптестік қарым қатынасы қалыптасқан Тюмень Мұнайгазсервис компаниялары қауымдастығының президенті – Борисов мырзаның сұхбатымен таныса аласыздар.

Қазақстанның сервистік секторы жеке сала ретінде қалыптасты, бұл туралы өз мақалаларында біздің сарапшылар және Одақтың Бас директоры Д.Ауғамбай айтады.

Журналдың бұл саны отандық кадрлерге арналған, және бұл санның мақалаларынан адам ресурсының проблемалары тек Қазақстан үшін ғана маңызды емес екенін оқуға болады.

Біз 2013 жылы өз алдымызға үлкен жоспарлар қойып отырымыз, олар туралы да журнал беттерінен оқи аласыздар.

Сіздерге қошемет білдіре отырып, өз ұсыныстарыңыз және ойларыңызды біздің журнал беттерінде жариялап, елмен бөлісуге шақырамыз.

Құрметпен,  
Алмас ҚҰДАЙБЕРГЕН

Қазақстанның сервистік компаниялары одағының төрағасы

## УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Мне очень приятно приветствовать вас на страницах первого номера журнала KazService.

Прошел ровно год с момента создания Союза сервисных компаний Казахстана, и, благодаря поддержке наших членов и активной работе команды Союза, наша организация состоялось как одна из консолидирующих платформ для сервисного бизнеса.

За прошедший год мы провели несколько крупных мероприятий, первую конференцию «Казнефтегазсервис–2012», участвовали в нефтегазовых выставках МИОГЕ, КИОГЕ со своим стендом, были организаторами и со-организаторами нескольких круглых столов и форумов в Атырау и Актау.

Конечно, основной целью Союза являются продвижение идей сервисного сектора и защита интересов своих членов. В рамках данной работы мы активно участвуем в различных рабочих группах с участием органов государственной власти, национальных и нефтяных компаний.

В части содействия нашим членам мы активно делимся информацией по тендерам, знакомим и рекомендуем наши компании потенциальным клиентам. Более того, за это время есть примеры защиты наших членов путем аннулирования незаконных тендеров в некоторых нефтегазовых компаниях путем обращений и жалоб в соответствующие инстанции.

За этот короткий срок мы наладили сотрудничество с зарубежными ассоциациями, активно работая на привлечение новых технологий в Казахстан, а также содействуя экспорту услуг наших сервисных компаний на рынки ближайших стран. В частности, вы можете ознакомиться с интервью г-на Борисова – Президента Тюменской ассоциации нефтегазсервисных компаний, с которой у Союза сложились добрые партнерские отношения.

Сервисный сектор в Казахстане состоялся как отдельная отрасль, о которой в своих статьях рассказывают наши эксперты и Генеральный директор Союза Д. Аугамбай.

Этот номер посвящен отечественным кадрам и, как показывают статьи этого номера, проблемы человеческих ресурсов являются актуальными не только для Казахстана.

Мы поставили перед собой амбициозные планы на 2013 год и приглашаем вас выступить со своими предложениями и идеями на страницах нашего журнала.

С уважением,  
Алмас КУДАЙБЕРГЕН

Председатель Союза сервисных компаний Казахстана

## DEAR READERS!

It's a great pleasure for me to greet you on the pages of the first issue of the KazService magazine.

Exactly a year ago the Association of Service Companies of Kazakhstan was formed, and thanks to support of our members and active work of the team of the Association our organization established itself as one of the consolidating platforms for service business.

For the past year we have held several large events, the first conference “Kazneftegazservice–2012”, participated in the international exhibitions MIOGE, KIOGE with own stand, acted as organizers and co-organizers of several round tables and forums in Atyrau and Aktau cities.

Certainly, the main objective of the Union is to promote the ideas of service sector and to protect interests of its members. Within the framework of this work we take an active part in different workgroups with the participation of government authorities, national and petroleum companies.

In terms of assistance to our members, we actively share information on tenders, acquaint and recommend our companies to potential customers. Moreover, during this period there are examples of protecting our members by cancellation of “illegal” tenders in some oil and gas companies by means of addresses and complaints to the relevant authorities.

During this short period of time we have entered into cooperation with foreign associations, working actively for attraction of new technologies to Kazakhstan, as well as promoting the export of services provided by our service companies to the markets of the nearest countries. In particular, you can get acquainted with the interview of Mr. Borisov, President of the Tyumen Association of Oil & Gas Service Companies, with which the Union has set up good partnership relations.

The service sector in Kazakhstan established itself as a separate branch, about which our experts and General Director of the Association D. Augambay tell in their articles.

This issue is devoted to the domestic personnel, and as shown by the articles in this issue the problems of human resources are topical not only for Kazakhstan.

We set ambitious plans for 2013, and invite you to come out with own proposals and ideas on the pages of our magazine.

Yours sincerely,  
Almas KUDAYBERGEN

Chairman of the Union of Service Companies of Kazakhstan

Дауржан Аугамбай, Генеральный директор  
Союза сервисных компаний Казахстана

## НЕФТЕСЕРВИС КАК СУБОТРАСЛЬ

В КАЗАХСТАНЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ, КОТОРАЯ ВСЕ БОЛЬШЕ АКЦЕНТИРУЕТ НА СЕБЕ ВНИМАНИЕ И СТАНОВИТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ. НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ, КОТОРАЯ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ СТРАНЫ, ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРСПЕКТИВНОЙ И ИНТЕРЕСНОЙ. В ЭТОЙ ОТРАСЛИ ПЕРЕПЛелись ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ПОСКОЛЬКУ НЕФТЕГАЗОВАЯ И НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛИ, ПО СУТИ, ФОРМИРУЮТ СОБОЙ СООБЩАЮЩИЕСЯ СОСУДЫ, ТО МОЖНО ЗАМЕТИТЬ ПЕРЕТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ИЗ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В МАШИНОСТРОЕНИЕ, ИНЖИНИРИНГ И ДРУГИЕ СЕРВИСНЫЕ РАБОТЫ. ОЧЕВИДНО, ЧТО ОБЕ ОТРАСЛИ ВЗАИМОЗАВИСИМЫ, И ОТТОГО ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЕСЕРВИСА НЕ ДОЛЖНЫ ИГНОРИРОВАТЬСЯ, ПОСКОЛЬКУ ОНИ МОГУТ НЕГАТИВНО ОТРАЗИТЬСЯ НА НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В ЦЕЛОМ. И ЭТО ЦЕЛОЕ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ВСЕ – ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКИ И КАДРОВ ДО ТЕХНОЛОГИЙ И ВЫЖИВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ.



По версии журнала National Business, который подготовил рейтинг 500 крупнейших компаний Казахстана, представленных компаниями, работающими в горнорудной, нефтегазовой, финансовой, сельскохозяйственной и прочих отраслях, нефтесервисные компании составляют порядка 20% этого списка. Нефтесервисный рынок в нефтегазовой отрасли представлен в основном услугами по строительству и обустройству новых скважин, текущему и капитальному ремонту скважин, ремонту и обслуживанию

нефтепромыслового оборудования, энергообеспечению и мерам по повышению нефтеотдачи пластов. Кроме этого, нефтесервис включает в себя широкий спектр услуг по гидродинамическим и геофизическим исследованиям, по транспортировке добытой нефти и нефтепродуктов, по техническому обслуживанию трубопроводов и множество прочих услуг, включая поставку еды на месторождения.

Понятие «нефтесервис» достаточно новое и не имеет обособленной истории, поскольку ранее все поставки товаров, производство товаров и оказание услуг для нефте-

газовой отрасли осуществлялись соответствующими профильными подразделениями крупных нефтегазовых объединений, работавших на месторождениях по всему СССР. Данная ситуация характерна для всех нефтяных стран бывшего СССР, и оттого проблемы, которые имеют место в этой новой отрасли, одинаковы для всех стран бывшего Советского Союза, которые сегодня добывают нефть и газ.

При этом, если сравнивать нефтесервисную отрасль на Западе, то она, в отличие от нашей, имеет многолетнюю историю развития и сложилась благодаря вниманию со

стороны государства и всех участников рынка, которые соблюдали правила честной конкуренции.

Сейчас на казахстанском нефтесервисном рынке рука об руку работают отечественные и иностранные компании. Причем доля последних имеет тенденцию к увеличению в разных формах. Существует мнение, что на сегодняшний день большинство отечественных нефтесервисных компаний просто не могут конкурировать с иностранными ТНК ни по наличию высококвалифицированных кадров, ни по имеющимся финансовым ресурсам и технологиям. Принимая во

внимание необходимость развивать нефтегазовую отрасль, доля иностранных компаний в чистом виде или в виде СП на нефтесервисном рынке будет расти.

Можно, конечно, обратить внимание на обратную сторону медали, в которой отражается другое мнение. Доля иностранных компаний не будет расти в случае, если будут поддерживаться и развиваться казахстанские технические и инженерные кадры, машиностроительные и инженеринговые компании будут получать заказы, и если большая часть из общей номенклатуры материалов и товаров будет

**«На казахстанском нефтесервисном рынке рука об руку работают отечественные и иностранные компании»**

производиться в Казахстане. Это позволит создать мультипликативный эффект для развития отрасли за счет создания новых рабочих мест, обучения специалистов и импорта технологий. В стране уже есть хорошие признаки и наличие национальных чемпионов, которые могут стать флагманами нефтесервиса, если их поддержать и дать возможность укрепиться.

Поскольку вся страна ждет новостей по следующей фазе Кашагана, логичным является прогноз интенсивного роста буровых компаний, а также компаний, применяющих в своей работе высокотехнологичные методы интенсификации и рационализации добычи нефти и сопутствующих геофизических исследований. И здесь следует обратить внимание на отечественные мелкие и средние буровые компании, которые не должны остаться в стороне от реализации этого мегапроекта.

Среди нефтяников бытует мнение, что в случае сокращения объемов добычи нефти можно либо разрабатывать новые месторождения, либо увеличивать добычу нефти на эксплуатируемых месторождениях. Оба предлагаемых решения автоматически ведут к новому витку развития нефтесервисной отрасли, поскольку поддержание добычи нефти на действующих месторождениях требует должного обслуживания и постоянного геологического мониторинга, а разведка новых месторождений требует серьезных

инвестиций и не меньшего количества производственных процессов. Именно поэтому, в свете давно ожидаемых новостей по проекту будущего роста на Тенгизском месторождении, можно сделать вывод, что нефтесервисная отрасль перетягивает на себя одеяло.

Уже сегодня очевидно, что некоторые месторождения истощаются и добыча на них возможна только за счет интенсивного технологического и заботливого подхода. Именно нефтесервис постепенно становится подходящей площадкой для привлечения инноваций и технологий в нефтедобывающую отрасль. И это подтверждается тем, что многие иностранные нефтегазовые компании продолжают активно развивать свои наукоемкие и высокотехнологичные сервисные структуры. Эти результаты очевидны на примере Норвегии, Нидерландов и Малайзии.

В России, например, активно обсуждается идея создания государственной нефтесервисной компании. Инициатором идеи является губернатор Ханты-Мансийского автономного округа РФ. С одной стороны, считается, что создание такой компании будет способствовать развитию нефтесервисной отрасли, но с другой стороны, не все так легко, как кажется. Общаясь с коллегами из Тюменской Ассоциации нефтегазовых сервисных компаний, которые принимали участие в работе кон-

ференции «Казнефтегазсервис-2012», которую проводил Союз сервисных компаний Казахстана 24 апреля 2012 г., нам стало понятно, что в российской нефтесервисной отрасли, несмотря на имеющийся у нее промышленный и кадровый потенциал, имеется очень много проблем. Российский нефтесервисный бизнес находится в тяжелой ситуации, а нефтесервисные компании балансируют между жизнью и смертью, не имея средств для развития.

### РИСКИ ДЛЯ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ

Не так давно аудиторская компания «Эрнст энд Янг» опубликовала исследование, посвященное основным рискам для компаний, работающих в нефтегазовой отрасли. Компания уделила внимание таким отраслевым сегментам, как разведка и добыча (апстрим), транспортировка и хранение (мидстрим), переработка и сбыт (даунстрим) и нефтесервис (нефтесервисные компании и цепочка поставок). Нарушение поставок, дефицит кадровых ресурсов, неустойчивость контрактов и цен, а также взаимное дублирование услуг, предлагаемых международными нефтегазовыми и нефтепромышленными сервисными компаниями, вошли в список наиболее значимых рисков, с которыми может столкнуться нефтегазовая отрасль.

Хотелось бы обратить внимание на проблему, связанную с нехваткой отечественных технических специалистов. Эта проблема будет существовать вне зависимости от экономической ситуации в стране. По мере развития отрасли дефицит профессиональных технических кадров будет возрастать, что будет компенсироваться иностранными рабочими. Поскольку проблема взаимоотношений между казахстанскими и иностранными рабочими сейчас является острой, то можно не приглашать иностранных специалистов. Но тогда будет наблюдаться срыв сроков реализации проектов, снижение производительности и качества, а также связанное с этим увеличение операционных расходов. При этом от-

расль понимает, что потребуются годы, чтобы вырастить поколение специалистов, которые смогут работать не хуже иностранных. В Казахстане сегодня предпринимаются попытки для решения этой долгосрочной проблемы. Принимаются решения по созданию отраслевых, узкоспециализированных ПТУ, отправляются за рубеж на учебу и стажировку молодые специалисты, приглашаются иностранные специалисты и т.д. Но здесь проблема заключается не только в отсутствии специалистов как таковых. Эта проблема переплетается с отсутствием технологий, по которым работают иностранные компании. В стране отсутствуют свои технологические достижения, которые бы, с одной стороны, привлекали молодых специалистов, с другой стороны, стали бы базой для дальнейших научных исследований и инноваций. Слабо прослеживается преемственность в передаче опыта и знаний от специалистов старшего поколения, которое в основном работало, используя советские технологии и оборудование, молодым специалистам, о нехватке которых говорилось выше. Именно управление интеллектуальным капиталом требует особого внимания кадровых работников отечественных компаний. В данном случае необходимо тесное сотрудничество вузов и нефтесервисных компаний, между которыми наблюдается пропасть. Причем такая пропасть наблюдается во всех отраслях экономики, где имеются отношения между работодателем и студентом, только что окончившим университет.

Цепочка поставок является одной из возможностей для развития отечественного нефтесервиса, поскольку для операторов, работающих на Каспийском шельфе, важны стабильность поставок и выполнение требований по казахстанскому содержанию. Следовательно, надежность поставок и предоставление возможности для казахстанских компаний поставлять ту продукцию, которую они могут производить не хуже, чем иностранные компании, является способом устранения риска срыва поставок.



Е. К. Огай, Директор Центра инновационных и геолого-геофизических исследований АО «Казахский институт нефти и газа»

## О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ НАУКИ

ДОСТИЖЕНИЯ КАЗАХСТАНСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ НЕРАЗРЫВНО СВЯЗАНЫ С РАЗВИТИЕМ НЕФТЕГАЗОВОЙ НАУКИ. ОТРАСЛЬ ИМЕЕТ ДЕЛО СО СЛОЖНОПОСТРОЕННЫМИ НЕОДНОРОДНЫМИ СРЕДАМИ, СОСТОЯНИЕ КОТОРЫХ ПОСТОЯННО МЕНЯЕТСЯ ПО МЕРЕ РАЗВИТИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЙ, ПОЭТОМУ ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ В РАЗВЕДКЕ, ДОБЫЧЕ, ПЕРЕРАБОТКЕ И ТРАНСПОРТЕ НЕФТИ И ГАЗА, ЯВЛЯЮТСЯ ДОСТАТОЧНО МНОГОФАКТОРНЫМИ И НАУКОЕМКИМИ.



Научно-производственный процесс в углеводородной сфере нередко сравнивают с космическими технологиями. Например, провести горизонтальную скважину с отходом от вертикали на десять километров на глубине в 5 километров и не выйти за пределы запланированной траектории, или обустройство глубоководных месторождений с помощью роботов и организация автоматизированного комплекса по добыче нефти на дне моря на глубине 2–3 тысячи метров — по уровню сложности достаточно близко к запуску спутника Земли и сооружению орбитальных космических комплексов.

Сейчас наука в нефтегазовой отрасли представляет собой целый комплекс сложных научных исследований и изысканий — от создания коррозионно-стойких сталей и пластмасс до сложнейших аналитических исследований с применением ядерных, акустических, электрических, гравитационных и других методов посредством передачи данных через спутник и обработкой геолого-

геофизических данных современными программными средствами.

По сведениям периодической печати, порядка 90% спроса на услуги научно-технических разработок в мире исходят от нефтяных компаний.

Оценивая текущие перспективы казахстанской нефтегазовой науки, можно выделить основные аспекты, которые в настоящее время особо актуальны.

В их числе:

- Технологическое совершенствование методов разработки месторождений и автоматизация процессов переработки значительных массивов информации.
- Содействие развитию отраслевого национального содержания.
- Формирование климата максимального благоприятствования научно-инновационной деятельности.
- Развитие новой генерации научно-инженерного персонала отрасли, ориентированного на современные и перспективные тренды.



### Совершенствование методов разведки, разработки и автоматизации процессов

Общеизвестна тенденция сокращения мировых запасов углеводородного сырья на доступных глубинах в недрах Земли. В Республике Казахстан наиболее крупные залежи УВС на суше в интервале глубин 5–6 км в основном выявлены и разведаны, что приводит к необходимости поиска и освоения сложнопостроенных и труднодоступных месторождений нефти и газа и обуславливает актуальность расширения масштабов научно-исследовательских работ при разведке и разработке сложных объектов.

В настоящее время многие месторождения Казахстана находятся на поздней стадии разработки, и остаточные запасы большинства из них относятся к категории трудно- или сложноизвлекаемых, вследствие чего эффективность традиционных методов добычи снижается. Проекты добычи на новых месторождениях, в частности, блоков казахстанского шельфа Каспийского моря, месторождения Кашаган, имеют ряд технических особенностей, что также позволяет отнести данные месторождения к сложноизвлекаемым.

На эту проблематику накладывается специфика работы современной нефтегазовой отрасли, включающая работу с огромными объемами данных, обеспечение единой информационной среды с вытекающими отсюда вопросами совместного доступа, оперативности, безопасности и т.д.

Все это приводит к необходимости активного использования научных достижений, совершенствования используемых в нефтегазовой отрасли технологий, что, на наш взгляд, в 21-м веке невозможно без активного внедрения самых передовых компьютерных технологий.

В связи с этим технологическое совершенствование и автоматизация процессов переработки данных станут важным сопутствующим фактором развития казахстанской нефтегазовой науки и повышения ее эффективности.



### Национальное содержание

Функционирование мировой нефтегазовой отрасли также связано с процессами национальной самоидентификации и осознанием синергетических возможностей углеводородного потенциала для экономик государств. Не остается в стороне от этих вопросов и Казахстан.

К примеру, Казахский институт нефти и газа, сотрудничая с ведущими мировыми компаниями нефтегазовой отрасли, стремится перенимать передовой научно-инжиниринговый опыт, содействовать транс-

ферту специализированных технологий в нашу республику.

По нашему мнению, казахстанское содержание можно наращивать по всему спектру научно-исследовательской работы в нефтегазовой отрасли — это бурение, геология, разработка и добыча углеводородного сырья, анализ и интерпретация нефтегазовых операций, транспортировка углеводородов, нефтепереработка и нефтехимия.

В частности, в геологии потенциалом ответственного развития обладают бассейновое моделирование, развитие геохимии, седи-

ментационного и петрофизического анализа и т.д.

В разработке и добыче это создание современных цифровых моделей и инструментального технического комплекса «Умная скважина — умное месторождение», новых технологий повышения нефтеотдачи.

В целях охраны окружающей среды большое значение приобретает системное развитие глубоких научных исследований в области утилизации попутных продуктов и отходов производства углеводородов.

Может совершенствоваться казахстанский

опыт в проектировании основных магистральных нефтепроводов и газопроводов — с использованием автоматизированного 3D-проектирования. Этот же опыт мы переносим на проектирование любых других объектов нефтегазовой отрасли.

Еще большее поле для наращивания национального вклада в сфере нефтепереработки и нефтехимии. Также есть потенциал в использовании нетрадиционных источников углеводородов, развитии альтернативной энергетики (чем занимаются, как ни странно, все ведущие нефтегазовые компании мира).



# FRACJET

СЕРВИСТИК МҰНАЙ КОМПАНИЯСЫ  
НЕФТЯННАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ  
OIL SERVICE COMPANY

## Условия научно-инновационного развития

Из этих и других аспектов вытекает необходимость системной инфраструктурной государственной поддержки нефтегазовой науки через создание «научных парков», специализированных экономических зон для развития научно-инновационной деятельности.

В мировой истории «научных парков» четко прослеживаются два этапа развития: 60-е годы двадцатого века, когда возникло большинство «научных парков» на их родине в США и в западноевропейских странах — Великобритании, Франции, ФРГ. В 80-е годы стало формироваться второе поколение «научных парков» в США и Западной Европе и появились аналогичные «парки» в Японии, Китае и других странах. Об эффективности этих мер в названных странах, думаю, можно не дискутировать.

В Казахстане также активно реализуется государственная программа по созданию «Парка инновационных технологий» в рамках Специализированной экономической зоны вблизи Алматы. За счет налоговых льгот, соответствующей инфраструктуры планируется придать существенный импульс инновационным казахстанским разработкам.

Наряду с другими отраслями в данном парке будет представлен и нефтегазовый научный сектор — в лице КИНГа и Казахстанско-британского технического университета.

В рамках СЭЗ ПИТ наш институт планирует сформировать специализированный научно-исследовательский центр нефтегазовой отрасли, задачами которого будет интеграция следующих сегментов: научно-исследовательского, новых технологических решений, обучения и повышения квалификации инженерно-технического персонала в области инновационного развития.

Сегменты углубленной научно-исследовательской работы и новых технологических решений будут базироваться в специализированном лабораторном комплексе НИЦ КИНГ. При этом будет обеспечиваться постоянный мониторинг развития мировой отраслевой науки, учет результатов деятельности региональных лабораторных центров КИНГ в Атырау и Актау, а также других институтов.

Следует отметить, что региональные лаборатории будут ориентированы на сбор, хранение и обработку первичной информации, в т.ч. повседневный анализ пластовых флюидов, кернового материала, определение физико-химических свойств нефти, газа и других компонентов, необходимые для целей проектирования разработки месторождений. В то же время НИЦ КИНГ, расположенный в СЭЗ ПИТ, организует углубленные лабора-

торные и аналитические работы, в т.ч. в контексте фундаментальной науки.

Лабораторный комплекс должен стать региональным «мозговым центром» нефтегазовой индустрии, достойно конкурирующим с признанными зарубежными научно-исследовательскими организациями.

В целом данный комплекс должен отвечать современным функциональным и качественным требованиям по интеграции инжиниринга, науки и образования нефтегазовой отрасли, формирования синергетического эффекта для научно-технического и индустриально-инновационного развития нефтегазовой отрасли Республики Казахстан.

## Развитие человеческого капитала

Безусловно, автоматизация научно-исследовательской работы, развитие казахстанской составляющей, создание специализированных экономических зон принесут должный уровень эффекта при наличии соответствующего научно-инженерного персонала. За годы независимости сотни молодых казахстанцев получили возможность получить образование или пройти стажировки в ведущих мировых учебных центрах, в т.ч. и по нефтегазовой отрасли.

Сейчас мы возлагаем на них особые надежды. Казахские нефтегазовые компании, научно-исследовательские структуры стремятся привлечь специалистов новой формации в свои ряды.

Так, за последние полтора года КИНГ создал порядка двухсот высокоинтеллектуальных рабочих мест, в т.ч. для 60 перспективных молодых специалистов, получивших образование по «Болашаку», в КБТУ и других ведущих зарубежных и отечественных вузах.

Человеческие ресурсы становятся залогом будущих достижений нефтегазовой отрасли страны.

В целом необходимо отметить, что нефтегазовая отрасль Казахстана стабильно развивается. Одним из факторов поступательного движения является нефтегазовая наука. Выявление текущих и перспективных тенденций, формирование благоприятного научно-инновационного климата — эти и другие меры стоят во главе угла наших новых перспектив.

Есть ориентиры, научные заделы, и в то же время есть и недостаточно проработанные вопросы по всем секторам нефтегазовой отрасли.

Необходимо максимально эффективно использовать большую поддержку, которая оказывается со стороны государства, заинтересованность производственного сектора в результативной работе нефтегазовой науки.

## 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, кислотоземлюющие, 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 «ПетроКазахстанКумкольРесорсиз»,  
АО «ТургайПетропеум», ТОО «СаутсОйл»,  
ТОО «КазПетролГрупп», ТОО «КараКудук-Мунай», филиал «Юлитер Энерджи ПТЕ»,  
ТОО «Емир Ойл» и др.

#### РОССИЯ:

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

Республика Казахстан  
г. Кызылорда, ул. Айтоке 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



Бахытбек Катен, Генеральный директор группы компаний Aristan Group

## ФАКТОР УСПЕХА ИЛИ КАЙДЗЕН КАЗАХСТАНСКИХ РЕАЛИЙ

**БАХЫТБЕК КАРАКУЛОВИЧ, ГРУППА КОМПАНИЙ ARISTAN GROUP РАБОТАЕТ 5 ЛЕТ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ?**

Если рассматривать развитие отрасли в двух аспектах – интенсивного и экстенсивного потенциала, то экстенсивный потенциал развития строительной отрасли

Казахстана в гражданском и индустриальном секторе огромный. Однако этот аспект сильно зависит от политики Казахстана. В данный момент есть основные стимулирующие программы, созданные правительством, которые позволяют ставить для компаний среднего и крупного масштаба долгосрочные планы, составлять стратегии развития внутри Казахстана, не вы-

ходя за рамки. В пример можно привести правительственную программу ФИИР. Если рассматривать аспект интенсивного потенциала, то здесь уровень казахстанских компаний оставляет желать лучшего. Что я имею в виду? Если сравнивать казахстанскую компанию с опытом строительства 10–15 лет, более молодым руководством, готовым к изменениям, то в такой

«МЫ ПОСТОЯННО НАХОДИМСЯ В ПОИСКАХ НОВЫХ ИДЕЙ, КОТОРЫЕ УЛУЧШАЮТ МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНИИ. И, КАК МОЛОДАЯ РАСТУЩАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, МЫ ПРИНЯЛИ КУРС НЕПРЕРЫВНОГО ПОСТОЯННОГО УЛУЧШЕНИЯ. СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ КАЗАХСТАНСКИЙ КАЙДЗЕН»

компании есть понимание и ощущение необходимости процессов реинжиниринга, реорганизации структуры компании, изменения и нового определения поведения на рынке, маркетингового подхода, клиентоориентированности. И на рынке уже есть ряд компаний с таким пониманием. Если же говорить о компании без определенного посыла и не готовой к изменениям, то, думаю, неизбежны два итога: либо предприятия, где руководство является динамичным лидером, преодолеют процесс, либо придут к банкротству. Третьего не дано. Но многие подобные компании имеют и ряд преимуществ, созданных законодательством Казахстана по лицензированию: очень небольшое их количество обладает лицензией первой категории. Поэтому и такой момент создает, к сожалению, несправедливые условия конкуренции на рынке. Также нужно отметить, что в целом рыночно либеральная экономика Казахстана приведет к тому, что казахстанские компании будут вынуждены прийти к необходимости внутренних изменений. И это будет связано и с вопросом создания нового экономического пространства с Россией, и с приходом российских игроков, которые уже адаптировались к западным стандартам.

Сравнивая отечественные компании с зарубежными, можно отметить, что наши компании за недолгий срок, к примеру, бли-

жайшие пять–шесть лет, имеют возможность отстроить и структурировать компанию таким образом, чтобы стать наиболее конкурентоспособными. В нашей стране это буквально через пять лет будет необходимо. Возможно, уже тогда мы точно войдем в международное экономическое пространство.

**ВАША КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ АКТИВНЫМ ЧЛЕНОМ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА. НА ВАШ ВЗГЛЯД, КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА У ССК?**

Создание и деятельность организации не только перспективное, я бы назвал это необходимым направлением для крупных производителей услуг, материалов и поставщиков. На сегодняшний момент та ситуация, которая сложилась вокруг проектов крупных организаций Казахстана, вынуждает наши компании объединяться в общую, более сильную форму сотрудничества. Главное преимущество, что у каждой компании есть возможность отстаивать свои права и привилегии на территории своей страны не по отдельности, а сообща, и получать при этом хорошие возможности для своего развития. Я считаю, что в некоторых аспектах нужно обратить внимание на квалификационные требования компаний, которые продвигаются на рынке. С участием в Союзе у нас появляется возможность посмотреть и понаблюдать за этим про-

цессом как независимым участником. Подобный союз – это, прежде всего, лоббирование интересов наших казахстанских компаний, и мы один из важных ее голосов, поэтому и готовы поддерживать в проектах и начинаниях ассоциации. Перспектива очевидна.

**ЧЕГО БЫ ВЫ ПОЖЕЛАЛИ ТАКИМ ЖЕ УЧАСТНИКАМ СОЮЗА?**

Желаю Союзу успешного развития и привлечения в свои ряды личностей, компаний и организаций, которые понимают необходимость высокой деловой активности и правильно выраженной гражданской позиции. Казахстанские компании должны понимать, что для ведения бизнеса созданы все условия. И сейчас нам предоставлены все права получить некий доступ к саморегулированию важных аспектов, таких как участие в крупнейших программах и проектах. Компании должны добиться лоббирования получения поддержки в этом направлении, и самое важное здесь – собственная активность – это вступление в Союз, участие в важных мероприятиях, проводимых союзом.

Мы как компания развивались именно благодаря нашему активному подходу. И основной фактор успеха, положительно влияющий на развитие Aristan Group, – это клиентоориентированность. У каждого клиента есть минимальные требования и работать нужно в со-



ответствии с этими требованиями. Есть вещи, не всегда зависящие от капитала компании и глобального опыта. Проецируя это на проводимую Союзом сервисных компаний работу, считаю, что мы должны искать формы, которые позволят участвовать в таких проектах, как, к примеру, партнерство с крупными зарубежными компаниями. Второе – мы должны поднять уровень внутренних стандартов и процессов до уровня, понимаемого и принимаемого нашими клиентами. В своем подходе при переговорах мы должны быть наиболее клиентоориентированными именно в маркетинговом аспекте. Это все те вещи, которые наша компания всегда старалась учитывать.

И третье: мы должны очень много времени тратить на улучшение внутренних процессов. Сейчас многие казахстанские компании не способны удерживать стабильный уровень качества, которого ожидают от них клиенты: и в продукции, и в предоставлении услуг. Поэтому для нас это главное подспорье. Что может получить компания через Союз? Проводя мероприятия, мы сами должны понимать уровень и необходимые стандарты, самоорганизоваться и принять совместное решение о том, как мы можем снизить свои затраты при получении этих необходимых стандартов. К примеру, получение помощи со стороны наших крупных клиентов заводов, компаний, которые готовы

поделиться своими ноу-хау.

Наша компания старается быть гибкой и открытой к мнению других экспертов как в использовании и практике других подходов в управлении проектами, так и в целом реализации производственных процессов. Мы постоянно находимся в поиске новых идей, которые улучшают менеджмент компании. И, как молодая растущая организация, мы приняли курс непрерывного постоянного улучшения. Свой собственный казахстанский кайдзен.

**СПАСИБО ЗА УДЕЛЕННОЕ ВРЕМЯ И БЕСЕДУ. УСПЕХОВ И НОВЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ВАШЕЙ КОМПАНИИ.**

Беседовала Алина Альмуханова



## АҚЫЛ-КЕҢЕС КОНСАЛТИНГ

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

[www.akylkenes.com](http://www.akylkenes.com)  
[info@akylkenes.com](mailto:info@akylkenes.com)

# ОБЩЕСТВО ИНЖЕНЕРОВ– НЕФТЯНИКОВ В КАЗАХСТАНЕ

ОБЩЕСТВО ИНЖЕНЕРОВ–НЕФТЯНИКОВ (SPE) ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШЕЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ МЕНЕДЖЕРОВ, ИНЖЕНЕРОВ, УЧЕНЫХ И ДРУГИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ СО ВСЕГО МИРА. SPE ПРЕДЛАГАЕТ СВОИМ УЧАСТНИКАМ УНИКАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ОБЪЕДИНЕНИЯ И СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИДЕЙ, ОПЫТА И РЕСУРСОВ.



Нефтегазовая промышленность влияет на жизнь отдельных людей по всему миру и, предлагая разнообразные программы, виды деятельности и услуги, SPE предоставляет возможность своим членам проявить себя в этой важной отрасли.

«SPE – это превосходный ресурс для стран, нуждающихся в помощи в наращивании технических ресурсов», – сказал Ганеш Такур (Ganesh Thakur), президент SPE 2012 года. «Миссия SPE – это сбор, распространение и обмен технической информацией в области разведки и добычи нефти и газа; эта миссия является приоритетной в странах с растущим производством и, соответственно, растущей необходимостью в ускоренной передаче знаний».

За последние 10 лет SPE выросло в общество, объединяющее более 100 000 членов со всего мира, побив все рекорды роста за пределами Северной Америки. Одним из регионов, где наблюдался значительный рост, является Казахстан. В 2011 году три секции региона насчитывали 193 члена: Казахская Секция, Секция Актау и Алматинская Секция. Начиная с 2007 года в регионе наблюдается рост более чем на 55%, что является результатом усиления фокусирования на предоставлении ресурсов региону.

Казахстан является хорошим примером региона, где ресурсы

SPE смогли помочь ускорить развитие технических ресурсов. По мере продолжающегося увеличения количества членов SPE в Казахстане SPE обеспечивает профессионалов региона необходимыми материалами и продукцией. Материалы SPE подготовлены таким образом, чтобы охватить шесть основных дисциплин отрасли:

- Бурение и эксплуатационное оборудование скважины.
- Здоровье, безопасность, защита окружающей среды и социальная ответственность.
- Управление и информация.
- Добыча и производство.
- Проекты, объекты и конструкции.
- Описание коллектора и динамические характеристики.

У общества имеются свои публикации, оно организует встречи, группы с общими техническими интересами, технические семинары и учебные курсы, нацеленные на поддержку членов с соответствующими интересами. Например, с начала 2012 года дважды в месяц выходит журнал SPE «Объекты инженерного обустройства нефтегазовой отрасли», фокус которого направлен на объекты инженерного обустройства морской и береговой нефтегазовой разведки и добычи, а также многие другие вопросы. В 2013 году начнется выпуск электронного периодического издания SPE, посвященного вопросам здоровья, безопасности, защите окружающей среды и социальной ответственности. «Журнал технологий нефтедо-

бычи» (JPT), ведущая публикация SPE, посвященная технологиям и новостям нефтегазовой отрасли, дополнен электронной версией «JPT онлайн».

Одним из самых ценных активов SPE является OnePetro – международный онлайн-ресурс, содержащий более 130 000 технических документов, около 700 из которых на русском языке. OnePetro, созданный на основе электронной библиотеки SPE (включавшей в тот момент около 50 000 документов), управляется SPE от имени своих членов. Помимо этого, SPE запустило сервис PetroWiki – электронная информационная база и совместное использование интернет-ресурса wiki для области разведки и добычи. Пилотный проект PetroWiki основан на главах «Руководства по технологиям газонефтедобычи» (PEN), посвященным бурению и освоению. Формат wiki позволяет участникам SPE поддерживать актуальность PEN, постоянно обновляя и расширяя информацию о новых технологиях.

Общество поддерживает двусторонний контакт со своими членами и организует конференции, семинары и курсы обучения для удовлетворения их потребностей. В 2012 году SPE провело 140 конференций, 130 учебных курсов и 71 семинар. Наряду с конференциями, посвященными широкому кругу вопросов отрасли, проводятся специализированные конференции, рассчитанные на более узкую аудиторию.

Получили широкое распространение программы учебных курсов SPE, курсы проводятся в учебных центрах SPE в Хьюстоне и Калгари, а также приурочиваются к проводимым мероприятиям SPE во всем мире. Семинары SPE обеспечивают участников практической информацией, которую они могут немедленно применить в своей работе. SPE осуществляет также тренинги по развитию лидерских качеств, чтобы обеспечить компании отрасли опытными кадрами. SPE работает над повышением обзоримости и престижа своей сертификационной программы, чтобы лучше подготовить специалистов для профессионального роста в отрасли.

SPE наблюдает существенное повышение активности среди студентов Казахстана. В Казахстане существуют три студенческих секции: при Казахском национальном техническом университете, при Казахско-британском техническом университете и при Атырауском институте нефти и газа. Студенческая секция SPE при Казахском национальном техническом университете была названа Выдающейся студенческой секцией 2010 года. Эта студенческая секция организовала 8-й Международный молодежный нефтегазовый форум в 2011 году. В 2009 году Студенческая секция SPE при Казахском национальном техническом университете и Совет перспективных работников SPE представили лучший учебно-практический семинар по технологиям газонефтедобычи. Семинар предоставил возможность профессионалам отрасли обсудить вопросы количества и качества технических выпускников отрасли. SPE также организовывал прикладной технической семинар по карбонатам в 2009 году и Каспийскую техническую конференцию по карбонатам в Атырау в 2010 году.

Члены SPE в возрасте 35 лет и моложе являются будущим нефтегазовой отрасли. Они могут построить успешную карьеру, внося свой посильный вклад в повышение благосостояния людей во всем мире. Участники SPE, уже сделавшие карьеру в данной отрасли, понимают это и всячески

способствуют молодым специалистам на пути их профессионального становления. SPE проводит ряд семинаров и мероприятий для молодых профессионалов, среди которых журнал «Дорога в будущее», программа «Представители-лекторы», онлайн-сообщество молодых профессионалов, программа eMentoring, и программа стипендий с фондом почти в 2,5 миллиона долларов США.

В дополнение к обеспечению ресурсами молодых специалистов жизненно важным для будущего отрасли является привлечение следующего поколения. Energy4me – это глобальная информационно-образовательная социально ориентированная программа SPE по энергетике, нацеленная на довузовское обучение, на учителей и на широкую общественность. Energy4me предлагает такие учебные материалы, как лекционные программы, методический материал для преподавателей и образовательную информацию на сайте Energy4me.org.

Внесение членами SPE посильного вклада в общее дело является залогом успешного развития SPE. Члены SPE могут принимать активное участие на разных позициях работы в качестве Технического

руководителя. Хорошим примером плодотворной волонтерской деятельности членов SPE может служить пример Технического отдела исследования и развития (R & D).

Усилиями более чем 650 участников этого отдела во всем мире организуются вебинары, которые доступны всем членам SPE. Эти вебинары затрагивают такие темы, как нетрадиционные ресурсы, гидродинамические расчеты, молекулярная манипуляция в пласте и съемка подземных пластов с высоким разрешением. За прошедшие 12 месяцев около 700 человек приняли участие в этих вебинарах.

Участие членов в деятельности SPE является взаимовыгодным. Они приобретают новые навыки, завязывают новые профессиональные отношения, повышают свой профессиональный уровень и помогают решению общих проблем SPE. Ганеш Такур (Ganesh Thakur) может много рассказать о взаимовыгодности такого сотрудничества, будучи членом общества в течение 40 лет, построившим успешную карьеру. Он прибудет с визитом в Казахстан в 2013 году для встречи с руководителями и официальными лицами.

Для получения дополнительной информации о SPE зарегистрируйтесь на сайте [www.spe.org](http://www.spe.org).



THE SOCIETY OF PETROLEUM ENGINEERS (SPE) IS THE LARGEST INDIVIDUAL-MEMBER ORGANIZATION SERVING MANAGERS, ENGINEERS, SCIENTISTS, AND OTHER PROFESSIONALS WORLDWIDE IN THE UPSTREAM OIL AND GAS INDUSTRY. SPE OFFERS ITS MEMBERS THE UNIQUE OPPORTUNITY TO CONNECT AND SHARE IDEAS, EXPERIENCES, AND RESOURCES WITH COLLEAGUES.



Ganesh Thakur, SPE 2012 President

## SOCIETY OF PETROLEUM ENGINEERS ACTIVITY IN KAZAKHSTAN

The oil and gas industry affects the lives of individuals worldwide, and by offering a variety of programs, activities, and services SPE provides its members the opportunity to excel in a very important industry.

“SPE is an excellent resource for countries needing help in growing technical resources,” said Ganesh

Thakur SPE 2012 President. “SPE’s mission is to collect, disseminate, and exchange technical knowledge concerning the exploration, development and production of oil and gas resources; this mission is most important in countries that are seeing a surge in production and needing to accelerate knowledge transfer.”

In the last 10 years, SPE member-

ship has grown globally to more than 100,000 members, with the largest growth happening outside North America. One of the regions that has seen significant growth is Kazakhstan. In 2011, there were 193 members in the regions three sections: the Kazakhstan Section, Aktau Section, and Almaty Section. Since 2007, the region has seen growth of more than

55% as a result of an increased focus to provide resources to the region.

Kazakhstan is a good example of an area where SPE resources could help accelerate development of technical resources. As SPE membership within the Kazakhstan region continues to grow, SPE can provide resources and products that are important to the professionals in the region. SPE’s resources are tailored to meet the needs of six major disciplines and members may find they have an interest in more than one discipline:

- Drilling and Completions
- Health, Safety, Security, Environment, and Social Responsibility
- Management and Information
- Production and Operations
- Projects, Facilities, and Construction
- Reservoir Description and Dynamics

The Society has publications, meetings, technical interest groups, technical sessions, and training courses tailored to support members with these interests. For example, in early 2012 SPE launched Oil and Gas Facilities, a bi-monthly magazine that focuses on upstream onshore and offshore facilities and much more. In 2013, SPE will launch an electronic periodical that focuses on the health, safety, security, environment, and social responsibility. The Journal of Petroleum Technology (JPT), SPE’s flagship publication, covers the spectrum of technology and news in the industry and is supplemented by additional features in JPT Online.

One of SPE’s most valuable assets is OnePetro, a multi-society online resource with more than 130,000 technical papers, of which approximately 700 are in the Russian language. SPE used its eLibrary (about 50,000 papers then) as the seed for OnePetro and now manages it on behalf of the participants. In addition, SPE has launched PetroWiki, a knowledge capture and sharing wiki for the E&P industry. The PetroWiki pilot is based on the drilling and completions volume of the Petroleum Engineering Handbook (PEH). The wiki format will allow SPE members to keep PEH evergreen, updating and extending it to new technologies.

The Society listens to its members and creates conferences, workshops, and training courses to address their needs. In 2012, SPE held 140 conferences, 130 training courses, and 71 workshops. The conferences range from multi-track, multi-focus events to topic-specific meetings tailored for a smaller audience. SPE’s training course program has thrived; conducting courses in its Houston and Calgary training centers as well as in conjunction with SPE events around the world. SPE’s workshops give attendees information that they can immediately apply to their work. SPE also integrates leadership and soft skills training to create capable leaders and more proficient staff for companies. And SPE has worked to improve the visibility and prestige of its certification program to better prepare professionals for a career in the industry.

SPE is also seeing a significant rise in student activity in Kazakhstan as well. There are three student chapters at Kazakh National Technical University, Kazakh-British Technical University, and Atyrau Oil & Gas Institute. The Kazakh National Technical University chapter was named an Outstanding Student Chapter in 2010 and they held the 8th International Oil and Gas Youth Forum in 2011. In 2009, the Petroleum Engineering Education Best Practices Workshop was presented by the SPE Talent Council and Kazakh National Technical University. The workshop provided academia and industry professionals the opportunity to hold discussions related to the quality and quantity of engineering graduates. SPE also organized an Applied Technology Workshop on Carbonates in 2009 and the Caspian Carbonates Technology Conference in Atyrau in 2010.

The future of the industry is with our members 35 years and younger. This can be a very rewarding career for them, giving them the opportunity to contribute to the welfare of people everywhere. It is very important for those who have come before to provide them with ample opportunities to learn and SPE understands that. SPE holds many young-professionals workshops and activities, including The Way Ahead magazine, the Ambassador Lecturer Program, an online young professional’s network, an eMentoring program, and awards nearly USD 2.5 million in scholarships.

In addition to providing resources to young professionals, it is vital to the future of the industry to attract the next generation. Energy4me is SPE’s global energy education outreach program that offers factual education resources to pre-university students, teachers, and the public. Energy4me provides resources such as a speaker program, teacher development activities, and educational information on the Energy4me.org website.

In order for SPE to be successful it is also important that its members give back. Members can participate within SPE in many difference capacities from serving as a Distinguished Lecturer to serving as a technical director. A great example of power that SPE members have when they volunteer is within the Research and Development (R&D) Technical Section. With more than 650 members worldwide, the section arranges webinars that are available to all SPE members. These webinars cover topics such as unconventional resources, flow assurance, in-situ molecular manipulation, and high resolution subsurface imaging. In the last 12 months, nearly 700 people have participating in these webinars.

SPE members that choose to give their time to SPE also receive many benefits in return. Those benefits include learning new skills, staying engaged in the professional and to network, connecting with their daily work, developing professional relationships, and helping a cause that is important to them. No one understands these benefits more than Ganesh Thakur, as a member for more than 40 years he has seen the reward of membership throughout his career. He will make a visit to Kazakhstan in 2013 to meet with executives and the ministry.

For more information about SPE, log on to [www.spe.org](http://www.spe.org).

Рашид Гайсин, Управляющий партнер, юридическая фирма GRATA  
Болат Миятов, Партнер, юридическая фирма GRATA

# ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СОЗДАНИЯ СП В НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ИНДУСТРИИ

## Введение и общая информация

Последние изменения в требованиях о наличии казахстанского содержания в закупках товаров, работ и услуг для государственных нужд или недропользователей, равно как и общая складывающаяся тенденция предоставления предпочтений закупок продукции у казахстанских производителей, все больше способствует созданию совместных предприятий между казахстанскими и иностранными компаниями. Иностранные инвесторы привносят наработанные и современные бизнес-технологии, эффективную организацию производства и ноу-хау, в то время как казахстанская сторона инвестирует опыт работы на рынке, знание его специфики, годами наработанные контакты и активы, расположенные в Казахстане.

В настоящее время со стороны государственных органов, общественных объединений и иностранных компаний, работающих в Казахстане, слышны призывы создавать совместные предприятия в нефтесервисной отрасли. Большой интерес к созданию СП исходит со стороны иностранных компаний, заинтересованных работать в Казахстане, а также со стороны казахстанских компаний, желающих сотрудничать с иностранной компанией, чтобы совместно конкурировать на рынке нефтесервиса. Помимо всех прочих процедур по созданию СП нельзя не обратить внимание на юридические аспекты этого вопроса.

Зарубежная практика относит к понятию «совместное предприятие» не только юридические лица, уставный капитал которых разделен между независимыми учредителями, но и совместную деятельность без образования компании в форме консорциума. Казахстанский опыт в этой части больше тяготеет к созданию юридических лиц, принадлежащих различным акционерам (участникам).

Как правило, в совместном предприятии каждый из коммерческих партнеров имеет существенную долю участия (не менее 40%) и вы-

ступает в роли активного инвестора. В этой связи особую важность приобретает правильная регламентация взаимных договоренностей между сторонами в части определения целей предприятия, финансирования его деятельности и разделения дохода, назначения менеджмента, открытия новых направлений бизнеса, продажи инвестиций и выхода из проекта. Организация совместного предприятия должна гибко учитывать интересы всех вовлеченных сторон, обеспечивая, с другой стороны, также развитие самой компании.



Прежде всего, создавая совместную компанию, каждому из партнеров следует учитывать, что теперь решения, принимаемые им в отношении проекта, должны быть согласованы с иным партнером, и дальнейшее развитие проекта возможно только в тесном сотрудничестве с другим партнером(ами), ориентируясь на долгосрочное развитие проекта, а не на получение быстрой выгоды. В совместном проекте отдачу от него должны получать все партнеры, и выгода одного партнера должна предполагать выгоду другого. В свою очередь, в деле достижения эффективного и сбалансированного учета взаимных интересов партнеров наиболее важную роль играет тщательно проработанная и прозрачная корпоративная структура будущего СП.

Практика создания и деятельности совместных предприятий накопила достаточный опыт в разработке оптимальных корпоративных структур, которые позволяют всесторонне учесть пожелания всех участников коммерческого проекта и обеспечить достижение целей, для которых создается предприятие.

#### Ограничение смены контроля

Указанное положение ограничивает возможность смены партнеров совместного предприятия как на уровне непосредственного участника (акционера) казахстанской компании, так и на уровне материнской/холдинговой компании. Безусловно, с коммерческой точки зрения каждому из партнеров комфортно, если он уверен в другом участнике, с которым он развивает проект и цели которого ему известны и понятны.

Как правило, зарубежная практика позволяет ограничить в соглашении акционеров возможность передачи контроля над одним из участников СП новому лицу, вводя требование о согласовании такой передачи с другим партнером или возможности выкупа доли лица, в отношении которого произошла смена контроля. Переход права контроля в нарушение согласованных норм соглашения является нарушением обязательств соответствующего участника и может повлечь помимо возмещения убытков ликвидацию СП. Более просто регулируется во-

прос передачи доли/акций в самом совместном предприятии, поскольку стороны могут ввести условие такой передачи только в пользу аффилированных лиц или с соблюдением права преимущественной покупки остающегося партнера.

Казахстанское право не позволяет установить ограничения смены контроля на уровне, который выше уровня участника СП, поскольку данный фактор не зависит от воли данного участника и лица, отчуждающее акции холдинговой компании, может не являться стороной соглашения акционеров/соглашения о создании СП. В свою очередь ограничения по передаче акций в самом предприятии возможно установить путем введения соответствующих условий в учредительном договоре (для ТОО) или заключения опциона на покупку акций уходящего акционера (в АО).

#### Отсутствие конкуренции

Создание совместного предприятия предполагает, что его участники передали ему право ведения своего бизнеса на соответствующей территории, в связи с чем участники должны отказаться от продолжения аналогичной деятельности, поскольку иначе экономического смысла в создании СП не будет и СП будет убыточным. Равным образом ограничения в конкуренции касаются и возможности инвестировать (иметь долю участия) в иные компании, конкурирующие с СП. Как правило, такие ограничения также действуют и по истечении участия какого-либо из партнеров в СП и являются обязательными для аффилированных лиц каждого из партнеров.

По общему правилу соглашения о неконкуренции противоречат действующему казахстанскому закону о конкуренции, за исключением соглашений, заключаемых в рамках одной группы лиц, как это определено в ст. 8 данного закона. Основным признаком, по которому строится группа лиц, в отношении юридических лиц является владение более чем 25% уставного капитала, исходя из чего большинство СП будут включаться в группу лиц, создающих партнеров. В силу этого принятие учредителями СП обязательств по избежанию конкуренции с СП не бу-

**«В настоящее время казахстанское законодательство развивается в направлении заимствования и реализации практики регулирования акционерных соглашений»**



дет противоречить казахстанскому законодательству.

#### Смешанная структура управления

Участие партнеров, каждый из которых преследует свои собственные цели при создании СП, предполагает их активное участие в управлении проектами через назначенных или рекомендованных ими управленцев. Часто места менеджеров распределяются в зависимости от сферы деятельности СП, за которую ответственен соответствующий участник проекта – партнер, делающий нематериальные инвестиции в виде ноу-хау, технологий или торговых марок, отвечает за производство или продажу товаров, в то время как участник, обеспечивающий финансирование, осуществляет контроль за аккумулярованием и расходованием денежных средств.

Указанный способ формирования структуры органов управления называется «структурой сэндвича», который предполагает участие в совете директоров, наблюдательном совете или правлении совместного предприятия лиц от всех партнеров. Как правило, количество мест соответствует доле в уставном капитале, которая принадлежит каждому партнеру, исходя из чего, к примеру, партнер с 40% акций будет назначать 2 из 5 членов правления.

В совместных предприятиях с 2 участниками обычно дополнительно вводится правило двойной подписи, согласно которому каждый значимый документ (это обычно включает все финансовые документы) компании должен быть подписан или одобрен представителями обоих партнеров.

#### Особенности казахстанского регулирования СП

Также необходимо отметить отдельные недостатки казахстанского законодательства, которые в общем препятствуют успешной реализации схем создания совместных предприятий, которые отработаны зарубежной практикой.

Казахстанское право по-прежнему не знакомо с понятием и содержанием соглашения акционеров, которое представляется отправной точкой или наиболее существенным условием создания предприятия. В указанном документе партнеры регламентируют свои взаимные обязательства по отношению к созданию, финансированию, управлению и выходу из проекта. Если казахстанский закон о ТОО позволяет адаптировать указанные условия сотрудничества в учредительном договоре, то в отношении акционерных обществ учредительный договор прекращает свое действие с момента создания компании и поэтому не может быть использован для оформления в виде соглашения акционеров. Устав же казахстанской компании (независимо от ее формы) носит в большей мере обезличенный характер и направляет на регламентацию статуса компании в отношении с третьими лицами как независимого участника гражданского оборота, а не урегулирование отношений внутри компании между ее акционерами. Указанное «молчание» права Казахстана о соглашениях акционеров подкрепляется неоднозначной и не-системной судебной практикой в отношении признания и принудительного исполнения таких соглашений.

В настоящее время казахстанское законодательство развивается в направлении заимствования и реализации практики регулирования акционерных соглашений, однако данное регулирование в основном выражается в изменении положений, касающихся установления конечных/бенефициарных собственников и определения всей группы связанных компаний для осуществления единого государственного контроля (к примеру, в финансовой сфере), а не в установлении единых стандартов разрешенного и запрещенного в соглашениях акционеров.

## Introduction and General Information

The latest amendments in the requirements for the availability of the contents list for commodities, works and services procurement for state needs or users of mineral resources, and also the equally developed tendency for the introduction of products procurement preferences from Kazakhstani producers more contribute to the establishment of joint ventures between Kazakhstani and foreign companies. Foreign investors introduce developed and modern business technologies, the efficient productional management and know-how, while a Kazakhstani party invests the work experience in the market, the knowledge of its specificity, contacts and assets developed for the past years, located in Kazakhstan.

At the present time from the part of the government bodies, public associations and foreign companies, operating in Kazakhstan, there are calls to establish joint ventures in the oil related services industry. The huge interest for the establishment of JVs is shown by foreign companies, which are interested in working in Kazakhstan, and also from the part of Kazakhstani companies, which wish to collaborate with a foreign company to compete jointly in the oil related services market. Apart from other procedures for the establishment of a JV one cannot pay attention to the legal aspects of this issue.

The overseas practices do not only refer the definition of a "joint venture" to legal entities and an equity divided between independent incorporators, but it also implies the joint operations without the formation of a company in the form of a consortium. Kazakhstani experience in this field more refers to the formation of legal entities belonging to different stockholders (participants).

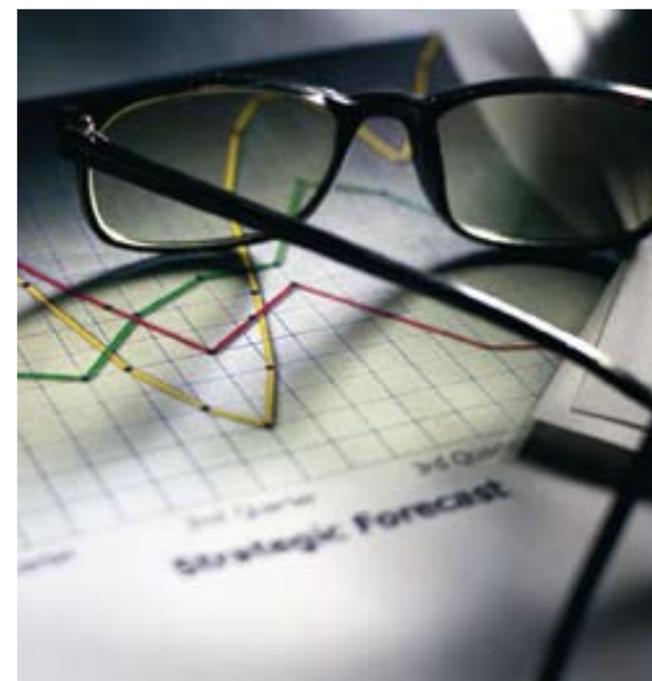
As a rule, in a joint venture each of the commercial partners has the considerable participation interest (no less than 40 %) and acts in the role of the active investor. In this relation, the regulatory activity becomes especially important for mutual agreements between parties related to the definition of enterprise objectives, financing its activity and the division of income, an appointment of the management, opening new business directions, investment sales and the project exit scenario. Establishing of a joint venture must flexibly take into consideration interests of all the involved parties, providing from the other hand also the development of the company itself.

First of all, when establishing a joint venture company, each of the partners should take into account, that now decisions, made by him in relation to the project, must be agreed with another partner, and the further development of the project is possible only in the close collaboration with another partner (partners) with the perspective of the long-term project development rather than with the aim of generating the immediate income. In the joint project all the partners must generate a return from it, and the avail of one partner should suggest the avail of another partner. In its turn, in the activity of achieving the efficient and balanced consideration of mutual interests of partners the scrupulously developed and transparent corporate structure of a potential JV plays a more important role.

The practice of establishing and operation of joint ventures has gathered enough experience in the development of the optimum corporate structures, which allow comprehensively to take into account wishes of all the participants of the commercial project and to ensure the achievement of objectives, which serve the purposes of establishing an enterprise.

Rashid Gaisin, the Managing Partner, GRATA Law Firm  
Bolat Miyatov, the Partner, GRATA Law Firm

# THE LEGAL SUPPORT FOR ESTABLISHING OF A JV IN THE OIL RELATED SERVICES INDUSTRY



### Restricting the change of control

The specified state restricts the possibility of partners change in a joint venture both at the high level of an immediate participant (a stockholder) of a Kazakhstani company and at the level of a parent/holding company. Obviously, from the commercial point of view each of the partners feels comfortable if he is sure about another partner with whom he develops a project and whose objectives are familiar and clear to him.

As a rule, the overseas practices allow limiting the possibility of transferring the control over one of the participants of a joint venture to a new person in the agreement of stockholders, introducing the requirement for the coordination of such transference with another partner or the possibility of redemption of parties share, in relation to which the change of the control has occurred. The transition of the control right with the breach of agreed standards of an agreement is the dereliction of obligations of an appropriate participant and it can lead, apart from losses compensation, to JV dissolutions. The matter of the transition of interest/shares in the joint venture itself is regulated more simply, as the parties can introduce the condition of such a transition only in favour of affiliated entities or within the compliance with the right for the exclusive purchase of the remaining partner's share.

Kazakhstani law does not allow setting the restriction of the control change at the level which is higher than the level of a JV participant, as this factor does not depend on the will of this participant, and an entity, alienating equities of a holding company, can be a party to an agreement of stockholders/an agreement related to the establishment of a joint venture. In its turn, the restrictions for the transference of stocks within an enterprise itself can be established by means of the introduction of appropriate conditions in articles of incorporation (for LLP) or the conclusion of an option for the purchase of stocks of a leaving stockholder (in a JSC).

### The absence of the competition

The establishment of a joint venture company suggests that its participants have transferred the operating control of own business to it in the relevant territory, wherefore the participants have to refuse from the continuation of the similar activity, as otherwise there is no economic substance for the establishment of a JV, and a JV is going to be loss-making. Equally, the limitations in the competition are also referred to the possibility to invest (to have a participating interest) in other companies, which compete with a JV. As a rule, such limitations are also effective after the end of the participation of any partners in a JV and they are compulsory for affiliated entities of each partner.

According to the common practices, agreements about non-competition contradict the present Kazakhstani Law on Competition, except for agreements, concluded within the frame of one group of entities, as it is defined in article 8 of the present Law. The main feature, which is the basis for the formation of a group of persons related to legal entities, is the possession of more than 25 % of the authorised capital, wherefore the majority of JVs will be included in the group of entities of establishing partners. Thereby, the acceptance of obligations by incorporators of a JV for the avoidance of the competition with a JV will not contradict the Kazakhstani legislation.

### The mixed management structure

The participation of partners, each of them pursuing their own objectives during the establishment of a joint venture, suggests their active participation in the management of projects via managers appointed or recommended by them. The managerial positions often are appointed depending on the sphere of activity of a joint venture, which is under the responsibility of an appropriate project participant—a partner, implementing immaterial investments in the form of

know-how, technologies or brands, who is responsible for production and sales of commodities, while a participant, providing the funding, monitors the accumulation and expenditure of funds.

The specified form of the formation of the structure of managerial bodies is called the “structure of a sandwich”, which suggests the participation in the board of directors, the supervisory board or the joint venture management of entities on behalf of all the partners. As a rule, the quantity of places corresponds to the interest of the authorised capital, which belongs to each partner, on the basis of which, for example, the partner with 40 % of shares would appoint 2 out of 5 of the board members.

In joint ventures with 2 participants it is usually introduced additionally the rule of the double signature, in accordance with which each considerable document (it usually includes all the financial documents) of a company must be signed or approved by representatives of both partners.

### The particularities of Kazakhstani regulation of a joint venture

It is also necessary to emphasize the separate drawbacks of Kazakhstani legislation, which are general obstacles for the successful implementation of establishment schemes of joint ventures, developed by the international practices.

Kazakhstani law is still not familiar with the idea and the content of the agreement of stockholders, which is represented by the “starting point” or the more considerable condition for establishment of enterprises. In the specified documents partners govern their mutual covenants related to the establishment, financing, management and project exit scenario. If Kazakhstani Law on LLP allows adopting the specified conditions of collaboration in articles of incorporation, then in relation to joint-stock companies articles of incorporation are not effective from the moment of

establishing a company and that is why they cannot be used for execution in the form of the agreement of stockholders. A Charter of a Kazakhstani company (despite of its form) has got the more depersonalized nature and is designed for regulation of the status of a company in relation to third parties as independent participants of the civil circulation, but it does not refer to the settlement of relations inside the company between its stockholders. The specified “silence” of Kazakhstani Law on Agreements of Stockholder is supported by the ambiguous and inconsistent judicial practice in relation to the recognition and compulsory execution of such agreements.

At the present time Kazakhstani legislation is developing in the direction of adoption and implementation of the regulative practice of joint-stock agreements, but this kind of regulation is basically expressed in the change of provisions, related to the formation of end/beneficiary owners and the definition of all the group of interconnected companies for the execution of the integrated state monitoring (for example, in the financial sector), but it is not executed for the formation of the unitary standards for permitted and forbidden items in an agreement of stockholders.

# ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



TOO «LOGIC Services Centrasia»  
г. Атырау. Отрасль: строительство

- Строительные работы по контрольно-измерительным приборам и электрооборудованию (КИП&Э)
- Ввод в эксплуатацию контрольно-измерительных приборов и электрооборудования (КИП&Э)
- Установка и инспекция оборудования для работы в опасной зоне



TOO «Centrasia Trade»  
г. Актау. Отрасль: поставки

- Поставка материалов и оборудования для нужд нефтегазовых, сервисных предприятий, работающих на офшорных и наземных проектах Казахстана
- Антикоррозийное покрытие «Хемпель»
- Строительные леса «Хаки»
- Противопожарные системы обнаружения и извещения «Аутроника»
- Аварийно-спасательное снаряжение
- Противопожарное оборудование
- Химикаты для очистки танков, резервуаров, трубопроводов



АО «Мехстройсервис»  
г. Алматы. Отрасль: строительство

АО «Мехстройсервис» является одной из ведущих компаний в области выполнения проектов в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности.



TOO «SITEK Caspian»  
г. Атырау. Отрасль: строительство

Электромонтажные и пусконаладочные работы



TOO «Каспиан Оффшор Констракшн»  
г. Алматы. Отрасль: морские перевозки

- Эксплуатация и обслуживание морского транспорта в Каспийском море
- Управление морским флотом на рынке нефтяных операций в Каспийском море



TOO «KAEFER»  
г. Атырау. Отрасль: строительство

- Термоизоляция: тепло и холод
- Звуковая, противопожарная, HVAC-изоляция
- Антикоррозийное покрытие, строительные леса, устранение асбеста
- Управление морским флотом на рынке нефтяных операций в Каспийском море



# ОТРАСЛЬ



## ТОО «КЕЗБИ»

г. Актау. Отрасль: бурение

- Бурение нефтяных, газовых и нагнетательных скважин до 3000 м
- Капитальный и текущий ремонт нефтяных, газовых и нагнетательных скважин
- Выполнение почти всех видов сопутствующих работ при бурении скважин



## ТОО «Германишер Ллойд Индастриал Сервисиз Казахстан»

г. Атырау. Отрасль: инспектирование

- Инспектирование по контролю качества
- Технический надзор



## ТОО «Сервисный центр «КазТурбоРемонт»

г. Астана. Отрасль: производство, строительство

Современный специализированный энергомашиностроительный завод по производству, ремонту и обслуживанию вращающегося оборудования (турбин, компрессоров, насосов) и изготовлению металлоконструкций любой сложности



## ТОО «APMG EPC»

г. Алматы. Отрасль: строительство

Проектно-изыскательная деятельность и строительно-монтажные работы в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности



## ТОО «Translators Group»

г. Алматы. Отрасль: услуги

- Технический перевод для нефтегазовой и горнодобывающей отрасли
- Техническое обучение корпоративных клиентов (PetroTraining.kz)



## ТОО «Фрак Джет»

г. Кызылорда. Отрасль: бурение

- Бурение нефтяных и газовых скважин глубиной до 4000 метров
- Подземный и капитальный ремонт скважин (ремонт любой сложности)
- Технологии повышения нефтеотдачи
- Водоизоляционные работы



## ТОО «ЕР САЙ Каспиан Контрактор»

г. Алматы, г. Актау. Отрасль: строительство

Ведущая строительная компания в нефтегазовой отрасли Каспийского региона, предоставляющая высококачественные услуги по управлению проектами, инжинирингу, закупке, строительству и пусконаладке на суше и на море, вводу в эксплуатацию, кораблестроению, производству металлоконструкций и высокотехнологичных модулей, а также по техническому обслуживанию оборудования и логистике



# ОТРАСЛЬ



ЗАО «Хемпель»  
г. Москва. Отрасль: поставки

Судостроение и промышленность



ТОО «Май-Инвест»  
г. Актау. Отрасль: бурение и ремонт

- Работы по повышению нефтеотдачи пластов и интенсификации добычи нефти
- Капитальный ремонт скважин



ТОО «UNI-SERVIS»  
г. Алматы. Отрасль: инспектирование

Неразрушающий контроль сварных соединений (дефектоскопия), NDT



«Консолидейтед Контрактинг Инжиниринг и Прокьюрмент С.А.Л. – Офшор»  
г. Атырау. Отрасль: проектирование и строительство

Проектирование и строительство



ТОО «Express Global Stroy»  
г. Атырау. Отрасль: проектирование и строительство

- Проектирование
- Строительно-монтажная деятельность
- Поставка материалов и оборудования



Rolls-Royce Industrial Power Engineering (Overseas Project) Ltd  
г. Алматы. Отрасль: поставки

Производство газовых турбин и поршневых двигателей для газокompрессорных станций, нефтепроводов, а также генерации электроэнергии



«Moody International» LLC  
г. Атырау. Отрасль: инспектирование

- Услуги технической инспекции
- Услуги по подбору технического персонала
- Консалтинг и обучение
- Сертификация системы менеджмента



# ОТРАСЛЬ



ТОО «Рина Казахстан»  
г. Алматы. Отрасль: инспектирование

- Технологическое проектирование
- Технология газонефтедобычи, консультационные услуги по контролю за качеством
- Технический контроль за качеством (ОТК)
- Услуги по управлению, строительством и надзору
- Консультационные услуги по анализу риска, другие инженерные услуги



ТОО «Холдинг Научно-технический центр «Геосервис»  
г. Алматы. Отрасль: бурение

Предоставляет услуги по повышению нефтеотдачи пластов и интенсификации добычи нефти



ТОО «Интра»  
г. Атырау. Отрасль: сервис

Сервисные и ремонтные работы на производственных объектах



ТОО «NewTEC»  
г. Алматы. Отрасль: инжиниринг

- Проектирование, адаптация и согласование нефтегазовых проектов в уполномоченных органах РК
- Авторский и технический надзор по проектам
- Сертификация и метрология
- Адаптация международных и национальных стандартов
- Новые технологии по переработке и утилизации отходов нефтегазодобычи



ТОО «Special Oil Projects»  
г. Алматы. Отрасль: поставки

Материально-техническое снабжение индустриального сектора (сварочные материалы и оборудование, ГСМ, металлоизделия, медицинское оборудование, электрооборудование, абразивный порошок, текстиль, СИЗ, кухонное оборудование, кейтеринг)



ТОО «Maxi supply Service»  
г. Атырау. Отрасль: поставки

Торгово-посредническая деятельность, оптово-розничная продажа СИЗ и оборудование для нефтяных компаний



ТОО «ИТЕСА»  
г. Алматы. Отрасль: организация мероприятий

Выставочный бизнес



# ОТРАСЛЬ

Отрасль  
Члены Союза  
Аналитика  
Новости  
Актуально  
HR  
Наследие  
Спорт



ТОО «Технология коммуникаций»  
г. Костанай. Отрасль: поставки

Поставка и внедрение систем и оборудования профессиональной радиосвязи, передачи данных, технологического управления, оповещения и диспетчеризации



ТОО «KazCoreService»  
г. Алматы. Отрасль: бурение и услуги

Услуги по отбору керн, поставка оборудования для нужд нефтяной геологии



ООО «Союзоптхим»  
г. Санкт-Петербург. Отрасль: поставки

Поставка химической продукции для нефтегазодобывающей промышленности



ТОО «Акпан»  
г. Актобе. Отрасль: бурение

- Поиск и разведка месторождений углеводородного сырья
- Бурение нефтяных и газовых скважин
- Освоение и капитальный ремонт скважин
- Гидрогеологические работы
- Проектирование гидрогеологических работ
- Строительно-монтажные работы



ТОО «РИГ»  
г. Актау. Отрасль: производство

Проектирование, разработка, производство и поставка электротехнической продукции: производство металлоизделий различного назначения; разработка и производство программируемых устройств управления и защиты асинхронных двигателей мощностью 5–250 кВА; производство блок-модульных зданий контейнерного типа, ангаров бескаркасного типа



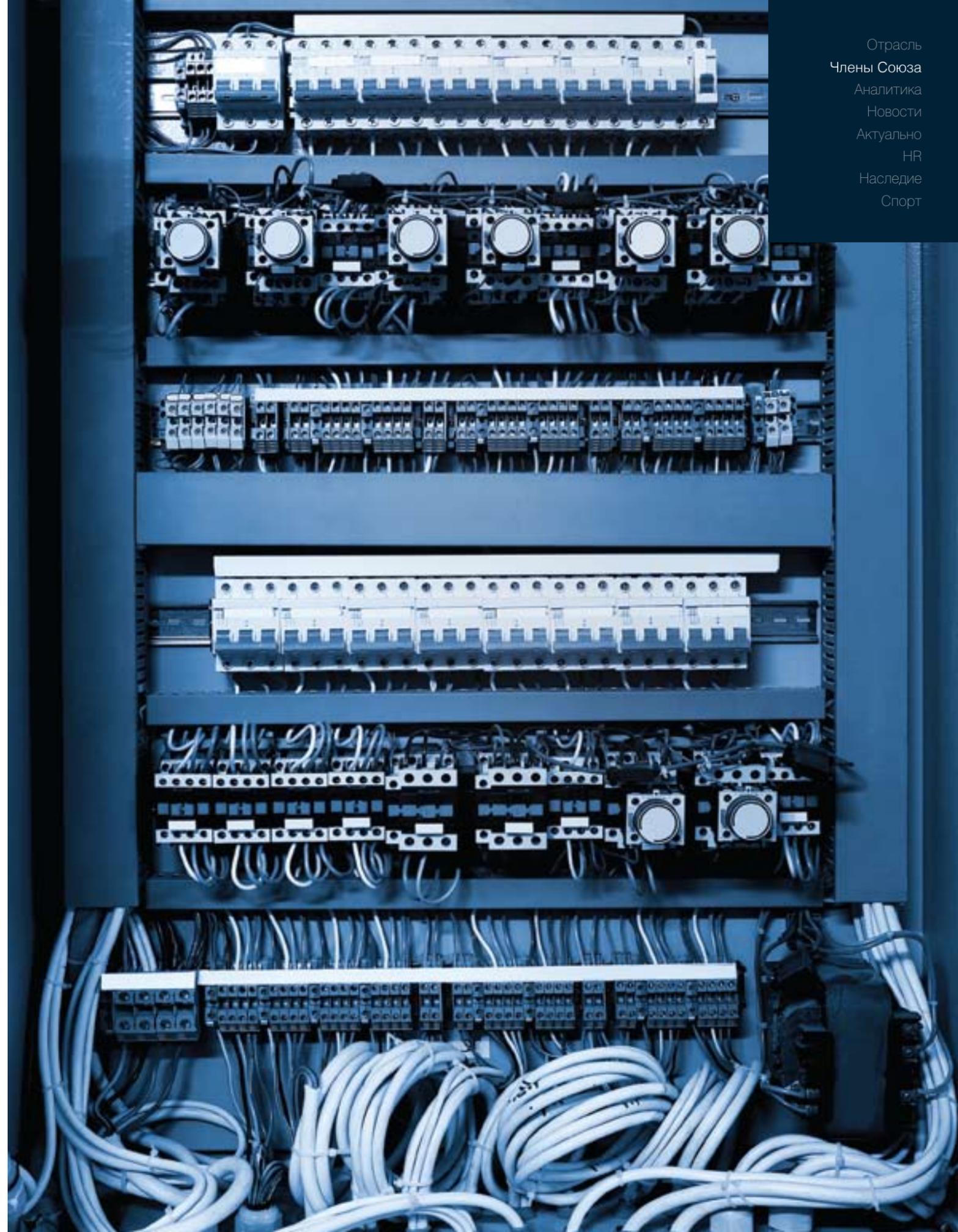
ТОО «AVENCOM»  
г. Уральск. Отрасль: строительство

Предоставление услуг клиентам по разработке, поставке, монтажу, пусконаладке и сервисному обслуживанию комплексных проектов (решений) в области информационных (сетевых) технологий, телекоммуникаций, систем технической безопасности и микроклимата



ТОО «SUAY ENERGY SERVICES»  
г. Актау. Отрасль: поставки

Буровые растворы для нефтегазовой и горнорудной промышленности



# ОТРАСЛЬ



Impact Fluid Solutions LLC  
г. Хьюстон, Техас. Отрасль: поставки

Инжиниринг и подбор сервис буровых растворов для заканчивания и капитального ремонта скважин



АО «ГеоКОД»  
г. Алматы. Отрасль: инжиниринг

- Комплексные инженерные изыскания
- Георадиолокационное зондирование земли глубиной до 10 м
- Паспортизация и мониторинг технического состояния воздушных линий электропередачи (ВЛ)
- Комплексное проектирование объектов нефтегазовой отрасли
- Землеустроительные работы
- Геодезическое обеспечение строительства
- Воздушное лазерное сканирование и цифровая аэрофотосъемка
- Инфракрасная аэрофотосъемка
- Создание ГИС, трехмерных моделей местности



ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс»  
г. Актау. Отрасль: производство

Ремонт, изготовление и сервисное обслуживание нефтегазового оборудования



ТОО «Каспий Инжиниринг»  
г. Атырау. Отрасль: инжиниринг

Проектирование в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, охраны окружающей среды и сфере промышленности



ТОО «Омас Интегрейтед»  
г. Актобе. Отрасль: поставки

- Поставка химических реагентов по буровым и цементным растворам
- Поставка химических реагентов для жидкостей и закачивания скважин
- Поставка и/или аренда полной линии очистного оборудования
- Минимизация и переработка шлама
- Услуги по буровым растворам и инженерному сопровождению



ТОО «Казахстан Капитал-Сервис»  
г. Алматы. Отрасль: строительство

Строительство, сервис



# ОТРАСЛЬ



## АО «Алматинский завод тяжелого машиностроения»

г. Алматы. Отрасль: производство

Компания занимается инжинирингом, производством, сбытом и сервисным обслуживанием оборудования и машин по следующим направлениям:

- Оборудование для металлургической промышленности
- Прокатное и волочильное оборудование
- Оборудование для добычи нефти и газа
- Оборудование для горнодобывающей промышленности
- Продукция общепромышленного назначения



## I.T.E. s.r.l.

г. Фоссо, Италия. Отрасль: производство

Компания производит и поставляет клапаны, задвижки и фитинги, связанные с инсталляцией таких промышленных инструментов, как компрессионные фитинги двойного направляющего кольца (ободка), манифольды и т.д., изготовленные из нержавеющей стали и специальных сплавов, для инсталляции на химических, нефтехимических заводах и электростанциях.

Вся продукция изготовлена на промышленных объектах в г. Фоссо (Венеция, Италия), которые выполняют инновации, квалификационные тесты и соответствующие сертификации. Компания поставляет свою продукцию итальянским компаниям и компаниям из стран Средиземноморья и Юго-Восточной Азии. Продукция компании соответствует стандартам ANSI, ASME, API, UNI std., углеродистая сталь (ASTM A105 – A106), легированная сталь, нержавеющая сталь (304 – 304L – 316 – 316L – 321), никелево-медный сплав (монель-металл), титан, бронза, латунь, алюминий, сплав хастеллой, инколой.

Компания поставляет продукцию от 1/4» до 2»



## ТОО «Строй-сервис и К»

г. Актобе. Отрасль: строительство, бурение

- Строительство площадок под буровые станки
- Бурение направлений
- Бурение водяных скважин
- Общестроительные работы (строительство офисов, вахтовых поселков, складов)
- Теплоизоляция
- Гидроизоляция
- Любые поставки



## Bassi Luigi

г. Рокко Аль Порто, Италия. Отрасль: производство

Частная компания, входящая в группу семейства Берсани. Преимущество компании заключается в устойчивых традициях и в лидерстве производства фитинговой продукции и сборных изделий



## E.M. Consulting

г. Лугано, Швейцария. Отрасль: консалтинг

Компания предоставляет широкий спектр финансовых и консалтинговых услуг



## Cavicel S.P.A.

г. Оссаго Лоджиано, Италия. Отрасль: производство

Компания производит электрические кабели с начала 50-х годов XX века. Компания производит широкий спектр кабельной продукции: кабели, электрические и телефонные провода, высоковольтные кабельные линии, кабели со скрученными жилами и т.д.



# НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА: РАЗВИТИЕ, ПРОБЛЕМАТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

НАСТРОЕНИЕ НЕФТЕСЕРВИСНОГО РЫНКА НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА НЕФТИ, КОТОРОЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА УВЕЛИЧИЛОСЬ ВДВОЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ОБЪЕМАМИ ПРОИЗВОДСТВА 2000 ГОДА. ПРИ ЭТОМ ПРОХОДКА В БУРЕНИИ ВЫРОСЛА ПОЧТИ В ШЕСТЬ РАЗ. ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ВАЖНЕЙШЕЙ ЗАДАЧЕЙ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОБЫЧИ ИЗ ВСЕХ ИМЕЮЩИХСЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ, КОТОРЫЕ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ КАК СЛОЖНЫЕ И КРУПНЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ, ТАК И МАЛЫЕ ПО РАЗМЕРАМ МЕСТОРОЖДЕНИЯ. ОБЩЕЕ СУТОЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НЕФТИ И КОНДЕНСАТА СТАБИЛЬНО РОСЛО В 2009-2011 ГГ. ИСКЛЮЧЕНИЕМ ЯВИЛСЯ 2012 ГОД, КОГДА В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2012 Г. ЭТИ ПОКАЗАТЕЛИ НЕМНОГО СНИЗИЛИСЬ.

Данное снижение объясняется тем, что на крупных проектах наблюдалось снижение добычи. При этом проходка в бурении по итогам 2012 года, вероятно, достигнет рекордных уровней с существенным потенциалом роста в обозримой перспективе. Рост проходки в бурении привел к росту нефтесервисного рынка до 3,7 миллиарда долларов США в 2011 году, хотя оставался ниже уровня, достигнутого в рекордном 2008 году. Нефтесервисный рынок в основном состоит из следующих сегментов: насосы и их обслуживание, турбобуры и их обслуживание, обслуживание системы гибких труб, ЗБС, закачивание, ГРП, MWD, долота, сейсмические работы, цементирование, обсадные трубы, буровые растворы, ТРС, геофизические работы, КРС, строительство вышек, транспорт, бурение.

Если анализировать последний пятилетний рубеж, то каждый сегмент рынка проходил через увеличение и уменьшение объемов. Тем не менее наблюдался определенный тренд на рынке, который в основном был связан с постоянным доминированием таких видов услуг и работ, как бурение, строительство вышек, транспорт, КРС, геофизика, ТРС. Более мелкую группу оказанных услуг и выполненных работ составили производство и поставка буровых растворов, обсадных труб,

цементирование, сейсмика, поставка и производство долота, MWD, ГРП, закачивание, ЗБС, гибкие трубы, турбобуры и их обслуживание, насосы и обслуживание.

Сравнивая нефтегазовые регионы, Мангистауская область является крупнейшим потребителем нефтесервисных услуг в Республике Казахстан с долей в 32%. При этом на Мангистаускую область приходилось 22% добычи нефти в стране.

Если сравнивать области Казахстана, в которых есть нефтегазовая отрасль, то лидирующие позиции в течение последних лет занимала Мангистауская область, за которой следуют Атырауская, Актыбинская и Кызылординская области, Южно-Казахстанская и Западно-Казахстанская области.

Если рассмотреть особенности нефтесервисного рынка Казахстана, то эта отрасль полностью зависит от нефтегазовой отрасли и, следовательно, является ее отражением. Добыча углеводородного сырья в стране сконцентрирована в руках нескольких ключевых игроков, реализующих крупные проекты, – национальная компания «КазМунайГаз», ТШО, НСОС, КРО, китайские и российские компании. Эти игроки оказывают сильное влияние на вектор развития нефтесервисного рынка. При этом влияние заключается в том, что де-юре независимые нефтесервисные компании, работаю-

щие в Казахстане, де-факто находятся под контролем их заказчиков. Аргументом в защиту сложившегося статуса-кво является ставший притчей во языцех постулат отсутствия возможностей у Казахстана реализовывать технически сложные проекты. Сложные проекты требуют наличия сложных современных технологий, оборудования и уникальных инновационных решений. В стране, возлагающей большие надежды на нефтяные проекты, это крайне актуальный вопрос. На два крупнейших проекта сегодня приходится 47% добычи нефти и газа. Столь высокая концентрация всей добычи в двух проектах объясняет значительное присутствие западных компаний, реализующих эти проекты. Также есть четыре крупнейших проекта, требующих высоких капитальных затрат при относительно низких расходах, затрачиваемых на нефтесервисные услуги. Технологически более сложные офшорные проекты предъявляют более высокие требования к возможностям и качеству выполняемых им работ и оказываемых услуг. Расходы на нефтесервисные услуги у основных игроков отрасли в 2011 году распределились следующим образом: РД КМГ (27%), СНПС (26%), НСОС (9%), консорциум западных компаний (5%), Лукойл (4%), другие (29%). Эти данные рассчитаны на основании долей в до-



бывающих предприятиях. При этом наблюдается явное доминирование двух крупнейших заказчиков, на которых приходится 53% всех нефтесервисных расходов в 2011 году.

Отличительной особенностью этих заказчиков является то, что у обеих компаний есть собственные или контролируемые нефтесервисные подразделения. Если АО «Разведка добыча «КазМунайГаз» более открыта для независимых поставщиков услуг, то CNPC жестко контролирует поставщиков, ограничивая доступ другим компаниям. При реализации проектов данные компании используют свои мощности, привлекая к работе сторонних поставщиков. В последнее время расходы западных компаний были относительно невелики из-за неясности позиций и отсутствия определенной информации со стороны ТШО и КПО, касающейся проектов будущего расширения. Поскольку данные проекты требуют сложных технологических решений, крупные международные нефтесервисные компании являются основными поставщиками услуг. В данной ситуации на сложные проекты приходится меньшая доля в нефтесервисных расходах по сравнению с их долей в добыче.

Резюмируя вышеизложенное, можно определить как имеющиеся проблемы, так и возможности нефтесервисного рынка Казахстана. К возможностям можно отнести наличие больших и сложных проектов, которые будут привлекательны для иностранных инвесторов; небольшие месторождения; надсолевые и подсолевые структуры; относительно благоприятное налогообложение; открытость нефтегазовой отрасли для различных инвесторов; имеющиеся планы развития нефтегазопереработки внутри страны; развивающаяся экспортная инфраструктура и растущий доступ к международным рынкам сбыта; растущая экономика и рост внутреннего потребления. К проблемам отрасли можно отнести сложную систему регулирования отрасли; имеющиеся вопросы казахстанского содержания; доминирование нескольких крупных игроков на рынке; небольшой размер действительно открытого нефтесервисного рын-



ка; сложные процедуры тендеров и предквалификаций. Подытоживая вышеизложенное, можно сделать прогноз того, что нефтесервисный рынок, скорее всего, удвоится к 2017 году по сравнению с уровнем 2011 года, с сохранением позиций и объемов тех работ и услуг, которые традиционно доминировали в период 2007–2012 гг. Неизменной останется ситуация в регионах, где Мангистауская область останется крупнейшим потребителем услуг, хотя ее доля снизится до 29%. При этом крупные, сложные в реализации проекты сохранят долю на растущем рынке, но и остальной рынок будет усложняться с ростом доли подсолевых месторождений. По мнению специалистов нашей компании, рынок будет развиваться не только на росте физической активности и росте цен, но и из-за усложняющейся структуры добычи углеводородов. Рост сложности

ускорится с началом реализации офшорных проектов. Следовательно, наиболее эффективным путем развития отрасли является совмещение открытости местного рынка для всех участников и одновременное развитие местных мощностей. Сложности роста отрасли связаны с отсутствием сложных технологий, инновационных подходов, наличием высоких рисков. Следствием этих сложностей может стать высокая стоимость технологических ошибок и ошибок в реализации проектов. При этом остается узким рынок отечественных нефтесервисных компаний, которые характеризуются относительно небольшими размерами, наличием высокой доли собственных нефтесервисных подразделений, высокой зависимостью от бизнеса заказчика и вытекающим из этого ограниченным масштабом выполняемых операций и экспертизы.



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:



Contact us:

**8 /7172/ 51 69 68**

e-mail: [info@kazservice.kz](mailto:info@kazservice.kz)

[www.kazservice.kz](http://www.kazservice.kz)  
[www.camng.kz](http://www.camng.kz)





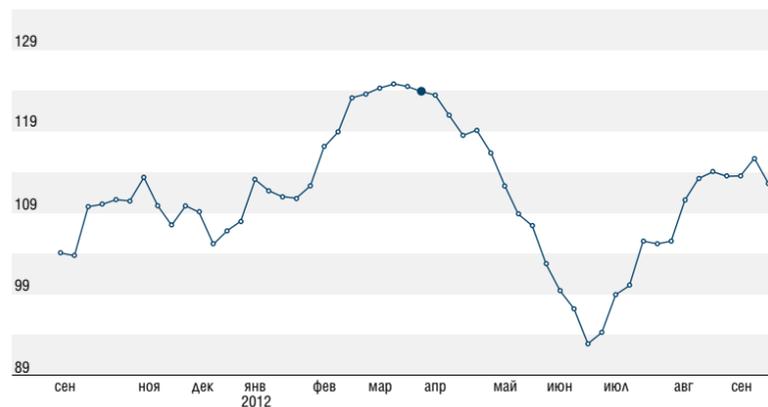
А. К. Тукаев, М. Т. Омарова  
АО «Казахстанский институт нефти и газа»

# ЦЕНА БРЕНТ:

## РЕАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ В 2012 ГОДУ

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ ВХОДЯТ В ЧИСЛО ПРИОРИТЕТНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ ВНЕШНЕГО ВЛИЯНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНА. В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ ФОРМИРУЮТСЯ ЗА СЧЕТ ШИРОКОГО СПЕКТРА РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО, ТАК И ПОЛИТИЧЕСКОГО И НЕАФИШИРУЕМОГО ХАРАКТЕРА.

### Динамика цены Brent в 2012 году



В течение апреля–июня 2012 года была зафиксирована динамика жесткого снижения цены Brent до уровня 90 долларов за баррель, что трактовалось факторами потенциально-макроэкономического кризиса и активным муссированием данной тематики в СМИ.

При этом преобладало мнение о дальнейшем обвальном падении цен на нефть и предопределенности кризисных финансово-экономических явлений в мире.

В целях оценки объективности и вероятности такого подхода летом 2012 года в АО «Казахстанский институт нефти и газа» было проведено собственное исследование ключевых элементов формирования спроса и предложения мирового нефтяного рынка, а также дальнейшего развития ситуации.

Данное исследование показало отсутствие фундаментальных причин обвального обрушения нефтяных цен и возврат в ценовой коридор 100–110 долларов за баррель. Дальнейшее развитие мировой конъюнктуры продемонстрировало полную результативность прогнозов АО «КИНГ», что позволяет предоставить вниманию читателей ряд основных тезисов названного исследования.

В 2012 году целесообразно выделить ряд ключевых предпосылок, играющих особо значимую роль на мировом нефтяном рынке:

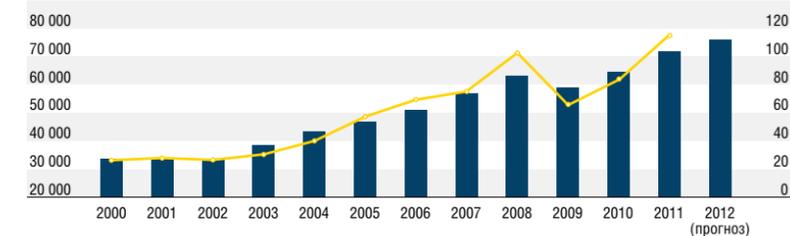
- Динамика развития мировой экономики
- Ситуация в США и КНР
- Ситуация в странах ОПЕК
- Макроэкономическая нестабильность в ЕС
- Спекулятивная составляющая.

### Мировая экономика

Традиционным подходом в данном аспекте является мониторинг процентного изменения мирового реального ВВП и на его основе прогнозирование формирования спроса и оценки будущей среднегодовой цены на нефть. После 2009 года, когда индекс падения мирового ВВП составил свыше 2%, экономический рост

в мире ожидается третий год подряд. Спектр прогнозов на 2012 год по приросту ВВП мира варьируется от 2,3 до 3,5%. Вместе с тем в последние двенадцать лет зафиксирована достаточно высокая корреляция траекторий изменения именно номинального ВВП мира и нефтяных цен.

### Динамика изменения мирового номинального ВВП и цен на нефть в 2000-2012 годы



С учетом данных предпосылок прогноз среднегодовой цены на Brent существенно повышается с общепринятого на середину текущего года уровня 80–90 долларов за баррель до отметки в 100 долларов и выше.

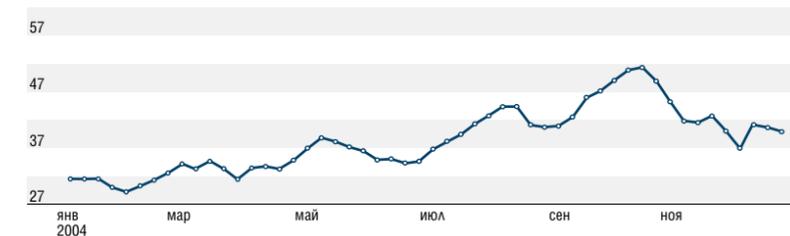
### США

Влияние крупнейшей экономики мира на рынке нефти в текущем году будет во многом связано с электоральным периодом и предстоящими в ноябре выборами президента США (на момент написания статьи).

В США число автомобилей составляет порядка 80 единиц на 100 человек населения. В валовом аспекте это около 250 млн автомашин и ненамного меньше потенциальных избирателей, заинтересованных в минимизации цен на нефтепродукты.

В этой связи показательно, что период октябрь–декабрь 2000, 2004 и 2008 годов (т.е. времени президентской кампании) характеризуется понижательной динамикой мирового нефтяного рынка, что в основном обусловлено использованием стратегических резервов нефти и значительными политическими возможностями США.

### Помесячная динамика мировой цены Brent (долл./баррель): В 2004 году



Вместе с тем наложение группы других факторов внутристрановой ситуации в Соединенных Штатах, включая ожидаемый третий год подряд экономический рост, макроэкономические меры государства (в т.ч. по курсу доллара и ФРС), засушливое лето и т.д., не позволяют прогнозировать резкое снижение нефтяных цен, как, например, в 2004 и 2008 годах.

### КНР

Китай является второй экономикой мира с растущей степенью влияния и третьим потребителем нефти в мире после США и объединенного показателя стран ЕС.

Индекс роста ВВП на уровне 5–7 процентов считается высокой отметкой. Вместе с тем в Китае экономический рост свыше 7 процентов зафиксирован 21 год подряд. За этот период объем ВВП страны вырос более чем в 20 раз и превысил 40 трлн долларов. Предварительная оценка экономического роста в 2012 году – 7,5%.

На фоне данных по ВВП Китая мировая цена на нефть повышается, тем более если на государственном уровне озвучиваются различные меры по дальнейшей поддержке экономики страны.

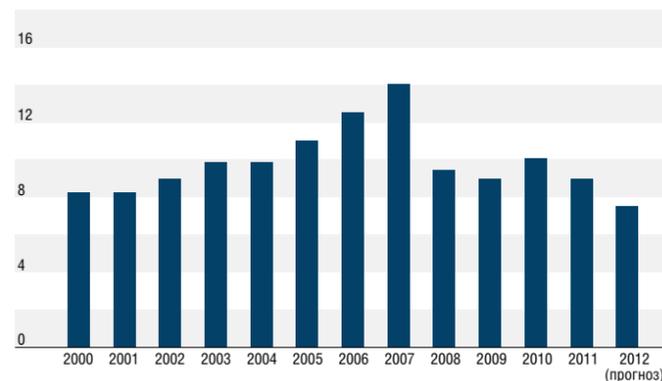
В силу значительного инерционного потенциала экономического роста КНР, стабильности доли промышленности в экономике на уровне 40% спрос на нефть со стороны этой страны будет превышать 450 млн тонн в год, что составляет порядка 10% от мирового потребления нефти. По некоторым оценкам, в 2017–2018 годах КНР и США в совокупности начнут потреблять порядка половины всей добываемой нефти в мире.

Таким образом, влияние КНР на мировой рынок нефти прогнозируется в качестве повышающего фактора.

### Страны ОПЕК

В последние 10 лет объем добычи нефти ОПЕК составляет порядка 40% от совокупного мирового показателя. Вместе с тем безусловным фактором объективного рассмотрения ситуации на нефтяном рынке в 2012 году являются масштабные политические процессы в государствах ОПЕК.

**Динамика роста ВВП КНР в 2000-2012 годах (в % к предыдущему году)**



В данном случае представляется возможным выделить две группы влияния на цены: последствия «арабской весны» и санкции против Ирана.

### «Арабская весна»

Несмотря на потенциально повышающий цены характер событий в арабских странах и временное вытеснение Ливии из числа ведущих нефтяных игроков, компенсация рынка осуществляется через рекордные объемы добычи в Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратах, Ираке, Катаре и Кувейте.

В связи с заинтересованностью в сохранении высокой ценовой планки на состоявшейся 14 июня т.г. конференции ОПЕК, имевшей достаточно дискуссионный характер, принято решение обеспечить на второе полугодие 2012 года сохранение квоты 30 млн баррелей в день, тем самым несколько снизив текущий фактический уровень – 31–32 млн баррелей в день. При этом определенному «торможению» уровня добычи подвергается прежде всего Саудовская Аравия.

### Иран

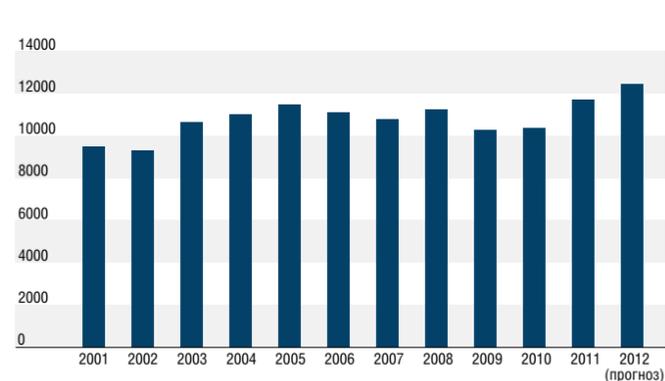
Особый статус имеет введенное с 1 июля т.г. эмбарго ЕС на поставки нефти Ирана вкпе с санкциями США. По объему запасов и добычи нефти Иран входит в четверку ведущих стран мира. В последние годы поставки Ирана на международные рынки превышали 120 млн тонн, или более 60% от объемов добычи.

Уже в июле поставки сырой нефти из Ирана впервые с конца 80-х годов упали ниже уровня поставок регионального конкурента – Ирака.

Реализация возможных «ответных мер», скорее всего, коснется применения механизмов продажи нефти небольшим компаниям и частным консорциумам, через которые будет осуществляться многоступенчатая поставка углеводородов в другие страны, в т.ч. в Юго-Восточную Азию и ЕС.

Также следует отметить, что введение эмбарго на нефть из Ирана активизировало процесс разработки альтернативных транзитных маршрутов поставки нефти в случае закрытия прохода через Ормузский пролив.

**Динамика добычи нефти в Саудовской Аравии в 2001-2012 годах (в тыс. барр./день)**



В целом страны ОПЕК выражают заинтересованность в сохранении ценовой планки свыше 100 долларов за баррель и, несмотря на определенные внутренние противоречия, связанные с использованием квот восстанавливающейся Ливии и блокируемого Ирана, стремятся находить компромиссные решения.

Понижительным фактором здесь может стать «выброс» на теневой рынок значительных объемов иранской нефти.

### Страны ЕС

ЕС является вторым крупнейшим потребителем нефти в мире после США. Вместе с тем распространение кризисной терминологии на все страны ЕС в настоящее время представляется некорректным.

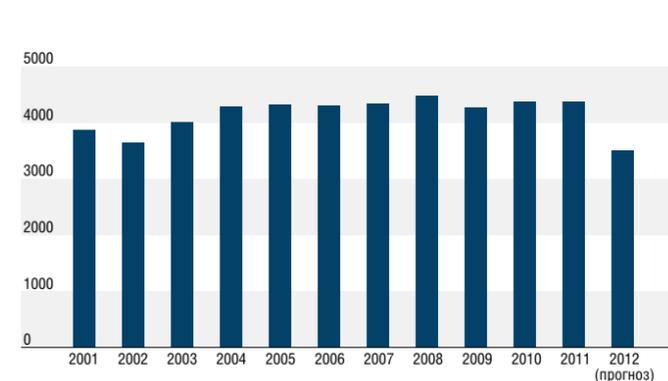
Несмотря на турбулентность основных макропоказателей в целом по объединению, в явном виде признаки усиливающейся рецессии зафиксированы только у ряда достаточно небольших государств – Греции, Португалии и др. При этом удельный вес Греции в общем объеме мирового потребления нефти – 0,4%, Португалии – 0,3%.

Учитывая, что объемы потребления нефти названными странами не оказывают существенного влияния на валовые показатели, представляется, что в 2012 году ЕС сохранит позицию в тройке ведущих мировых потребителей. Вместе с тем в случае цепной реакции нестабильной денежно-кредитной политики на ведущие государства объединения – Германию и Францию – в 2013–2014 годах ЕС будет играть роль существенного понижающего фактора цен на мировом рынке нефти.

### Спекулятивный характер

По некоторым оценкам, т.н. «справедливая» цена за баррель нефти составляет уровень 30–40 долларов. Вместе с тем такая граница в большей степени характерна для легкоизвлекаемой нефти, в основном из стран Персидского залива. Что касается других государств, потенциальные новые объемы жидких углеводородов планируются добывать за счет вовлечения трудноизвлекаемых ресурсов и соответствующего роста себестоимости.

**Динамика добычи нефти в Иране в 2001-2012 годах (в тыс. барр./день)**



Таким образом, общий ценовой тренд по нефти на долгосрочную перспективу в целом направлен на повышение.

В то же время свойственная рынкам специфика спекулятивной максимизации прибыли требует постоянной волатильности стоимости товара. С учетом особой роли рынка нефти манипулирование с использованием ведущих мировых СМИ расширенным спектром возможных влияющих событий будет продолжаться. Сюда можно отнести преувеличенность значения антиамериканских выступлений в связи с выходом известного фильма, забастовки работников бюджетной сферы в Греции, природные форс-мажорные обстоятельства, мизерные колебания отдельных макроэкономических показателей ведущих стран мира и т.д.

Представляется, что данные события могут рассматриваться в качестве важного фактора только в комплексе с другими более значимыми предпосылками. В качестве отдельного фактора, способного в одиночку обрушить цену на нефть в ближайшие несколько месяцев, данные явления рассматриваться не могут.

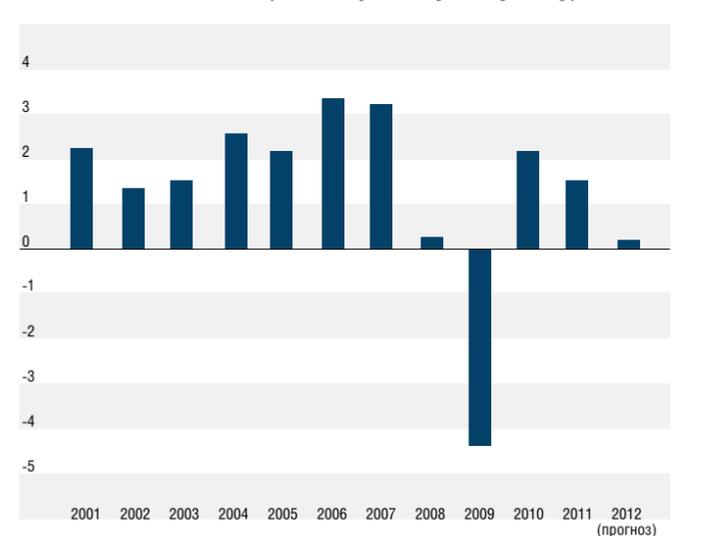
### Общие выводы

В настоящее время доминирующих объективных предпосылок резкого обвального снижения цен на нефть в конце 2012 года – начале 2013 года (как и мирового экономического кризиса) не наблюдается.

Основные повышающие факторы: продолжающийся третий год подряд мировой экономический рост, стабильность высокого уровня роста ВВП в КНР, политика стран ОПЕК, последствия политической нестабильности в арабском мире.

Основные понижающие: электоральная кампания в США, рецессионные процессы в ЕС, потенциальное расширение объемов «теневой нефти» из Ирана, спекулятивные колебания через манипулирование общественным вниманием.

**Динамика показателей роста ВВП ЕС за последние 10 лет (в % к предыдущему году)**





Аслан Булекбай

## В ЧЕМ РАЗНИЦА МЕЖДУ ИНОСТРАННОЙ И КАЗАХСТАНСКОЙ СЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ?

ЗА 8 ЛЕТ РАБОТЫ В ИНОСТРАННОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ В РАЗНЫХ УГОЛКАХ НАШЕГО ШАРИКА Я НАЧАЛ ЗАДУМЫВАТЬСЯ НАД ТЕМ, В ЧЕМ ЖЕ РАЗНИЦА МЕЖДУ НАШИМИ СЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ И ЗАПАДНЫМИ. ВЕДЬ У НАШИХ КОМПАНИЙ ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, А ТАКЖЕ ОЩУЩАЮТСЯ ПОПЫТКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПОМОГАТЬ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ.

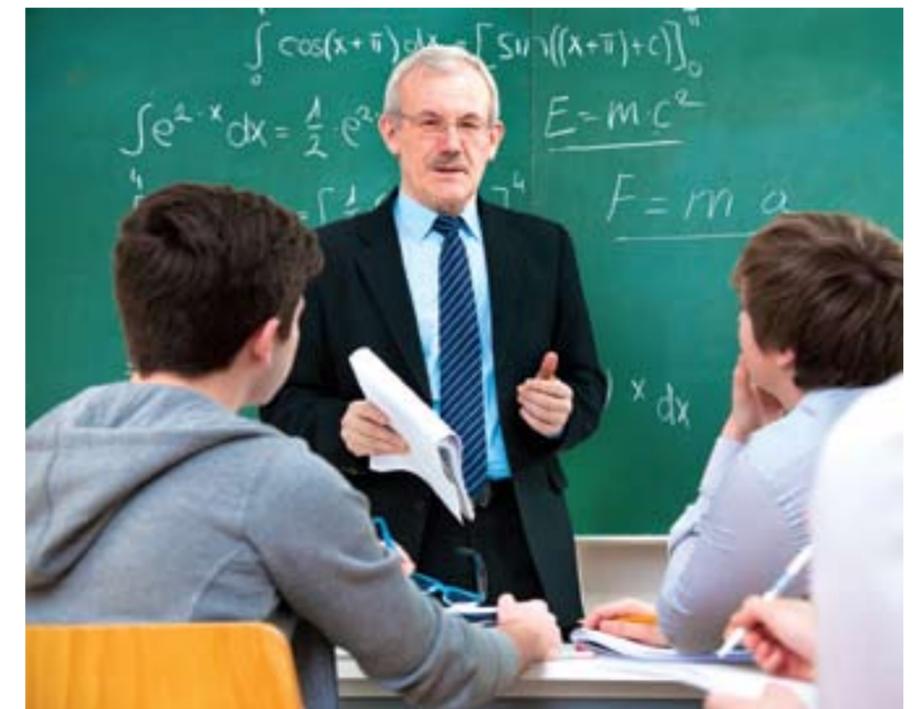
Я попытаюсь охватить часть имеющихся проблем. На мой взгляд, недостающим фактором развития нефтегазосервисной отрасли, а именно казахстанской, являются инновации. Точнее, их отсутствие. Нам не обязательно что-то придумывать самим, поскольку даже патенты на применение каких-либо новых технологий отстают от инновационных технологий, которые применяются иностранными нефтегазосервисными компаниями, которые работают в Казахстане. Почему? Одним из тормозящих факторов развития инноваций и технологий являются тендеры с имеющимися атрибутами, связанными с размерами тендера, принадлежностью компании к тем или иным группам влияния, и т.д. и т.п. Эти моменты не дают развиваться инновациям, которым компания-подрядчик должна уделять внимание, время и денежные средства, чтобы быть конкурентоспособной на рынке и развиваться.

В народе бытует такой анекдот, основной смысл которого заключается в том, что в Казахстане есть три вида национальных игр: кыз куу, тоғыз құмалақ и тендеры.

Не в моих силах и компетенции разбирать тему тендеров. Но тема инноваций на сегодняшний день является

камнем преткновения между теми, кто заводит разговор с иностранными недропользователями о качестве выполняемых работ и наличии высококвалифицированных специалистов. В годы моей учебы один профессор технологического университета «Петронас» всегда любил повторять следующее: «Мы обычно находим нефть

на новом месте со старыми идеями. Иногда мы находим нефть на старом месте с новыми идеями. Но редко мы находим много нефти на старом месте со старыми идеями». Именно инновации или технологии являются факторами, по которым иностранные компании-операторы выбирают ту или иную компанию-подрядчика



с иностранным участием. В тот же момент все начинают задаваться вопросом о казахстанском содержании, говорить о необходимости развития местного содержания, по сути, говоря о том, что и так всем известно и понятно. На вопрос, как развивать это местное содержание, порождается еще больше вопросов. На сегодня существует очень много государственных органов, которые занимаются трансфертом технологий и внедрением различных инноваций. На мой взгляд, там нет конкретных практических идей, которые бы реально приносили cash. Они на самом деле ничего не приносят. Почему? Причиной этого является то, что люди, которые сидят и рассуждают о местном содержании, не знакомы с реалиями нефтегазовой отрасли досконально, профессионально и в деталях. А казахстанских инноваций, которые уже успели набить оскомину, мы не скоро дождемся, их не будет еще около 10–15 лет, поскольку у нас отсутствует научно-профессорская база.



**«В прошлом всегда, мы думали, что у нас заканчивается нефть, в то время, как на самом деле, у нас заканчивались идеи. Чтобы выжить, мы должны внедрять инновации. Инновация означает изменения и изменения в основном нестандартного мышления»**

Отсутствуют специалисты, которые понимали бы реалии и технологии сегодняшнего дня, нет лабораторий, которые бы работали над конкретными задачами, как это делается в США или на Западе. Зато у нас есть гранты, которые уходят в черную дыру. Это совсем отдельная тема, и разрешите вернуться к нашей теме.

Рынок нефтегазосервиса у нас в стране еще практически пуст, если иметь в виду определенные секторы, где нет такой толкучки, как в бурении, КРС, ГИС, каротажа. И тем, кто уже наработал определенные портфолио и репутацию, необходимо задуматься о дальнейшем развитии. А именно положительным моментом будет то, что у вас, уважаемые господа, уже есть половина сервиса, так как сегодня все услуги осуществляются под ключ. Если кому-то понадобятся услуги по гидроразрыву пласта или работы по ограничению водопритока, то их заказывают под ключ. Тем, у кого есть станки КРС, можно уже задумываться о дополнительных мощностях. В иностранных сервисных компаниях данная отрасль охвачена полностью; то есть, если взять большую четверку, в которую входят легендарные «Шлюмбергер», «Халлибертон», «Бейкер Хьюз» и «Везерфорд», то

данные компании укомплектованы от а до я: от горизонтального бурения, цементации, заканчивания скважин до гидроразрыва. Единственным недостатком этих компаний является то, что они не приспособлены к казахстанскому сектору заказчиков в лице группы КМГ, поскольку у данных сервисных компаний нет своих станков. То есть отечественным сервисным компаниям можно смело предлагать иностранным компаниям совместно идти на тендер, если соблюдать их основное требование по предоплате. Работая с ними, можно понять не только их отношение к сервису, но и изучить технологии, затем их адаптировать под себя. Да, это отнимает время, это потребует денежных затрат, но если вашей целью является развитие компании и последующее увеличение вашей рыночной доли рынка иностранных операторов-заказчиков, то данная цель оправдывает все средства. Вы получите опыт работы с иностранными компаниями, что благоприятно будет сказываться на ваших процессах принятия решений. Как говорится, плох тот солдат, который не хочет стать генералом. В Казахстане основные заказы для сервисных компаний находятся на Кашагане, Карачагане и Тенгизе,

что давно всем известно. Основной целью, на мой взгляд, должен быть ориентир на предоставление сервиса в данном направлении. Ниже приведены перспективные направления:

- Интенсификация притока, а именно соляно-кислотные обработки, которые в основном являются порой единственным способом увеличения дебита скважин на данных месторождениях. К примеру, я сам не раз был свидетелем того, как одна кислотная обработка по сумме выходила на 800 000 у.е. и более. Флот (полный комплект оборудования) по соляно-кислотной обработке, произведенный в США, стоит около 9 миллионов у.е., а расходы на дополнительные материалы в среднем составляют около 200 тыс. у.е.
- Все, что связано с анализом, интерпретацией на карбонатных месторождениях, поскольку все месторождения, указанные выше, являются карбонатными. Каротажные компании представлены в основном вышеуказанной четверкой. Эта четверка является основным игроком, и некоторые из компаний, входящих в эту четверку, выкупили местные компании для участия в казахстанских тендерах. Но, опять же, идти к иностранным



компаниям с советскими приборами для каротажа не получится. Не получится сработаться, в основном из-за неспособности справляться с техническими задачами, поставленными перед ними. Скажем, для каротажа на горизонтальных скважинах, где необходимы забойные тракторы при глубине скважин более 3000 м с сероводородом.

- По оборудованию: все, что выдерживает высокое давление до 15 000 psi (1020 атм) при условии наличия высокого содержания сероводорода и углекислого газа, наличие сертификата АНИ (API—American Petroleum Institute). Без соответствия вышеуказанным базовым требованиям нет смысла для иностранных операторов даже обсуждать перспективы совместного сотрудничества.
- Актуально создание компании по химическим реагентам. Не обязательно что-то самим придумать, когда западные компании давно уже все придумали и когда нет условий для того, чтобы что-то придумать лучше. Множество химических реагентов можно доводить до последней стадии согласно продуктному химическому составу в РК. То есть инвестиции

в один промышленный миксер. Есть множество компаний, которые не могут получить доступ к нашим заказчикам. Есть выход. Создается совместное предприятие, где ваша компания делит риски. То есть вы обеспечиваете промышленную базу для размещения склада, лабораторий, цехов по замесу и упаковке, а также получаете все лицензии, местный персонал и, самое главное, находите заказчиков. Рынок буровых растворов очень насыщен в РК, но есть свободные сегменты для цементации, добычи и интенсификации притока.

В плане географического расположения мы часто ссылаемся на опыт России и работаем с ней. Многие наши компании пытаются перенять что-то у российских компаний, которые сами на порядок отстали от западных компаний. Но, правда, последнее предложение имеет право на жизнь, если вашей целью является только оказание сервиса для национальных компаний и для мелких операторов. Если же вы их допускаете на рынок РК, то нужно от них требовать допуска на рынок РФ, чтобы у вас был опыт работы на их месторождениях.

Если идти на сервис на месторождения с западным участием, то требования к подрядчикам являются более жесткими, поскольку помимо технологий и оборудования вам необходимо иметь западный подход к работе, что относится к вопросу наличия у вас компетентных кадров. На сегодняшний день в стране работает много технических специалистов, которые уже переняли их опыт. К примеру, те же сотрудники вышеуказанной большой четверки отказываются работать в казахстанских компаниях или работают за границей. Причины несколько: зарплата и отношение к сотрудникам. Есть другая категория технических специалистов – «болошаковцев» с иностранным образованием, у которых нет опыта работы. Возможно, будет полезным их содействие, но опять же, если среда и отношение к сотруднику будут «совковыми», то никакие деньги их не удержат. Если даже получится их удержать, то наш стиль работы его рано или поздно сломает, и этот специалист потеряет энтузиазм и толковые идеи для развития вашего бизнеса.

Прошу прощения за критику, но без понимания проблемы невозможно ее решение.

Удачи вам, господа сервисники!

## О КОНФЕРЕНЦИИ И ВЫСТАВКЕ «КИОГЕ-2012»

Союз сервисных компаний Казахстана принял активное участие в 20-й Юбилейной Казахстанской международной конференции «Нефть и газ». Председатель Президиума Союза Ж. Какишев принял участие в работе конференции в качестве сопредседателя секции, посвященной повышению эффективности разведки и добычи нефти и газа в Казахстане. В рамках этой секции обсуждались вопросы, связанные с обзором разведки и добычи углеводородов и последних геологических исследований в Казахстане, с новыми технологиями геологической разведки. Также были представлены примеры передовой практики и развития проектов. Спикерами этой секции выступили Председатель Правления АО «Казгеология» Б. Уженов, Генеральный менеджер производства, ТОО «Тенгизшевройл» Б. Мидлтон (Опыт ТОО «Тенгизшевройл» в закачке сырого газа), руководитель проекта Wireline, Каспийский регион, Schlumberger Logelco Inc. М. Айман (Использование в Казахстане новой технологии геофизических исследований Wireline), Руководитель департамента разведки и добычи, CNPC Kazakhstan Ж. Ксян (Исследование углеводородного бассейна Южный Торге и открытие новых ресурсов).

Также Ж. Какишев модерировал работу секции, посвященной вопросам развития местного содержания и социальной ответственности. В этой секции особое внимание уделялось вопросам местного содержания и его правовому регулированию, обзору возможностей для трансфера технологий и социальной ответственности в отрасли. Спикерами этой секции выступили Председатель правления, АО «Национальное агентство по развитию местного содержания «NADLoC» К. Бектурганев (Законодательные требования, условия и мониторинг местного содержания в РК), Советник Председателя правления АО «НК «КазМунайГаз» / Координатор KazSupplyChain Лорд Уэверли (О мерах усиления производственной базы Казахстана и повышения профессиональной квалификации) и Региональный представитель Программы развития ООН С. Тул.

Также на конференции была сделана презентация о новых возможностях для сервисных компаний и производителей, желающих участвовать в крупных нефтегазовых проектах в Казахстане, подготовленная Председателем Союза сервисных компаний Казахстана А. Кудайбергеном. Данная презентация была сделана в рамках вопросов, посвященных тенденциям развития сервисного рынка Казахстана. В данной секции выступали представители компаний ReenergyCO, Salans и ЕБРР.



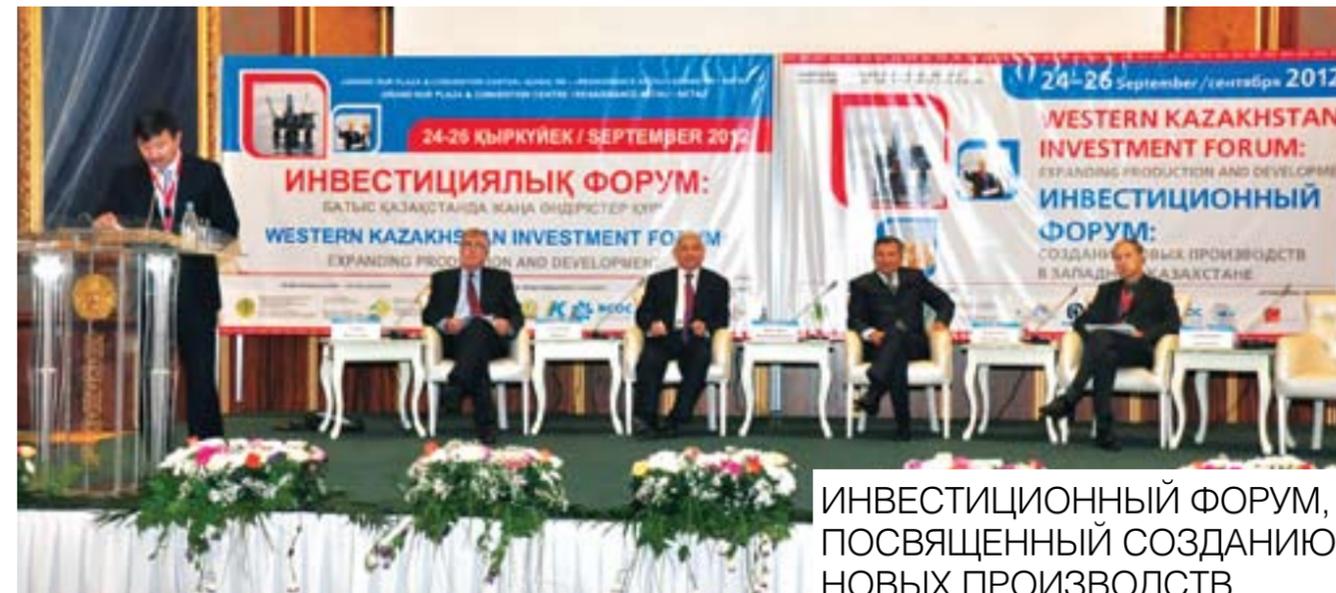
## НАЧАЛО СОТРУДНИЧЕСТВА С НОРВЕЖСКИМИ ПАРТНЕРАМИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ (INTSOK) И АССОЦИАЦИЕЙ ГОЛЛАНДСКИХ ПОСТАВЩИКОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ (IRO).

В январе 2012 года в г. Астане состоялась встреча между Союзом сервисных компаний Казахстана и Ассоциацией французских сервисных компаний и профессионалов нефтегазовой промышленности (GEP AFTR), которая включает в себя 200 компаний. В этих компаниях работают 82 000 человек, общий оборот компаний составляет 32 млрд евро. Ассоциация включает в себя 1100 профессиональных членов-экспертов, имеющих статус экспертов международного уровня. Стороны обсуждали перспективы двустороннего сотрудничества и договорились информировать друг друга о всех мероприятиях, которые могут быть полезными. В марте 2012 года Союз сервисных компаний Казахстана встретился с руководством норвежского аналога нашего Союза – Norwegian Oil & Gas Partners (INTSOK) в г. Осло (Норвегия). INTSOK был образован в 1997 году крупными норвежскими нефтегазовыми предприятиями и норвежским правительством. В рамках этой встречи сторонами обсуждались вопросы двустороннего сотрудничества и укрепления деловых отношений между компаниями, входящими в Союз сервисных компаний Казахстана и INTSOK. Поскольку Норвегия имеет уникальную историю развития нефтегазовой и нефтесервисной отраслей, то норвежская сторона выразила готовность делиться опытом и расширять сотрудничество между казахстанскими и норвежскими компаниями. Стороны обсуждали вопросы по созданию совместных предприятий и возможности реализации проектов в Казахстане. Поскольку в норвежскую ассоциацию входит около 226 компаний, то есть большая вероятность создания совместных предприятий в Казахстане. Поскольку в задачи INTSOK входит сотрудничество с компаниями отрасли для расширения



бизнеса на национальном и международном рынках за счет выведения промышленности на передовые позиции по опыту, технологиям и знаниям, то казахстанские компании, взаимодействуя с норвежскими компаниями, могут получить технологии, признанные во всем мире. По итогам переговоров были организованы встречи с норвежскими компаниями. В марте 2012 года Союз сервисных компаний Казахстана встретился с руководством Ассоциации голландских поставщиков в нефтегазовой отрасли (IRO) в г. Сутемере (Нидерланды). Голландская ассоциация была основана в 1971 году и включает 416 компаний, деятельность которых включает в себя поставки оборудования и таких услуг, как инженерные услуги, разработка месторождений, наладка

трубопроводов, техническое обслуживание, производство и поставка оборудования на офшор и оншор. Годовой оборот голландских поставщиков составляет 5 млрд евро, 70% которого составляет экспорт, что позволяет голландской индустрии находиться в пятерке крупнейших мировых индустрий по офшорным проектам и газовым технологиям. Сегодня Ассоциация уделяет особое внимание повышению образования людей, работающих в нефтегазовой индустрии. Стороны договорились сотрудничать в сфере обмена опытом, участия в мероприятиях и организации поездок для делегаций из Казахстана и Нидерландов для налаживания деловых связей между компаниями, входящими в голландскую и казахстанскую ассоциацию.



## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ, ПОСВЯЩЕННЫЙ СОЗДАНИЮ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ



## О ПОДПИСАНИИ МЕМОРАНДУМА С СОЮЗОМ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

2 октября 2012 года Союз сервисных компаний подписал меморандум о сотрудничестве с Союзом инжиниринговых компаний Казахстана. В этот день Союз инжиниринговых компаний Казахстана отмечал свой 10-летний юбилей. В рамках подписанного меморандума стороны намереваются совместно обсуждать концептуальные подходы к решению проблем сервисного рынка, проводить совместные

конференции, семинары и круглые столы, направленные на поддержку сервисных и инжиниринговых предприятий Казахстана. Этот далеко не полный перечень взаимодействий позволит сторонам организовать процесс стратегического партнерства с целью оказания информационной и технической помощи друг другу, что положительно отразится на работе всей отрасли в целом.

24-26 сентября 2012 года в г. Актау прошел крупный инвестиционный форум, в котором приняло участие более 500 делегатов из 35 стран. Основной темой данного форума являлось создание новых производств в нефтегазовой отрасли. Руководители международных и отечественных нефтяных компаний, представители органов власти, торгово-промышленных палат и ассоциаций обсуждали инвестиционные возможности и вопросы развития бизнеса. Форум стал важной площадкой для работодателей из крупных нефтегазовых проектов. По словам акима Мангистауской области Бауржана Мухамеджанова, этот форум охватил практически все отрасли, представленные сельским хозяйством, туризмом, машиностроением, энергетикой и водоснабжением. Лорд Уэверли, советник председателя правления АО НК «КазМунайГаз», заявил о том, что у Правительства Казахстана имеются серьезные намерения в отношении стимулирования экономического роста на западе страны, что предоставляет существенные возможности для компаний, которые стремятся стать партнерами в развитии экономики. При этом особое внимание уделялось вопросам местного содержания. По словам заместителя Председателя Правления АО НК «КазМунайГаз» Магзума Мирзагалиева, на сегодняшний день насчитывается порядка 7-8 компаний, которые уже заинтересованы создавать новые производства в Западном Казахстане. По итогам форума участники осматрели промышленные объекты Мангистауской области, посетили производственные площадки морского порта Актау и специальной экономической зоны. Также были подписаны меморандумы по лучшим проектам, которые были отобраны в ходе работы форума. К таким проектам относятся индустриальный парк в г. Жанаозене, завод по производству фотоэлектрических модулей, предприятие по выпуску нефтегазового оборудования и др., которые дадут региону новые рабочие места.

## ПРОВЕДЕНИЕ КРУГЛОГО СТОЛА ПО ВОПРОСАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПОДГОТОВКИ МЕСТНЫХ КАДРОВ В Г. АТЫРАУ



5 июня 2012 г. в г. Атырау в отеле Renaissance Союз сервисных компаний Казахстана провел круглый стол совместно с акиматом Атырауской области, посвященный вопросам финансирования сервисных компаний и подготовки кадров для нефтегазовой и нефтесервисной отраслей.

В работе круглого стола приняло участие порядка 70 человек, представлявших более 20 компаний из числа отечественных сервисных компаний, членов Союза и таких крупных компаний, как «Тенгизшевройл», «Халибертон», «ЗКМК» и др.

В свете реализации большого количества нефтегазовых проектов, которые обслуживаются казахстанскими сервисными компаниями, сервисные компании испытывают потребность в финансировании на определенных этапах реализации тех или иных проектов.

Вопросы финансирования включают в себя:

- использование инструментов торгового финансирования, которые компания может использовать при приобретении оборудования и комплектующих;
- привлечение инвестиций для обновления материально-технической базы;
- использование тендерных гарантий;
- получение кредитов при реализации проектов.

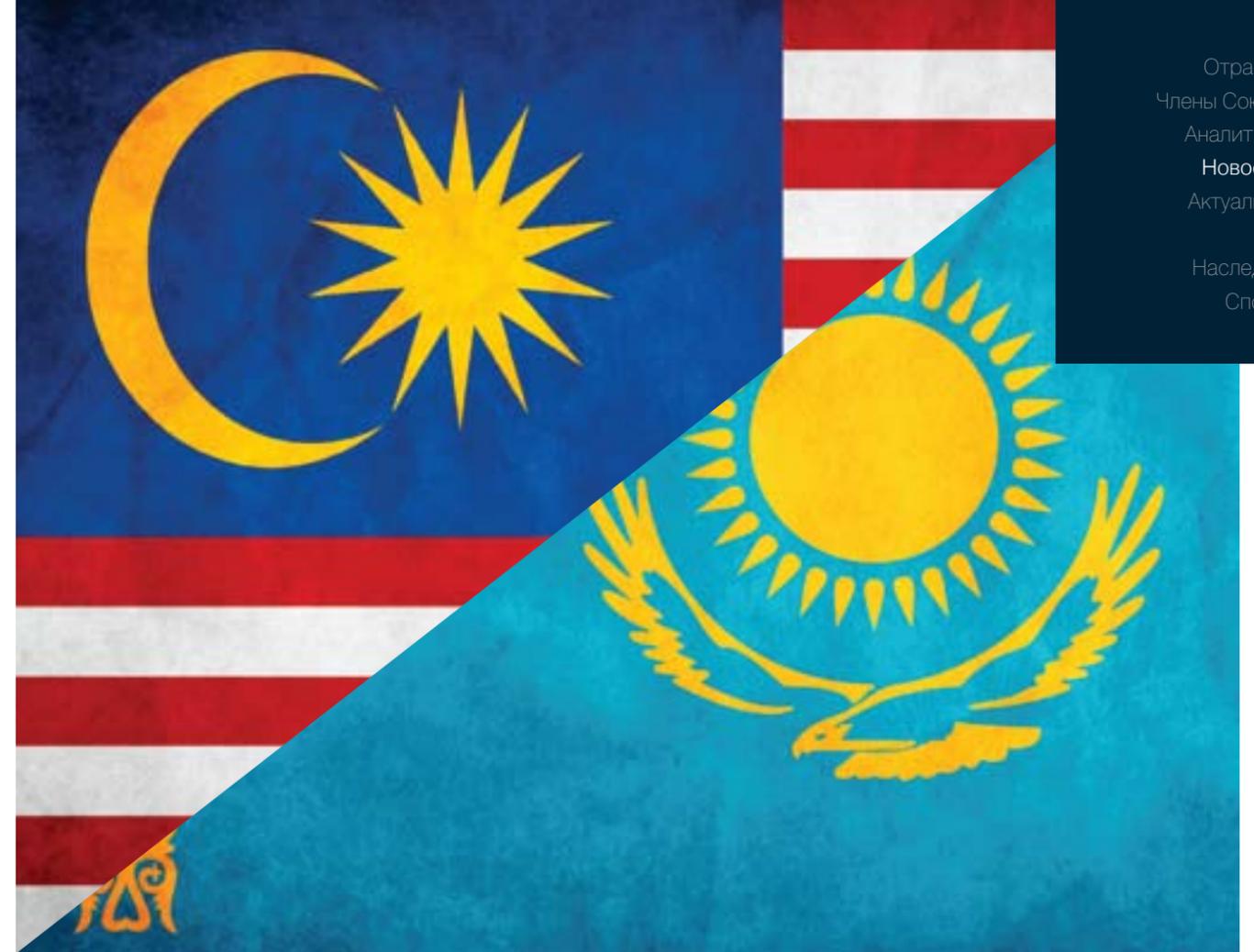
Для обсуждения вопросов, связанных с финансированием сервисных компаний, были приглашены финансовые институты, представленные ДБ АО «Сбербанк России», ТОО «АДМ Капитал Алматы», АО «АльянсБанк», АО «Казинвестбанк», ДБ АО «ВТБ Казахстан» и АО «Казкоммерцбанк».

Вопросы, связанные с развитием кадрового потенциала, обсуждались совместно с Министерством образования и науки РК, НАО «Кәсіпқор», АО «Центр международных программ» и Ассоциацией «Болашақ».

На сегодняшний день в Казахстане реализуются крупные нефтегазовые проекты, которые обслуживаются казахстанскими сервисными компаниями. Подготовка кадров для нефтегазовой и нефтесервисных отраслей и финансирование нефтесервисных компаний являются неотъемлемой частью работы в отрасли. Большое количество сотрудников нефтесервисных компаний приглашается из-за рубежа, в то время как отечественные специалисты не обладают соответствующими знаниями и опытом по стандартам качества, безопасности и экологии.

Регулирование вопросов спроса и предложения на отечественном рынке труда необходимо для увеличения соотношения местных кадров в отрасли к иностранным, проводя длительную процедуру переподготовки местных кадров, либо решая с иностранными генеральными подрядчиками вопрос инвестирования в обучение и переквалификацию местных кадров.

Особое внимание привлекли предложения Ассоциации «Болашақ» и АО «Центр международных программ», связанные с подготовкой кадров по техническим и инженерным специальностям за рубежом и инициативами этих организаций по повышению квалификации кадров, которые уже работают в индустрии.

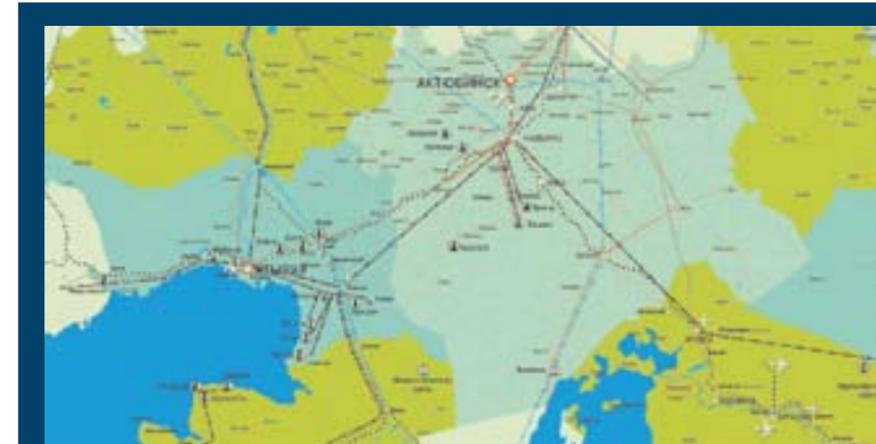


## ВСТРЕЧА С МАЛАЙЗИЙСКОЙ ТОРГОВОЙ МИССИЕЙ, ОРГАНИЗОВАННАЯ МАЛАЙЗИЙСКОЙ КОРПОРАЦИЕЙ ПО РАЗВИТИЮ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ (MATRADE).

1 октября 2012 года Союз сервисных компаний Казахстана встретился с представителями торговой делегации Малайзии, в состав которой входило более 15 компаний. По словам руководителя делегации, малайзийские компании заинтересованы в сотрудничестве с казахстанскими компаниями, а некоторые компании уже создали СП. Данные компании представляли свои услуги и про-

дукцию в павильоне под эгидой MATRADE на нефтегазовой выставке «КИОГЕ-2012». Малайзийские компании выразили интерес поближе познакомиться с компаниями, которые являются членами Союза сервисных компаний Казахстана, и наладить с ними сотрудничество. Также малайзийская сторона предложила Союзу сервисных компаний Казахстана сотрудничать с аналогичной ассоциацией в Малайзии (MOGSE) для дальней-

шего изучения возможностей делового сотрудничества между компаниями Казахстана и Малайзии в нефтегазовом секторе услуг, а также укрепления деловых контактов и реализации совместных инициатив. В частности, малайзийская компания «Пионер Инжиниринг Сдн Бхд» уже работает в Казахстане, образовав СП с казахстанской компанией «Октан».



## РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОБРАНИЯ

Союз сервисных компаний Казахстана проводил встречи с действующими и потенциальными членами в рамках встреч, проводившихся совместно с областными акиматами Актюбинской, Мангистауской и Атырауской областей. Во время встреч обсуждались вопросы, связанные с имеющимися отраслевыми проблемами, с деятельностью Союза, а также собирались предложения по решению вопросов, накопившихся у казахстанских сервисных компаний.

# НОВОСТИ

## УЧАСТИЕ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА В МОСКОВСКОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ «НЕФТЕГАЗ–2012: ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА».



Данная выставка является ведущей отраслевой площадкой в России. Союз сервисных компаний Казахстана разместил свой стенд с информацией о членах Союза в стенах казахстанского павильона, организованного Национальным агентством по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST.

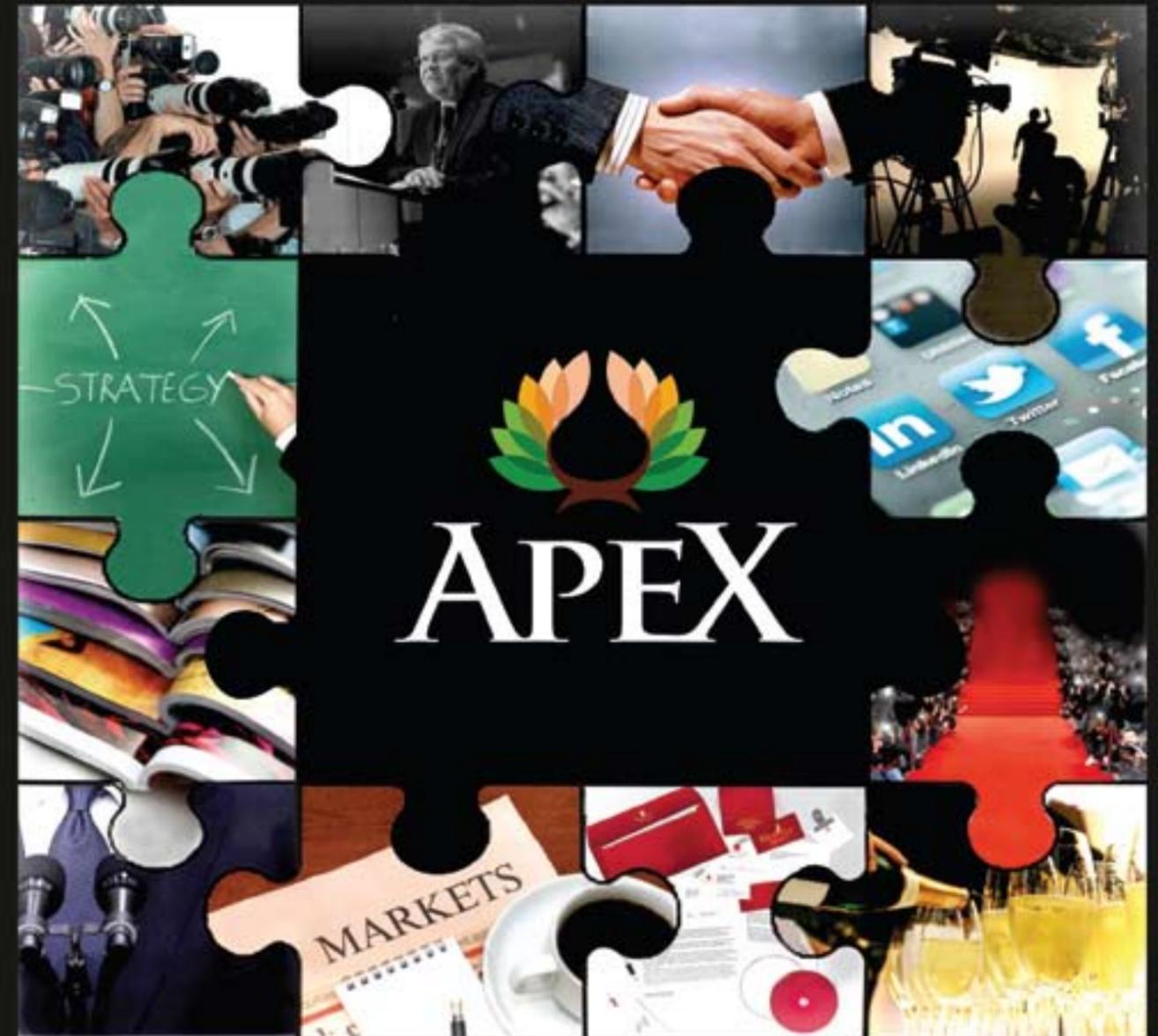
В этом павильоне были собраны 7 компаний, представленные действующими и потенциальными экспортёрами машиностроительного сектора. Компания «Мұнайаспап» представила на выставке уникальную разработку – электронный метросток для измерения соотношения нефтепродуктов и воды в емкостях. Участие отечественных производителей в мероприятиях такого масштаба способствует расширению географии поставок казахстанской продукции. По мнению Генерального директора АО СП «Белкамит» Павла Беклемишева, у Казахстана есть свои определенные конкурентные преимущества при поставках крупногабаритного оборудования, особенно предприятиям Западной Сибири. Данные преимущества являются основой для входа на российский рынок при условии, что Таможенный союз будет активно в этом содействовать.

### 30-31 ОКТЯБРЯ 2012 ГОДА В АТЫРАУ БЫЛ ПРОВЕДЕН КАЗАХСТАНКО- БРИТАНСКИЙ ФОРУМ, В КОТОРОМ ПРИНЯЛО УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 100 ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ.

Основной темой форума являлось дальнейшее развитие делового сотрудничества и увеличение доли казахстанского содержания в крупных нефтегазовых проектах, которые реализуются в Казахстане.

Казахстанско-британский форум проводится в третий раз. Подобное мероприятие ранее проводилось в Астане и Лондоне, и оно уже стало ключевой площадкой для диалога транснациональных и казахстанских компаний. Форум позволил казахстанским производителям товаров и поставщикам услуг получить информацию о передовой практике и мировых технологиях. Что касается увеличения доли казахстанского содержания в нефтегазовых проектах, то, по оценкам специалистов, в ближайшие годы только при

освоении месторождений Кашаган, Тенгиз и Карачаганак потребуются оборудования, товаров и услуг более чем на 200 миллиардов долларов США. На форуме было заявлено, что половину этой суммы вполне по силам освоить отечественным компаниям. По словам вице-министра индустрии и новых технологий РК Н. Сауранбаева, основной задачей форума является привлечение инвестиций и передовых мировых технологий для создания совместно с нашими казахстанскими предприятий. Конечной целью будет являться увеличение казахстанского содержания. Физически для Казахстана и региона это будет означать создание совместных предприятий, создание новых рабочих мест и поступления в бюджет.



# APEX

## PUBLIC RELATIONS

Made in Kazakhstan

Email: [info@apexpr.kz](mailto:info@apexpr.kz) [www.apexpr.kz](http://www.apexpr.kz)  
+7 7172 790 360 +7 7172 790 362



Союз сервисных компаний Казахстана

Дауржан Аугамбай

## О КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2012»

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ И ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКИ СЫГРАЛА КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2012», КОТОРАЯ БЫЛА ПРОВЕДЕНА СОЮЗОМ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА 24 АПРЕЛЯ 2012 ГОДА. ЭТО БЫЛО ПЕРВЫМ ОФИЦИАЛЬНЫМ МЕРОПРИЯТИЕМ СОЮЗА, КОТОРЫЙ СОБРАЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ИМЕЮЩИХСЯ ВОПРОСОВ И ПРОВЕДЕНИЯ КОНСТРУКТИВНОГО ДИАЛОГА МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА. УСПЕШНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ ЭТОГО МЕРОПРИЯТИЯ ЗАЛОЖИЛО ОСНОВЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭТОЙ КОНФЕРЕНЦИИ НА ЕЖЕГОДНОЙ ОСНОВЕ. В 2013 ГОДУ ЭТО МЕРОПРИЯТИЕ СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА БУДЕТ ПРОВОДИТЬ СОВМЕСТНО С ФИЛИАЛОМ «КОНТРАКТНОЕ АГЕНТСТВО» ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА НЕФТИ И ГАЗА ПРИ ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ МИНИСТЕРСТВА НЕФТИ И ГАЗА РК.

Проведение конференции, посвященной нефтесервисной индустрии, напрямую связано с крупными нефтегазовыми проектами, которые реализуются в Казахстане. Нефтесервисная отрасль, которая, по сути, превратилась в отдельную отрасль со своей спецификой и проблемами, нуждается в постоянном диалоге между участниками отрасли. Отрасль, в которой все взаимосвязано, не может развиваться стихийно, и развитие ее не может быть пущено на самотек. Поэтому Союз сервисных компаний Казахстана предложил

своим членам и игрокам нефтесервисного рынка свой формат взаимодействия между собой. Ставя перед собой цель консолидации сервисных компаний для решения стоящих перед ними проблем, Союз объединил под сводом конференции ключевых участников, у которых имелись друг к другу вопросы и предложения.

Одной из основных задач Союза является постоянный диалог с государственными органами для выработки четкой политики по подготовке «национальных чемпионов» среди крупных казахстанских сервисных компаний, которые пред-

ставляют ЕРС-подрядчиков. Об этом говорил Жандарбек Какишев, Председатель Президиума Союза. На самом деле эта идея не нова для мира, и через этот процесс проходили все страны, в которых добывается нефть. При обсуждении этого вопроса государству предлагалось не предоставлять какие-либо льготы отечественным сервисным компаниям. Государству предлагалось предоставлять равные возможности для участия в проектах наряду с иностранными компаниями. По мнению Союза и его членов, данный подход породил бы естественную конкуренцию



**«Подписание меморандума о сотрудничестве между Союзом сервисных компаний Казахстана и Тюменской Ассоциацией нефтегазосервисных компаний»**

Отрасль  
Члены Союза  
Аналитика  
Новости  
Актуально  
HR  
Наследие  
Спорт



**«В рамках конференции Союз сервисных компаний Казахстана подписал меморандумы о сотрудничестве с Ассоциацией французских сервисных компаний и профессионалов в нефтегазовой промышленности (GEP AFTR)»**

и стимул для дальнейшего развития отечественных компаний.

В подтверждение этого мнения на конференции отмечалось, что за прошедшие десять лет казахстанские сервисные компании сделали большой шаг в своем развитии. К таким компаниям относятся АО «Мехстройсервис», ТОО «ЕР САЙ Каспиан Контракторс», являющиеся членами Союза, а также АО «НГСК «Казстройсервис». Уже сегодня эти компании в состоянии реализовывать проекты под ключ, имея для этого новейшие технологии, специалистов и оборудование мирового класса. Все это в совокупности позволяет им конкурировать по качеству и объему выполняемых работ на рынке Казахстана с аналогичными иностранными сервисными компаниями. Норвежские представители подтвердили данный тезис тем, что на заре становления нефтяной отрасли норвежское правительство поддерживало свои компании, которые сегодня оказывают услуги по всему миру.

**Государственные органы и национальные компании на конференции**

были представлены руководителями Министерства индустрии и новых технологий, Министерства Нефти и Газа, АО ФНБ «Самрук-Казына», Национального агентства по развитию местного содержания NADLoC и Казахстанского контрактного агентства.

На конференции отмечалось, что государству необходимо регулировать вопросы увеличения местного содержания с зарубежными генеральными подрядчиками. Большинство таких компаний получают всю прибыль и выводят ее из Казахстана. Выступая на конференции, Председатель Союза Алмас Кудайберген обратил внимание на то, что эти компании не инвестируют в обучение местных специалистов, модернизацию оборудования и организацию производства. При этом следует понимать, что сегодня казахстанские сервисные компании не могут влиться в технологический процесс крупных проектов из-за того, что они не привлекаются на самых ранних этапах, на этапах проектирования. Это отражается на том, что в проектные решения



закладывается оборудование иностранного производства и его обслуживание.

На конференции члены Союза выражали мнение о том, что во всех нефтегазовых странах их правительства настаивают на выполнении работ местными генподрядчиками при выдаче лицензий на разведку и добычу иностранными компаниями. При этом зарубежные компании привлекаются только в том случае, где они необходимы как узкоспециализированные субподрядчики, которые имеют определенные технологии и оборудование, которых нет в наличии у местных компаний. О поддержке применения такого правила высказывались участники конференции.

Принимая во внимание условное разделение нефтесервисной отрасли на три технологических уровня, в первый уровень входят компании, которые могут выполнять такие виды базовых работ, как строительство зданий, добор, транспортировка несложных грузов, организация питания и т.д. Здесь рынок более или ме-

нее освоен местными компаниями, а иностранные компании, если и присутствуют, то не так активно, как в предыдущие годы. Второй уровень включает в себя строительство береговых промысловых объектов, перевозку тяжеловесных грузов, прокладку трубопроводов, проведение буровых работ и пр. На данном уровне наблюдается явное доминирование зарубежных компаний, но есть и такие успешные казахстанские компании, как «ТенгизСервис», «Каспиан Оффшор Констракшн», «Тенгизнефестрой». Третий уровень характеризуется выполнением таких трудных и наукоемких работ, как проектирование и строительство, глубоководное бурение, генподрядные работы и др., и здесь основная доля работы и продукции приходится на иностранные компании, такие, как Schlumberger, Halliburton, Saipem, GATE, ENKA и т.д.

Еще одним инструментом, который мог быть использован в Казахстане, является заключение долгосрочных контрактов на техобслуживание на несколько лет

вперед. В качестве примера на конференции приводился пример ТШО, который, идя навстречу местным поставщикам товаров и услуг, заключает «мастер-контракты» по схеме «3+2», согласно которой подрядчик, успешно проработавший первые три года, имеет право продолжить работу в течение еще двух лет. Эта структура позволяет добросовестным подрядчикам не участвовать в ежегодных тендерах на одни и те же виды услуг, а полностью сконцентрироваться на качественном выполнении своих обязательств. При этом наличие долгосрочного стабильного контракта позволяет ему под него привлекать заемные средства, проводить модернизацию и обучать свой персонал.

Кроме того, казахстанские подрядчики имеют все возможности работать не только в Казахстане и Средней Азии, но и за их пределами там, где работают наши национальные нефтяные компании. Например, казахстанские сервисные компании до сих пор не участвуют в крупных проектах АО НК «КазМунайГаз» и его дочерних организаций за пределами Казахстана. В частности, это касается проекта по реконструкции НПЗ «РомПетрол», в котором практически все работы были выполнены иностранными компаниями.

Что касается вопросов взаимодействия с государственными органами, то на конференции участники сетовали на то, что порой функция регулирования местного содержания расплывлена между министерствами и их ведомствами, что не всегда позитивно влияет на процессы принятия решения по некоторым вопросам.

Следующий блок вопросов, который обсуждался на конференции, касался вопросов подготовки местных технических кадров. По оценкам зарубежных рекрутинговых агентств, для реализации второй фазы Кашагана, а также проектов расширения ТШО и Карачаганак прогнозируется импорт около ста тысяч зарубежных специалистов. Такой иностранец будет работать один год со средней зарплатой \$15 тыс. в месяц. В итоге получается,

что вышеуказанные специалисты могут вывезти из страны порядка \$15–20 млрд за семь–девять лет.

Поэтому Союз намерен активно содействовать трудоустройству и квалификации кадров в казахстанских сервисных компаниях. Так, при участии Ассоциации «Болашак» представителям сервисных компаний на конференции была предложена база резюме начинающих карьеру выпускников программы технических и инженерных специальностей. В частности, Заместитель Председателя Правления «Объединенной химической компании» г-жа Татьяна Крылова выразила заинтересованность в приеме на работу болашакеров в ответ на вопрос модератора о планах компании привлекать специалистов-болашакеров к своим проектам. Также в рамках обсуждения вопросов, связанных с повышением квалификации местных кадров и привлечения их к крупным проектам, выступил вице-президент АО «Центр международных программ» Асет Абдуалиев, который рассказал о подготовке технических кадров. Таким образом, вопрос повышения квалификации местных кадров и вовлечения их в проекты остается приоритетным, и в этой части сотрудничество Союза с Ассоциацией «Болашак» будет продолжаться.

Также на конференции были представлены норвежские, российские, французские компании, заинтересованные работать в Казахстане через линии зарубежных нефтяных и сервисных ассоциаций – партнеров Союза.

Так, в рамках конференции Союз сервисных компаний Казахстана подписал меморандумы о сотрудничестве с Норвежской ассоциацией партнеров в нефтегазовой отрасли (INTSOK), с Ассоциацией французских сервисных компаний и профессионалов в нефтегазовой промышленности (GEP AFTR) и Тюменской ассоциацией нефтегазово-сервисных компаний.

– Мы готовы рассказать об опыте Франции в построении сильной сервисной индустрии. Приглашаем Союз и его членов приехать во Францию для налаживания пар-

тнерских отношений, а также варианта создания совместных предприятий, – поделился мнением Жерар Момпло, Генеральный директор GEP AFTR, одной из крупнейших отраслевых ассоциаций Европы.

После пленарных секций участники конференции смогли обсудить вопросы сотрудничества в рамках двусторонних встреч в формате B2B.

В целом, принимая во внимание динамичный рост сервисного рынка, можно сделать вывод об образовании отдельной суботрасли, представленной отечественными компаниями, зарекомендовавшими себя в этой отрасли. Обслуживая нефтегазовый сектор, сервисные компании, по сути, напрямую вносят свой вклад в развитие одной из старейшей отраслей Казахстана. За год работы Союза в него вступило порядка 50 компаний, заинтересованных в дальнейшем развитии отрасли. Союзом запланированы различные мероприятия на 2013 г. совместно с Союзом машиностроителей и Союзом инжиниринговых компаний, Казахстанским контрактным агентством, Ассоциацией «Болашак», НАО «Кәсіпқор» и другими организациями и компаниями, что позволит всесторонне покрывать вопросы крупного и технологически сложного сектора.



«Союз сервисных компаний Казахстана подписал меморандумы о сотрудничестве с Норвежской ассоциацией партнеров в нефтегазовой отрасли (INTSOK)»



## ATYRAU OIL & GAS

16-18 April 2013

Atyrau • Kazakhstan  
Atyrau Sports Complex

[www.oil-gas.kz](http://www.oil-gas.kz)  
[www.atyrauoilgas.com](http://www.atyrauoilgas.com)  
[www.oiltech-atyrau.com](http://www.oiltech-atyrau.com)

## The Regional Event for a Global Industry



ITE (London) Tel: +44 (0) 20 7596 5000  
ITECA (Almaty) Tel: +7 (727) 258 34 34  
ITECA (Atyrau) Tel: +7 (7122) 58 60 88  
GIMA (Hamburg) Tel: +49 (0) 40 235 24 201

Fax: +44 (0)20 7596 5106  
Fax: +7 (727) 258 34 44  
Fax: +7 (7122) 58 61 51  
Fax: +49 (0) 40 235 24 410

E. oilgas@ite-exhibitions.com  
E. oil-gas@iteca.kz  
E. natalia.makishева@iteca.kz  
E. freckmann@gima.de

## 12th North Caspian Regional Atyrau Oil & Gas Exhibition





В ЕДИНСТВЕ —  
СИЛА

ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ БОРИСОВ, ПРЕЗИДЕНТ ТЮМЕНСКОЙ АССОЦИАЦИИ НЕФТЕГАЗОСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ, В АПРЕЛЕ ЭТОГО ГОДА ПОСЕТИЛ КОНФЕРЕНЦИЮ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2012» В Г. АСТАНЕ И ОТВЕТИЛ НА НЕСКОЛЬКО НАШИХ ВОПРОСОВ.

**В ЦЕЛОМ, КАК СЕГОДНЯ ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ СЕКТОР РОССИИ? КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЯВЛЯЮТСЯ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫМИ?**

На мой взгляд, российский рынок нефтесервисных услуг и оборудования на сегодняшний день крайне неустойчив. Нет четко определенных правил и обязанностей между заказчиками и контрагентами.

Именно этой проблеме был посвящен круглый стол «Пути формирования цивилизованного рынка в России», прошедший в Тюмени в апреле 2012 года.

Все участники круглого стола сошлись во мнении, что в России назрела потребность в создании качественного рынка сервисных услуг в отрасли ТЭК. Что для этого нужно? Во-первых, внести изменения в налоговый кодекс РФ. Во-вторых, принять закон о демпинговых ценах, в-третьих, смягчить условия для получения кредитов в банке и ускорить развитие лизинга в стране, в-четвертых, принять закон об экономической безопасности, изменить подготовку кадров.

По итогам круглого стола была принята резолюция, где четко обозначены все существующие проблемы отрасли и, самое главное, пути их решения. С подробной резолюцией вы можете ознакомиться на сайте Тюменской ассоциации нефтегазосервисных компаний [www.tangsk.ru](http://www.tangsk.ru)

Я считаю, что работу необходимо начать с того, чтобы официально признать существование нефтесервиса в России как отрасли. Воз-

можно, официальное признание запоздало потому, что формирование шло снизу и было вынужденным, так как ведущие нефтегазовые компании стали отказываться от своих сервисных служб. Но отрасль фактически существует и уже работает в условиях ВТО. Кроме того, важно продумать национальную идею, которая, на мой взгляд, на ближайшие 20 лет, и должна быть связана с развитием нефтегазосервиса, так как именно на данную отрасль экономисты возлагают особую надежду.

**ПРЕЗИДЕНТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПРИЗВАЛ ОБРАТИТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ НА ВОПРОС ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ. КАКУЮ ПОЛИТИКУ И РАБОТУ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ ПРОВОДЯТ ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ И ВАША АССОЦИАЦИЯ?**

Я думаю, что президент Республики Казахстан правильно озабочен тем положением, которое сегодня сложилось. Использование национальных кадров в подготовке специалистов в отрасли – правильный подход. Но Россия сегодня вступила в ВТО, и есть некоторые моменты, которые можно было сделать 18 лет назад, а сегодня уже невозможно в силу того, что существуют общие правила поведения на рынке. В этом плане показателен пример Норвегии, когда 70% работ выполняются норвежскими сервисными компаниями и только 30% – зарубежными. Этот опыт работ необходимо взять на вооружение. Мы знаем, что 40 лет назад в Норвегии не было добычи

нефти. В первую очередь в Норвегии был разработан закон о нефти, в котором предусмотрели развитие собственных нефтегазосервисных компаний. В разработке данного закона участвовали сильнейшие британские, французские компании, имеющие мощные ассоциации и профсоюзы. Для защиты своих интересов требуется определенная настойчивость. У нас в России на сегодняшний день ситуация пущена на самотек. Нефтегазосервисные компании решают свои проблемы самостоятельно, по принципу «спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Когда мы сами себя тянем из болота за волосы, конечно, вытянуть можно, если неглубоко. Но когда ситуация более серьезная, то требуется помощь. Именно поэтому необходимо своевременно объединяться. Я думаю, что правительство Казахстана и правительство РФ работают дружно во многих вопросах, которые касаются межправительственных отношений. Нам нужно в этом плане брать пример с руководителей наших стран и стремиться к тому, чтобы наши ассоциации находили точки соприкосновения и взаимодействия. Мы говорим на одном языке, мы друг друга хорошо понимаем, у нас единый менталитет. Поэтому наша ассоциация выстраивает долгосрочные планы работы с предприятиями Казахстана. Не все быстро получается, но мы считаем, что нужно набраться определенного терпения и готовиться к серьезной работе.

Мы готовы и в этом году, при вашей поддержке, провести презентацию предприятий нефтегазосервиса Тюменской области в Республике Казахстан. Подготовка кадров должна быть взаимной. С одной стороны, мы можем работать в Казахстане, а казахстанские ком-

пании могут работать в Западной Сибири и на всей территории РФ.

Для решения возникающих задач, которые ставит перед нами сегодня жизнь, особенно в связи с тем, что крупных месторождений становится меньше, необходимы взаимопроникновение технологий и обмен специалистами. В ближайшие 20 лет, по мнению экономистов, все развитие России и Казахстана будет связано, в первую очередь, с добычей нефти и газа. Поэтому у нас впереди большая ответственная работа, и мы ее должны выполнять сообща.

#### **СОЗДАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ДЛЯ РОССИИ, ТАК И ДЛЯ КАЗАХСТАНА. КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, НЕСЕТ ЛИ ВХОЖДЕНИЕ В ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР ДЛЯ ОТРАСЛИ? И КАК ЭТО СКАЖЕТСЯ НА НЕФТЕСЕРВИСНОМ РЫНКЕ В ЦЕЛОМ?**

Я считаю, что создание Таможенного союза является одним из важнейших интеграционных проектов как для России, так и для Казахстана. Я, например, лично был в Казахстане до решения по Таможенному союзу, и пересечение границы иногда занимало до 4–5 часов (2–2,5 часа с одну стороны и столько же обратно).

Сегодня проезд значительно ускорился. Кроме того, чтобы провезти оборудование, мы должны были его декларировать и завести не более чем на три месяца (это установленный максимум). Трудность заключается в том, что наши работы могут длиться и девять месяцев, а оборудование весит несколько десятков тонн. Представьте себе, что в данном случае надо демонтировать оборудование со скважины и через таможенную границу перевозить его назад. В настоящее время подобные моменты Таможенный союз помогает снять. Поэтому решение принято правильное, и это положительно скажется на нефтесервисном рынке в целом. Многие проблемы автоматически отпадают.

#### **НА ЗАСЕДАНИИ КРУГЛОГО СТОЛА «О СОСТОЯНИИ И РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО» ЗАТРАГИВАЛИСЬ МЕ-**

#### **ХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО. ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ, КАКИЕ РИСКИ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО НАХОДЯТ СВОЕ ОТРАЖЕНИЕ В СИТУАЦИИ С РОССИЙСКИМ РЫНКОМ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ?**

Первый риск в том, что мы сегодня теряем свои позиции на российском рынке. Идет «шлюмберизация» отрасли. Так, французская компания «Шлюмберже», где работает 110 тысяч человек, легко зашла на наш рынок и чувствует себя здесь лучше, чем у себя на родине. Почему это происходит?

Мы создаем необходимые условия для работы зарубежных компаний, а они, используя наши подготовленные кадры и техническое оборудование, не идут нам навстречу. Сегодня их технологии, благодаря другой национальной политике, гораздо лучше российских технологий. Поэтому возникает перекосяк. Мы не можем участвовать в определенных видах работ, т.к. эти работы практически монополизированы. Так, вся промысловая геофизика скуплена «Шлюмберже». На сегодняшний день нет ни одной российской компании, которая могла бы с ними работать наравне, потому что и оборот другой, и отношение государства другое. Поэтому я считаю, что развитие российского нефтегазосервиса требует внимания со стороны нашего правительства. Во-первых, это касается оплаты налогов. Наш подход в оплате налогов, в частности, НДС, является сырьевым. Отгрузил продукцию, например, нефть – должен в течение 20 дней оплатить налог. Но мы отгружаем не нефть, а оказываем услуги. А оплата за наши услуги нефтяными компаниями происходит через 60–90 дней. В результате возникают «ножницы». Когда мы, с одной стороны, подписав акт выполненных работ, обязаны оплатить в течение 20 дней НДС, а с другой стороны, наши работы будут оплачены значительно позднее, например, через три месяца. Парадокс в том, что правительство РФ тем самым помогает зарубежным сервисным компаниям. Необходимо внести изменения в налоговое за-

конодательство в плане исчисления НДС. В связи с задержками платежей со стороны нефтяных компаний своим подрядчикам налог должен взиматься не по отгрузке, а по фактической оплате услуг. Также необходимо ограничить права налоговых органов в части блокирования счетов предприятий. Тогда российские предприятия смогли бы вздохнуть свободно и надеяться на то, что их бизнес будет и дальше развиваться.

Более того, давно назрел вопрос, как в России, так и в Казахстане, о создании закона о демпинге. Сегодня многие организации (артерии) демпингуют. Нефтяные компании соглашаются с этими условиями, и принцип подбора подрядчиков един: кто дает более низкую цену, тот и выигрывает. Данный подход чреват тем, что количество аварий в нефтяной промышленности не уменьшается, и мы не закладываем основу для получения прибыли и развития своих собственных новых технологий. Эти моменты требуют пересмотра со стороны правительства РФ. Необходимо обратить внимание и на другие моменты. Например, существуют проблемы с подготовкой специалистов среднего звена. Если раньше сами предприятия заказывали подготовку нужных специалистов, то сегодня они этой возможности не имеют. А зарубежные компании этим пользуются, организуя подготовку специалистов на собственных курсах. 18 лет мы в ВТО не вступали, а вступив, как студенты, сожалеем, что что-то не успели доделать. А произошло это потому, что в России нет твердой национальной политики. Сегодня нам нужна общая национальная идея. Пусть на ближайшие 15–20 лет развитие нефтегазосервиса и будет общенациональной идеей. Это и развитие науки, и развитие наукоемких производств, и развитие машиностроения, и принятие российских законов, которые позволят российским предприятиям встать на ноги.

Самое главное – определиться в том, что должно сделать государство, что сервисные компании, а что нефтяные компании. Так, самим сервисным предприятиям необхо-

димо выработать единый подход в работе, а не рубиться друг с другом. Конкуренция должна строиться на качестве, а не на демпинге. Но в первую очередь нужна поддержка со стороны государства, которую нам обещают. Надеемся, что в ближайшем будущем мы начнем ее ощущать.

#### **КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ СТЕПЕНЬ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ВАШЕЙ АССОЦИАЦИЕЙ И СОЮЗОМ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА? ПО КАКИМ ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ВОЗМОЖНО ДАЛЬНЕЙШЕЕ УСИЛЕНИЕ ПАРТНЕРСТВА?**

Я считаю, что сотрудничество между нашей Ассоциацией и Союзом сервисных компаний Казахстана является перспективным. Мы соседи, мы рядом расположены, у нас общий подход, мы друг друга понимаем. Должна быть взаимointegrация, т.е. сервисные компании Казахстана должны работать на территории РФ, и наоборот. Надо чаще встречаться и находить точки соприкосновения для совместной работы. Дальнейшее усиление партнерства возможно по следующим направлениям: изготовление специального оборудования, освоение новых технологий, их развитие и внедрение для предприятий двух стран. Обращение и в правительственные органы с целью внесения определенных поправок в законодательство, в результате которых предприятия смогут работать более эффективно.

#### **ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ РАССКАЗАТЬ О ПЛАНАХ АССОЦИАЦИИ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД? КАКИЕ ЗАДАЧИ ВЫ СТАВИТЕ ПЕРЕД СОБОЙ И ПЕРЕД ВАШЕЙ АССОЦИАЦИЕЙ?**

Мы подписали ряд соглашений: с Правительством Тюменской области, с Союзом Сервисных компаний Казахстана, с другими ассоциациями. Мы должны прийти к тому, чтобы подписывать соглашения и с нефтяными компаниями по совместным проблемам, которые могли бы решить. Продолжим проведение конференций, форумов, выставок, других мероприятий в интересах нефтяных и газовых компаний.

Я ставлю перед собой задачу консолидировать усилия наших ру-



ководителей, чтобы в Ассоциации был свой бренд, чтобы она стала узнаваемой и с ней могли считаться. Наши усилия направлены на то, чтобы совершенствовать технологии, объединяться. В рамках нашей Ассоциации уже сегодня по 3–4 организации работают на одних объектах Роснефти, Газпромнефти. Объединившись, мы уже сейчас решаем те задачи, которые каждый в отдельности решить бы не смог.

#### **24 АПРЕЛЯ 2012 ГОДА ВАША АССОЦИАЦИЯ УЧАСТВОВАЛА В КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2012». ЧТО ВЫ БЫ МОГЛИ ОТМЕТИТЬ ПО ИТОГАМ КОНФЕРЕНЦИИ? В 2013 ГОДУ, КАК И ПЛАНИРОВАЛОСЬ, СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА БУДЕТ ПРОВОДИТЬ ВТОРУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ. КАКИЕ ВОПРОСЫ ВЫ БЫ ХОТЕЛИ УВИДЕТЬ В ПОВЕСТКЕ ДНЯ, ЧТОБЫ ЭТА КОНФЕРЕНЦИЯ НЕ ТОЛЬКО ПРОДОЛЖИЛА НАЧАТЫЕ ИНИЦИАТИВЫ ПРОШЕДШЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ, НО И ДАЛА НОВЫЙ ИМПУЛЬС НА 2013-2014 ГГ.?**

Хочется отметить высокий уровень организации вашей конференции. В следующем году я советую вам привлечь крупную нефтяную компанию, рассмотреть основные проблемы, заслушав выступления ее ключевых специалистов. А нефтегазосервисные компании пусть предложат свои решения этих проблем. В рамках конференции можно провести круглые столы по разным направлениям: повышение нефтеотдачи пластов, капитальный ремонт скважин, лабораторные исследования пластовых флюидов, супервайзинг и другие. Думаю, что это дало бы новый импульс в развитии нашего Союза.

Уверен, что начатые инициативы, поддержанные сервисными компаниями двух стран, вне всякого сомнения, выведут нас и на новые технологии, и на кооперацию, и на многое другое.

# COMPANY PROFILE

# ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ

## Consolidated Contractors Group,

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

## Markets

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

## Scope of Services

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

## Subsidiaries

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

## Kazakhstan Activities

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

Since October 1998, CCC has experienced a steady expansion in Kazakhstan and looks forward to a long future in the country. In order to achieve long term relationships within Kazakhstan, CCC has taken on the commitment to be integrated within the Kazakh community. This has been achieved through the participation and the sponsorship of social, educational, cultural and other activities. Moreover, CCC has made substantial contribution in the social, health, and infrastructure sectors, one of which the tower of Astana (Baiterek Tower).

CCC management has put an emphasis on the issue of training and qualification of the Kazakh workforce, acquiring new skills, adapting to safety and quality norms. Basic training modules were developed at all CCC Kazakhstan projects for both Kazakh and expatriated workforce covering all construction related trades. Over 30,000 Kazakh personnel were employed in the various disciplines in the Karachaganak Main Works Project and were trained in diverse fields such as Management, Accounting, Administration, Engineering and a variety of technical skills. Such training and advancement of skills are part of CCC's vision of transferring knowledge and providing skills that could have a long term benefit on the country.

## Projects in Kazakhstan

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

## Консолидированная Контракторс Групп,

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

## Markets

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

## Сфера деятельности

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

## Дочерние компании

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

## Деятельность в Казахстане

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

## Проекты в Казахстане

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



Consolidated Contractors Company

www.ccc.gr



# ИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**«КОНСОЛИДЕЙТЕД КОНТРАКТОРС КОМПАНИ» (ССС)** ИМЕЕТ УНИКАЛЬНУЮ ШЕСТИДЕСЯТИЛЕТНЮЮ ИСТОРИЮ РАЗВИТИЯ И РАЗВИВАЕТСЯ БЛАГОДАРЯ ПРИМЕНЕНИЮ В СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. КОМПАНИЯ БЫЛА СОЗДАНА В ЛИВАНЕ И НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ГОЛОВНОЙ ОФИС НАХОДИТСЯ В АФИНАХ. В ЭТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ 122 000 СОТРУДНИКОВ, ОКАЗЫВАЯ УСЛУГИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ, ИНЖИНИРИНГЕ, МАТЕРИАЛЬНОМ СНАБЖЕНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ. ПОМИМО ЭТОГО КОМПАНИЯ ВЫПОЛНЯЕТ РАБОТЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ, ЗДАНИЙ, ДОРОГ, МОСТОВ, ТРУБОПРОВОДОВ; МОРСКИЕ РАБОТЫ; РАБОТЫ НА НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСАХ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПОДВОДНЫХ СООРУЖЕНИЙ.

7 сентября 2012 года «Консолидейтед Контракторс Компани» совместно с Центром интегрированной инженерии Стэнфордского университета впервые в Казахстане провела конференцию на тему «Информационное моделирование зданий», в рамках которой обсуждались новейшие подходы в повышении производительности, качества и безопасности строительных проектов в Казахстане.

В ходе конференции ведущие международные специалисты, а также представители казахстанских и зарубежных строительных компаний рассмотрели особенности использования информационного моделирования строительства (англ. Building Information Modeling, BIM) при возведении, оснащении и эксплуатации объектов.

Традиционные технологии позволяют создавать лишь выполненный с помощью компьютера аналог обычного картонного макета, который дает лишь представление о формах будущего объекта. В то время как BIM создает полноценную виртуальную копию здания со всей его «начинкой», геометрическими и технологическими характеристиками конструкций, материалов и оборудования. Модели и объекты управления BIM позволяют автоматически генерировать чертежи и отчеты, выполнять анализ проекта, моделировать график работ, эксплуатацию здания и т.д.

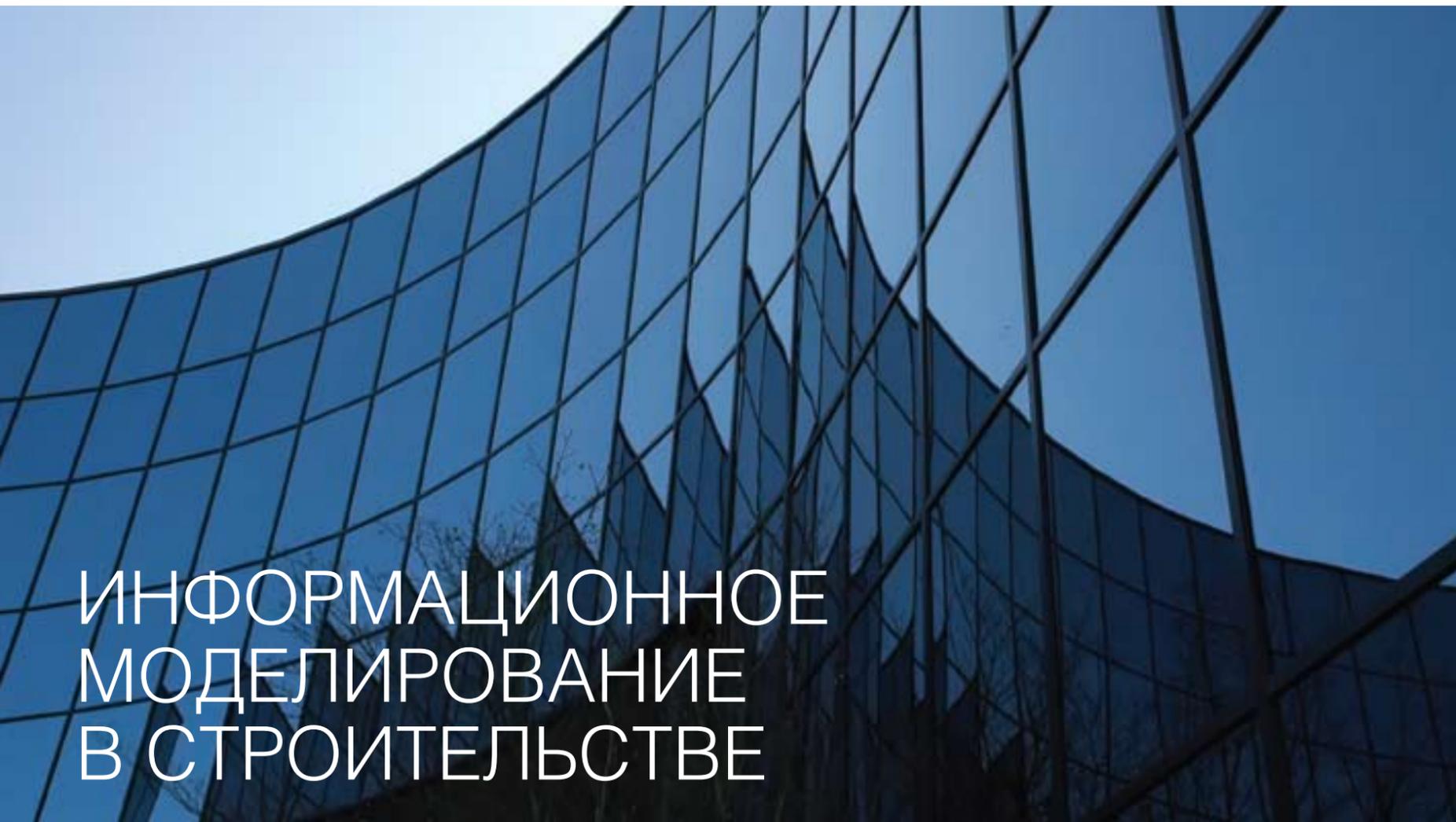
Кроме того, применение информационной модели существенно облегчает работу с объектом, так как позволяет в виртуальном режиме собрать воедино создаваемые раз-

ными специалистами и организациями компоненты и системы будущего сооружения. Но главное преимущество BIM состоит в том, что проектировщики могут сразу проверить жизнеспособность будущих объектов, их функциональную пригодность, эксплуатационные качества и предотвратить ошибки еще до их появления.

— Сначала проект создается в компьютере, причем до мелочей. Затем его направляют на завод, где подбираются все необходимые строительные материалы. Только после этого абсолютно готовый проект высылают на согласование заказчику. И если он одобряет, то начинается стройка, — говорит инженер-профессор университета Альберты (Канада) доктор Мохаммед Аль-Хусейн.

Эксперт отмечает, что новый под-

**«Применение информационной модели существенно облегчает работу с объектом, так как позволяет в виртуальном режиме собрать воедино создаваемые разными специалистами и организациями компоненты и системы будущего сооружения»**



# BUILDING INFORMATION MODELLING

CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY (CCC) HAS THE UNIQUE 60 YEARS-LONG DEVELOPMENT HISTORY, ENSURED BY NEW TECHNOLOGIES IMPLEMENTATION IN ITS OPERATIONS. THE COMPANY WAS ESTABLISHED IN LEBANON AND FOR TODAY ITS HEAD OFFICE IS LOCATED IN ATHENS. THIS INTERNATIONAL COMPANY HAS MORE THAN 122,000 EMPLOYEES, PROVIDING THE SERVICES IN PROJECT MANAGEMENT, ENGINEERING, PROCUREMENT AND CONSTRUCTION OF THE FACILITIES FOR PETROLEUM AND ENERGY INDUSTRY. BESIDES, THE COMPANY EXECUTES THE WORKS FOR CONSTRUCTION OF TREATMENT FACILITIES, BUILDINGS, HIGHWAYS, BRIDGES, OFFSHORE OPERATIONS, PIPELINES, WORKS AT PETROCHEMICAL FACILITIES AND CONSTRUCTION OF UNDERWATER STRUCTURES.



«The application of informational model makes considerably easier the work with facilities, as it allows collecting together the components and systems of the future construction, created by various professionals and organizations in virtual mode»



As of September 7, 2012 in collaboration with the Centre for Integrated Facility Engineering, Stanford University, the Consolidated Contractors Company held the conference on Building Information Modelling for the first time in Kazakhstan, where new approaches to the increase in efficiency, quality and security of construction projects were discussed.

During the conference the leading international professionals, including representatives of Kazakhstani and overseas construction companies, had examined the specific features of using the Building Information Modelling (BIM) at the erection, equipping and operation of the facilities.

The traditional technologies allow only creating an analogy of an ordinary cardboard pattern, made with computerised means, which gives just an impression of a future facility shape. The BIM creates the fully functional virtual copy of a building with its whole "filling",

geometrical and technological features of the carcasses, materials and equipment. Models and facilities of BIM Management allow an automatic generation of drawings and reports, execution of project analysis, modelling of operational schedules, building operation, etc.

Moreover, the application of informational model makes considerably easier the work with facilities, as it allows collecting together the components and systems of the future construction, created by various professionals and organizations in virtual mode. However, the main advantage of BIM is the fact that designers can instantly test the lifecycle of future facilities, their functional suitability, operational features and they can prevent the errors before they emerge.

—First, the project is created in a computer, including all the details. Then it is forwarded to a plant, where all the essential construction materials are selected. Only after the project is absolutely ready, it is sent for the customer's

approval. "Only if approved, the construction shall be started", says Doctor Mohammed Al-Husein, Engineer and Professor of the University of Alberta (Canada).

The expert highlights that the new approach to engineering makes the work with facility easier, allowing a virtual collection of all the components, created by the various professionals and organizations. But the main feature is a fact that designers can instantly test the lifecycle of future facilities and they can prevent the possible errors before they appear.

Taking into account the importance of the topic and the perspective of the new technology application in the dynamically developing construction industry of Kazakhstan, the event, organised with the support of the Association of Service Companies of Kazakhstan, was attended by the Ministry of Industry and New Technologies of Kazakhstan, Agency for Construction Affairs and Community Activities.



# РАЗВИВАЯ ПОТЕНЦИАЛ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

С 24 ПО 26 СЕНТЯБРЯ 2012 Г. В АКТАУ БЫЛ ПРОВЕДЕН ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ЗАПАДНОМ КАЗАХСТАНЕ», ОРГАНИЗОВАННЫЙ АССОЦИАЦИЕЙ KAZENERGY И НАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ «КАЗМУНАЙГАЗ» (ДАЛЕЕ – КМГ) ПРИ СОДЕЙСТВИИ АКИМАТОВ МАНГИСТАУСКОЙ, АТЫРАУСКОЙ И ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТЕЙ.

В работе Форума приняли участие более 500 делегатов из 36 стран, в том числе из Италии, Великобритании, Германии, Франции, Китая и России.

Докладчиками Форума стали представители руководства акиматов западных областей, заинтересованных министерств и ведомств, крупных нефтегазовых компаний, зарубежных и отечественных производителей и инвесторов.

Основной целью проведения Форума явилось привлечение иностранных компаний к инвестированию в организацию новых производств и рабочих мест в западных регионах Казахстана.

В результате проведения Форума был подписан ряд документов в виде меморандумов и соглашений, создающих основу для сотрудничества в рамках организации совместной работы по созданию совместных предприятий, в том числе такие документы, как:

- Меморандум о взаимопонимании между КМГ, акиматом Мангистауской области и компанией Castle Oil & Gas Fields Services LLC (Италия).
- В рамках данного меморандума принято решение об объеди-

нении усилий в целях изучения проекта по созданию индустриального парка в г. Жанаозене.

- Меморандум о взаимопонимании между акиматом Мангистауской области и компанией «Актив Солар ГмБХ» (Австрия).
- Меморандум о взаимопонимании между акиматом Мангистауской области и ТОО «Алтын КДТ».
- Меморандум о взаимопонимании между КМГ и компанией DKG-East (Венгрия).
- Соглашение между КМГ, ТОО «Самрук-Казына Инвест», акиматом Мангистауской области и компанией Vallourec & Mannesmann Tubes (Франция – Германия) (далее – VMT).
- Меморандум о взаимопонимании между КМГ и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (КНР).
- Протокол встречи между КМГ и компанией Invensys по реализации меморандума о взаимопонимании от 30 декабря 2011 года.
- Между компаниями ведутся переговоры о возможности создания совместного предприятия в области производства и сервиса автоматизированных систем управления технологическими процессами и контрольно-измерительных приборов по



технологиям Invensys.

- Актауская декларация о совместных действиях между КМГ и крупными нефтегазовыми операторами – ТШО, НКОК и КПО. Данная декларация является выражением поддержки крупными нефтегазовыми операторами проводимых работ по объединению отдельных программ операторов, инвесторов и государственных учреждений по развитию отече-

ственного производства в единую инициативу и включает работу по таким направлениям, как создание новых местных производств, унификация стандартов и процедур нефтегазовых операторов, создание единой базы данных по казахстанской промышленности, развитие кадрового потенциала, поддержка НИОКР, а также привлечение инвестиций в развитие отечественных производителей.

**«Основной целью проведения Форума явилось привлечение иностранных компаний к инвестированию в организацию новых производств и рабочих мест в западных регионах Казахстана»**

# АРЕСПЕТРОТЕХНИС – КЛЮЧ К УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЕ НЕФТЯНИКА

НОВЫЙ, 2013 ГОД В АТЫРАУ НАЧНЕТСЯ С ОТКРЫТИЯ АРЕСПЕТРОТЕХНИС– НОВЕЙШЕГО ЦЕНТРА ПО ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ. ЭТО УНИКАЛЬНЫЙ ЦЕНТР, КОТОРЫЙ ПРЕДЛАГАЕТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ НА КАЧЕСТВЕННО НОВОМ УРОВНЕ ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ, КТО ХОЧЕТ СВЯЗАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ С НЕФТЕГАЗОВЫМ СЕКТОРОМ И ПОСТРОИТЬ УСПЕШНУЮ КАРЬЕРУ.

Уникальность АРЕСПетро-technic заключается в целом ряде параметров, среди которых в первую очередь можно выделить использование абсолютно новых образовательных программ.

Содержание каждой программы разработано с учетом международных стандартов и передового мирового опыта, а также требований зарубежных и казахстанских нефтегазовых компаний. Обучение будет осуществляться на английском языке – языке нефтегазовой индустрии в мире, что обеспечит гибкость трудоустройства выпускников и удовлетворит требования будущих работодателей.

Важным моментом является характер обучения, согласно которому студентам будут прививаться в первую очередь практические навыки работы, а не теоретические знания, благодаря чему выпускник сможет сразу же и качественно приступить к выполнению работы на реальном

производстве на вверенном ему участке. Для этого АРЕСПетроtechnic будет оснащен современным оборудованием, которое используется работающими в Казахстане зарубежными и отечественными компаниями. В мастерских будут воссозданы производственные процессы, соответствующие реально происходящим в отрасли.

Студенты по окончании обучения могут рассчитывать на получение не только сильных навыков и знаний, но также, что немаловажно, сертификата и диплома, признаваемых как в Казахстане, так и за рубежом, что создаст для них уникальное конкурентное преимущество при приеме на работу.

Отдельного внимания заслуживает созданная инфраструктура, способствующая не только эффективному обучению, но и активной социальной жизни студентов: современные учебные классы, просторные и оборудованные мастерские для отработки практических

навыков, отдельно стоящий бассейн, многофункциональный спортивный зал и многое другое.

В АРЕСПетроtechnic могут поступить выпускники 11-х классов, а также учащиеся и выпускники колледжей и вузов, желающие закрепить полученные ранее теоретические знания и развить практические компетенции и навыки, необходимые и достаточные для работы в реальных условиях.

Для всех поступивших обучение будет бесплатным, в то же время количество мест ограничено. Иногородние и нуждающиеся студенты будут размещены в общежитии, расположенном на территории АРЕСПетроtechnic.

Уже сейчас абитуриенты могут выбрать одну из трех специальностей.

Первая специальность – это «Технология добычи нефти и газа». Она представляет собой наиболее широкую профессиональную программу, охватывающую все основные

аспекты нефтегазовых операций. За два года студенты получают навыки и знания в области разведки и оценки запасов нефти и газа, бурения и добычи, освоения скважин и их эксплуатации, транспортировки и переработки нефтегазовых продуктов, общего управления производственными процессами. Первые выпускники данной специальности будут выпущены в 2015 году и получают двойной диплом международного и казахстанского образца.

Вторая специальность «Эксплуатация месторождений» является более узконаправленной технической программой, направленной на развитие навыков в области разработки нефтяных скважин, технологического воздействия на залежи нефти, исследования скважин и подготовки к их эксплуатации, техники эксплуатации и ремонта скважин и других аспектов. Успешные выпускники получают сертификат международного и казахстанского образца. Продолжительность обучения составляет один год, что означает, что первые выпускники появятся в 2014 году.

Третья специальность «Технология контрольно-измерительных приборов и автоматизации» сфокусирована на обслуживании нефтегазовых объектов в части КИ-ПиА. Студент овладеет навыками выбора и спецификации, установки и монтажа, выявления неисправностей, замены и ремонта всех видов контрольно-измерительных приборов. В их число входят приборы для измерения, контроля и разности давления, расхода, температуры, уровня и другие приборы, используемые не только в нефтегазовой, но и в автомобильной, металлургической, атомной и других отраслях. Срок обучения также составляет один год, по прошествии которого выпускник получит сертификат международного и казахстанского образца.

Обучение в АРЕСПетроtechnic начнется в январе 2013 года, и поскольку обучение будет осуществляться на английском языке, начнется с подготовительной программы Foundation, которая продлится до августа 2013 года. Основной целью программы является развитие языковых навыков поступивших студентов до уров-



ня IELTS 5.5 по английскому языку, а также обучение по общепрофессиональным дисциплинам: математика, физика и химия.

В дополнение к этому подготовительная программа Foundation будет включать в себя модуль «Введение в нефтегазовое дело». В рамках модуля студентам будут преподаваться основы нефтегазового дела, основные понятия в сферах как эксплуатации, так и сервисного обслуживания нефтегазовых объектов. Студенты, успешно окончившие подготовительную программу Foundation, перейдут к дальнейшему обучению по выбранной специальности по основной Технической программе с сентября 2013 года.

Все образовательные программы были разработаны в сотрудничестве с международным партнером в лице Института технологий Южной Альберты, Канада (SAIT Polytechnic). SAIT Polytechnic является старейшим учебным заведением Канады, специализирующимся на подготовке кадров для нефтегазовой отрасли и

имеющим устойчивые связи с работодателями в лице международных нефтегазовых компаний, благодаря чему обладает статусом одного из лучших провайдеров образовательных услуг в мире.

Так, SAIT Polytechnic является одним из трех в мире базовых учебных заведений, готовящих кадры для нужд компании ExxonMobil, тесно работает с Chevron, Shell, ConocoPhillips и другими крупными компаниями нефтегазовой отрасли. Кроме того, в 2003 году Главе нашего государства Назарбаеву Н. А. во время посещения кампуса SAIT Polytechnic была присвоена их почетная ученая степень прикладных технологий.

Все студенты, поступившие в АРЕСПетроtechnic, автоматически регистрируются в базе студентов SAIT Polytechnic, получая полный доступ ко всем учебным материалам их электронной библиотеки. Важно отметить, что преподавание в АРЕСПетроtechnic будет осуществляться двумя группами инструкторов. В лидирующую группу входят

инструкторы SAITPolytechnic, а в дублирующую – казахстанские преподаватели, пришедшие с производства и обладающие необходимым полевым опытом. В рамках осуществления образовательного процесса будет поставлена система параллельного обучения казахстанских инструкторов. Дублирующая группа будет ассистировать инструкторам SAITPolytechnic, перенимая профессиональный опыт и отдельно обучаясь на курсах развития педагогических навыков.

Все это позволит выдавать выпускникам APECPetrotechnic двойной сертификат и диплом: канадского образца от SAITPolytechnic, признаваемый работодателями во всем мире, и казахстанского образца, признаваемый в Республике Казахстан.

APECPetrotechnic – это первый уникальный проект, являющийся частью развивающейся в Казахстане сети колледжей мирового уровня, которые создаются по поручению Главы государства Назарбаева Н. А. Развитием сети колледжей мирового уровня занимается некоммерческое акционер-

ное общество «Холдинг «Кәсіпқор», созданное в июле 2011 года Правительством Республики Казахстан для реализации поручения Президента Республики Казахстан. Совет директоров холдинга «Кәсіпқор» возглавляет Заместитель Премьер-Министра Республики Казахстан Орынбаев Е. Т.

Помимо APECPetrotechnic в сеть холдинга «Кәсіпқор» также войдут:

- 3 межрегиональных центра по подготовке и переподготовке кадров в городах Усть-Каменогорске, Экибастузе и Шымкенте.

Данные центры призваны обеспечить подготовку технических специалистов для конкретной отрасли, составляющей основу экономики своего и близлежащих регионов. Так, центр, создаваемый в городе Усть-Каменогорске, будет готовить кадры для машиностроения; в городе Экибастузе – для топливно-энергетического сектора; в городе Шымкенте – для легкой и пищевой промышленности.

- 4 новых колледжа в городах Астане, Алматы, Актобе и Шымкенте.

В основу образовательной модели данных колледжей заложена систе-

ма профильных школ:

1. Школа инженерии
2. Школа энергетики
3. Школа строительства и коммунального обеспечения
4. Школа информационных и коммуникационных технологий
5. Школа дизайна
6. Школа туризма и гостиничного бизнеса
7. Школа агропромышленного комплекса.

Создаваемые образовательные организации нового типа составят основу новой инфраструктуры технического и профессионального образования республики и впоследствии станут «локомотивами» его реформирования.

С более подробной информацией о холдинге «Кәсіпқор» и его проектах, а также о необходимых документах и правилах поступления в APECPetrotechnic абитуриенты, родители и все заинтересованные лица могут ознакомиться на сайте [www.kasipkor.kz](http://www.kasipkor.kz), который начнет функционировать в ноябре 2012 года.

Команда холдинга «Кәсіпқор»



# АРЕСПЕТРОТЕХНИК – МҰНАЙШЫНЫҢ СӘТТІ МӘНСАБЫНЫҢ КІЛТІ

ЖАҢА 2013 ЖЫЛ АТЫРАУ ҚАЛАСЫНДА МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫНЫҢ МАМАНДАРЫН ДАЯРЛАУ ЖӨНІНДЕГІ ЗАМАНҒА САЙ АРЕСПЕТРОТЕХНИК ОРТАЛЫҒЫН АШУДАН БАСТАЛАТЫН БОЛАДЫ. БҰЛ ӨЗ ӨМІРІН МҰНАЙ-ГАЗ СЕКТОРЫМЕН БАЙЛАНЫСТЫРЫП ЖӘНЕ ЖЕТІСТІКТІ МӘНСАБЫН ҚҰРҒЫСЫ КЕЛЕТІНДЕРДІҢ БАРЛЫҒЫНА АРНАП САПАСЫ ЖАҒЫНАН МҮЛДЕ ЖАҢАША БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТТЕРІН ҰСЫНЫП ОТЫРҒАН БІРЕГЕЙ ОРТАЛЫҒЫ.

**А**РЕСПетrotechnic-нің бірегейлігі бірқатар параметрлерге негізделген, олардың арасында мүлде жаңа білім беру бағдарламаларын қолдануды атап кетуге болады. Әрбір бағдарламаның мазмұны халықаралық стандарттар мен ілгері әлемдік тәжірибені, сондай-ақ шетелдік және қазақстандық мұнай-газ компанияларының талаптарын ескере отырып әзірленген. Оқыту әлемдегі мұнай-газ индустрия тілі – ағылшын тілінде жүргізілетін болады, бұл түлектерді жұмысқа орналастырудың икемді жүйесін қамтамасыз етіп және келешек жұмыс берушілердің талаптарын қанағаттандыратын болады.

Маңызды жағы оқыту сипаты болып табылады, оған сәйкес студенттер ең алдымен теориялық білім алмай, практикалық жұмыс істеу дағдыларын игеретін болады, соның арқасында оқу орнының түлегі өзіне сеніп тапсырылған тәлімдегі нақты өндірістегі жұмысты бірден және сапалы түрде орындауға кірісе алады. Бұл мақсатта APECPetrotechnic Қазақстанда қызмет етіп жатқан шетелдік және отандық компания-

лармен қолданылатын заманға сай жабдықтармен қамтылатын болады. Шеберханаларда салада іс-жүзінде орын алып отырған өндірістік процестер жүзеге асырылады.

Оқуды тәмамдағаннан кейін студенттер ең маңыздысы тек мықты дағдылар мен білімдерге ие болып қана қоймай, соған қоса Қазақстанда ғана емес, сондай-ақ шетелде мойындалған сертификат пен диплом алып шығады, бұл оларды жұмысқа қабылдау кезінде солардың бірегей артықшылығын тудырады.

Құрылған инфрақұрылымы жеке көңіл бөлуге тұрарлық, ол студенттердің өнімді оқуына ғана емес, сондай-ақ олардың бөлсенді әлеуметтік өмір сүруіне ықпал етеді, бұл: заманға сай оқу бөлмелері, практикалық дағдыларды пысықтауға арналған кең және жабдықталған шеберханалар, жеке тұрған қауыз, көп салалы спорттық залы және тағы басқасы.

APECPetrotechnic-ға 11-сыныптардың түлектері, сондай-ақ бұрынғы теориялық білімдерін бекітіп және нақты жағдайларда қажет және жеткілікті болатын практикалық біліктілігі мен дағдыларын дамытқысы

келетін колледж және ЖОО оқушылары мен түлектері түсе алады.

Оқуға түскендердің барлығы тегін оқытылады. Оған қоса орын саны шектеулі. Басқа қалалардан келген және мұқтаж студенттер APECPetrotechnic аумағында орналасқан жатақханада орналастырылатын болады.

Қазірдің өзінде талапкерлер төмендегі мамандықтардың бірін таңдай алады:

Бірінші мамандық – бұл «Мұнай мен газ өндіру технологиясы». Ол мұнай-газ операцияларының барлық негізгі аспектілерін қамтитын ең кең кәсіби бағдарлама болып табылады. Екі жыл ішінде студенттер мұнай мен газ қорын барлау және соларға баға беру, ұңғымаларды бұрғылау, игеру және соларды пайдалану, кен өндіру, мұнай-газ өнімдерін тасымалдау мен өңдеу, өндірістік процестерді жалпы басқару саласы бойынша дағдылар мен білімдерге ие болады. Аталмыш мамандықтың алғашқы түлектері оқуын 2015 жылы тәмамдайтын болады және халықаралық және қазақстандық үлгідегі қос дипломға ие болады.



Екінші «Кен орындарын пайдалану» мамандығы мұнай ұңғымаларын игеру, мұнай кендеріне әсер ету технологиялары, ұңғымаларды зерттеу және оларды пайдалануға әзірлеу, ұңғымаларды пайдалану мен жөндеу техникасы және т.б. саласындағы дағдыларды дамытуға арналған астар салалы техникалық бағдарлама болып табылады. Оқуын жақсы аяқтаған студенттер халықаралық және қазақстандық үлгідегі сертификат алады. Оқудың мерзімі бір жылды құрайды, яғни алғашқы түлектер 2014 жылы пайда болады.

Үшінші «Бақылау-өлшеу аспаптары мен автоматтандыру технологиясы» мамандығы БӨАЖА қатысты мұнай-газ нысандарына күтім жасауға бағытталған. Студент барлық түрдегі бақылау-өлшеу аспаптарын таңдау мен солардың арнайы талаптар жинағын, ақаулылықтарын анықтау, айырбастау мен жөндеу дағдыларын игеретін болады. Олардың қатарына тек мұнай-газ секторында ғана емес, сонымен қатар автокөлік, металлургиялық, атом және өзге салаларда қолданылатын қысымды, жұмсалы мөлшерін, температура, деңгейін өлшеу, бақылау және айырмасын өлшеуге арналған аспаптар жатады. Оқу мерзімі бір жылды құрайды, оқуын аяқтаған студент халықаралық және қазақстандық үлгідегі сертификатына ие болады.

АРЕСРpetrotechnic-да оқу уақыты 2013 жылдың қаңтарында басталады

және, оқу ағылшын тілінде жүргізілетін болғандықтан, Foundation даярлау бағдарламасын оқытудан басталады, ол 2013 жылдың тамыз айына дейін созылады. Бағдарламаның негізгі мақсаты оқуға түскен студенттердің ағылшын тілі бойынша тіл дағдыларын дамыту, сондай-ақ жалпы кәсіби пәндер: математика, физика және химия пәндері бойынша оқыту болып табылады.

Соған қосымша түрде Foundation даярлау бағдарламасына «Мұнай-газ ісіне кіріспе» модулі енгізілген. Модуль шеңберінде студенттерге мұнай-газ ісінің негіздері, мұнай-газ нысандарын пайдалану, соларға күтім жасау салаларындағы негізгі ұғымдар берілетін болады. Foundation даярлау бағдарламасын сәтті аяқтаған студенттер 2013 жылдың қыркүйек айынан бастап негізгі Техникалық бағдарлама бойынша одан арғы оқуға көшеді.

Білім беру бағдарламаларының барлығы Оңтүстік Альбертаның Технологиялар институтының, Канада (SAITPolytechnic) танытуымен халықаралық серіктестікпен әріптестікте әзірленген болатын. SAIT Polytechnic мұнай-газ саласының мамандарын әзірлеумен айналысатын және халықаралық мұнай-газ компанияларының танытуында жұмыс берушілермен тұрақты байланысы бар Канаданың ең ежелгі оқу мекемесі болып табылады. Соның арқасында ол әлемдегі білім беру қызметтерінің ең үздік провайдерлерінің бірі деген

мәртебеге ие.

Мысалы, SAIT Polytechnic оқу орны ExxonMobil компаниясының қажеттіліктеріне арнап мамандарды әзірлейтін әлемдегі үш базалық оқу мекемесінің бірі болып табылады, ол Chevron, Shell, ConocoPhillips және мұнай-газ саласының өзге де ірі компанияларымен тығыз әріптестікте жұмыс істейді. Оған қоса, 2003 жылы елбасымыз Н.Ә. Назарбаевтың SAITPolytechnic кампусына барған кезде қолданбалы технологиялардың ғылыми дәрежесі берілген болатын.

АРЕСРpetrotechnic-қа түскен студенттердің барлығы SAIT Polytechnic студенттер қорында автоматты түрде тіркеліп отырады, сол арқылы ол электронды кітапхананың барлық оқу материалдарына толықтай қатынап отыра алады. АРЕСРpetrotechnic-те оқыту нұсқаушылардың екі тобымен жүзеге асырылатынын атап кеткен маңызды. Көшбасшы топқа SAITPolytechnic-тың нұсқаушылары енеді, ал қосарлаушы топқа өндірістен келген және қажетті далалық тәжірибеге ие қазақстандық оқытушылар енген. Білім беру процесін жүзеге асыру шеңберінде қазақстандық нұсқаушыларды қатар түрде оқыту жүйесі қойатын болады. Қосарлаушы жүйе SAITPolytechnic нұсқаулықтарына көмектесетін болады, ол кәсіби тәжірибені алмасып және педагогикалық дағдыларды дамыту курстарында жеке түрде оқытылады.

Осының барлығы АРЕСРpetrotechnic түлектеріне қос сертификат пен диплом алуға мүмкіндік береді: бүкіл әлем бойынша мойындалған SAITPolytechnic ұсынған канадалық үлгідегі, және Қазақстан Республикасында қолданылатын қазақстандық үлгідегі.

АРЕСРpetrotechnic – бұл Н.Ә. Назарбаевтың тапсырмасы бойынша Қазақстанда құрылып отырған әлемдік деңгейдегі колледждердің дамытылып жатқан жүйесінің бір бөлігі болып табылатын алғашқы бірегей жоба. Әлемдік деңгейдегі колледждер жүйесін дамытумен 2011 жылдың шілде айында Қазақстан Республикасының Үкіметімен Қазақстан Республикасы Президентінің тапсырмасын жүзеге асыру үшін құрылған «Холдинг «Кәсіпқор» коммерциялық емес акционерлік қоғам. «Кәсіпқор»

Холдингінің Директорлар кеңесін Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің Орынбасары Орынбаев Е.Т.

АРЕСРpetrotechnic-мен қатар «Кәсіпқор» Холдингісінің құрамына сонымен қатар төмендегілер енетін болады:

- Өскемен, Екібастұз және Шымкент қалаларындағы мамандарды даярлау және қайта даярлау жөніндегі 3 өңіраралық орталығы.

Аталмыш орталықтар өзінің және жақын орналасқан аудандардың экономикасының негізін құрайтын нақты салаға арнап техникалық мамандарды даярлауды қамтамасыз етуге арналған. Мысалы, Өскемен қаласында құрылып отырған орталық машина жасауға арнап мамандарды даярлайтын болады; Екібастұз қаласындағы орталық – отын-энергетика секторының мамандарын; Шымкент қаласындағы орталық – жеңіл және тамақ өнеркәсібінің мамандарын даярлайтын болады.

- Астана, Алматы, Ақтөбе және Шымкент қалаларындағы 4 жаңа колледж.

Аталмыш колледждердің білім беру үлгісінің негізін төмендегідей салалық мектептердің жүйесі құрайды:

1. Инженерия мектебі
  2. Энергетика мектебі
  3. Құрылыс және коммуналдық қамту мектебі
  4. Ақпараттық және коммуникациялық технологиялар мектебі
  5. Дизайн мектебі
  6. Туризм және қонақ үй бизнесінің мектебі
  7. Агроөнеркәсіп кешенінің мектебі
- Құрылып отырған жаңа үлгідегі білім беру ұйымдары республикамыздың техникалық және кәсіби білім беру саласының жаңа инфрақұрылымының негізін құрайтын болады және соны реформалаудың «локомотивтеріне» айналады.

«Кәсіпқор» Холдингі мен соның жобалары жайлы, сондай-ақ АРЕСРpetrotechnic-қа түсуі үшін қажетті құжаттар мен түсу ережелері жайлы толық ақпаратпен талапкерлер, ата-аналар мен қызығушылық білдірген тұлғалардың барлығы [www.kasipkor.kz](http://www.kasipkor.kz) сайтынан таныса алады, ол 2012 жылдың қараша айында жұмыс істей бастайды.

«Кәсіпқор» Холдингісінің командасы



# «ӨЗІҢНЕН БАСТА!»



АССОЦИАЦИЯ «БОЛАШАК», ЯВЛЯЮЩАЯСЯ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРАНЫ, ВНОСИТ СВОЮ ЛЕПТУ В РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА КАЗАХСТАНА, ПРЕДОСТАВЛЯЯ ВОЗМОЖНОСТЬ МОЛОДЫМ И НЕРАВНОДУШНЫМ ПРОЯВИТЬ ГРАЖДАНСКУЮ АКТИВНОСТЬ НА СВОЕЙ ПЛОЩАДКЕ.

31 марта 2001 года обладатели стипендии создали Ассоциацию выпускников Международной стипендии Президента РК «Болашақ». Основной движущей силой организации стали выпускники программы – как сообщество прогрессивных и перспективных молодых специалистов страны. Миссия общественной организации – объединение усилий и опыта стипендиатов, консолидация и повышение активности казахстанской молодежи для обеспечения устойчивого развития страны и способствования созданию сильного Казахстана. Ассоциация дает возможность реализовать добровольческий и экспертный потенциал в передаче знаний и опыта, становлении профессионального сообщества, формировании интеллектуальной нации, развитии и сохранении традиций. Если говорить проще – вы даете Ассоциации идеи

и проекты по совершенствованию жизни вокруг себя, а Ассоциация дает возможности и единомышленников для реализации ваших способностей и талантов, воплощения идей и стремлений. В Ассоциацию объединились болашаковцы, которые хотят своим личным вкладом привнести инновации в жизнь казахстанцев, они улучшают бизнес-процессы в своей непосредственной работе, отдают свою энергию и опыт, делятся своим видением по решению социальных проблем с молодыми коллегам в общественной жизни. Задача болашаковцев – не держать в себе приобретенный за рубежом багаж знаний, а нести и создавать новые знания и превращать их в конкурентные преимущества для нашей страны.

**ТРАНСФЕРТ, ГЕНЕРИРОВАНИЕ, ПАТРИОТИЗМ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ**

## Трансферт знаний

Одним из своих основных направлений работы Ассоциация считает внесение вклада в развитие доступного и качественного образования для казахстанской молодежи. С этой целью члены Ассоциации проводят на постоянной основе мастер-классы и тренинги по развитию критического мышления, продвижению инновационных проектов, ориентации в информационных потоках, повышению квалификации и уровня профессиональной ориентации, лекции и встречи со студентами по разъяснению механизмов реализации Посланий Президента РК народу Казахстана и государственных программ развития, коучинг по вопросам профессионального и личностного роста.

Один из масштабных проектов – ежегодные региональные семинары и мастер-классы «Болашақ – жастар

үшін» для молодежи по управлению проектами, продвижению идей и развитию личностного потенциала.

## Генерирование идей

Члены Ассоциации «Болашақ» принимают активное участие в формировании экспертного сообщества, работа которого строится на использовании потенциала и накопленного международного опыта. Добровольческая и экспертная деятельность членов Ассоциации в настоящее время носит характер стимулирования, экспертной оценки, консалтинга и поддержки инновационных инициатив казахстанской молодежи. Члены Ассоциации «Болашақ» проводят региональные встречи, где каждый участник может вынести на обсуждение какой-либо уникальный проект, start up. Самые интересные из них представляются на рассмотрение экспертам и успешно реализуются.

В настоящее время в Ассоциации функционируют несколько экспертных групп, состоящих из выпускников разных лет. Уже полтора года Ассоциация при поддержке двух казахстанских IT-компаний «Казнетмедиа» и ТОО «МИТ.кз» каждую первую пятницу месяца проводит IT-Friday – ежемесячную неформальную встречу экспертов в области IT, блогеров, пиарщиков и просто активных пользователей Казнета. Цель IT-Friday – формирование экспертного сообщества в области IT, развитие единого информационного пространства казахстанского сегмента сети Интернет и привлечение бизнеса, инвестиций в различные IT-проекты, начиная от стартапов до уже широко известных в Казахстане IT-продуктов. Каждая IT-Friday проводится по определенной теме, затрагивающей основные направления развития информационных технологий в Казахстане. Посредством проведения презентаций приглашенные гости – специалисты по выбранной тематике – рассказывают аудитории о сфере своей деятельности и о проектах, которые они ведут.

В этом году начала свою работу экспертная группа по повышению инновационно-предпринимательской активности молодежи Smart start.

Благодаря ей планируется создать площадку для сотрудничества молодежи, в том числе болашаковцев, заинтересованных в бизнес-стартапах, предоставить молодым людям условия для доработки и реализации бизнес-проектов с участием экспертов. Также работает группа по повышению уровня комфорта жизни казахстанцев «Жерұйық».

Одна из наиболее успешных экспертных групп – группа по развитию государственного языка. Сейчас группа работает в формате дискуссионного клуба. Встречи «Ашық ой» проводятся раз в две недели на самые различные темы с участием самых различных гостей. В гостях у клуба были: заместитель Министра иностранных дел РК Қайрат Сарыбай, депутат Мажилісіс Парламенті Республикасы Қазақстан, секретарь Комитета экономических реформ и регионального развития Мурат Абе-

нов, редактор проекта [www.baq.kz](http://www.baq.kz) Камбар Ахметов, главный директор ТОО «ІZET» Изетали Тілешев, основатель онлайн-переводчика [www.ilk.kz](http://www.ilk.kz) Ербол Панабердиев, а также популярнейший резидент отечественного клуба веселых и находчивых Турсынбек Кабатов. Еще в 2010 году группа обратилась в Комитет развития языков Министерства культуры с предложениями к проекту Программы развития языков на 2011–2020 гг., в том числе предложенные ребятами меры затрагивали сферы досуга и киноиндустрии. Актив этой группы принял непосредственное участие в реализации проекта «Келіктер-2» («Тачки-2»). Болашаковцы на встречах «Ашық ой» обсудили план реализации проекта, приняли участие в утверждении названия мультфильма, и, что самое главное, приняли непосредственное участие в переводе текста дубляжа с языка оригинала на





**«Благотворительность для Ассоциации в том, чтобы в своей деятельности приблизить, увиденные за рубежом международные стандарты качества к жизни каждого казахстанца»**

казахский. Модератор группы, член Совета Ассоциации Дастан Аспан выступил ассистентом переводчика. Он проверял фразы на соответствие сленга на двух языках. Дастан учился в США, прекрасно владеет казахским и английским языками. Это была очень кропотливая и очень ответственная работа, от которой зависел успех проекта в целом. И, как мы все увидели, ребята справились с задачей очень даже хорошо.

#### **Патриотизм**

Значительное внимание Ассоциация «Болашақ» уделяет вопросам патриотического воспитания молодежи. Поддерживается связь с «болашакерами», обучающимися за границей, регулярно проводятся спортивные и культурные мероприятия силами казахстанских студентов. Главной целью таких акций является знакомство с Казахстаном коренных жите-

лей стран обучения «болашакеров» – в этом плане студенты программы «Болашақ» выполняют миссию «общественных послов». Традиционным для Ассоциации является празднование тюркского праздника Наурыз.

#### **Благотворительность**

Благотворительность для Ассоциации в том, чтобы в своей деятельности приблизить увиденные за рубежом международные стандарты качества к жизни каждого казахстанца. Разовые акции по поддержке воспитанников детских домов, ветеранов, семей с низким достатком не дают устойчивого эффекта. Путем акций мы привлекаем внимание государства и общества к существующим проблемам, но не останавливаемся на этом. Это и вопросы на разные остросоциальные темы: равные стартовые условия, проблемы высшего образования, качественное здравоохранение и дру-



гие. Также мы оказываем поддержку в проведении благотворительных акций другим организациям и инициативным группам.

Для того чтобы систематизировать работу по благотворительности и вывести ее на новый качественный уровень, в прошлом году Ассоциацией был создан Корпоративный фонд «Болашақ». С момента создания Фондом проведено более 80 благотворительных мероприятий для 2500 воспитанников детских домов, интернатных учреждений и детей из малообеспеченных семей, а также 300 ветеранов. С 2010 года Ассоциация ведет шефство над Аккольским детским домом. В двух детских домах установлено спутниковое телевидение «Отау-ТВ» и два домашних кино-театра. В декабре 2011 года прошла акция «Дерево желаний»: более 110 воспитанников детских домов столицы получили ценные новогодние по-





дарки от жителей и гостей города. В марте т.г. стартовала акция «Репетиторы детской деревни», в рамках которой на постоянной основе для воспитанников «SOS Детская деревня» болашаковцы проводят занятия по изобразительному искусству, актерскому мастерству, школьным дисциплинам. Важным мероприятием стал I Республиканский конкурс художественных работ среди воспитанников детских домов и интернатных учреждений страны «Мир, который я вижу, – жизнь, в которой я творю». В нем приняли участие 90 детских домов и интернатов со всех регионов Казахстана. В 2013 году Фонд совместно с партнерами планирует реализовать Программу образовательных грантов для выпускников детских домов и интернатных учреждений РК.

**От «Көліктер-2» до казахского Джеймса Бонда**

Согласно Закону «О культуре» с 1

января 2012 года все фильмы, доставленные в Казахстан с целью проката, должны быть дублированы на государственный язык. Поэтому в 2011 году по инициативе председателя Совета Ассоциации Бауыржанна Байбека был создан «Көліктер-2» («Тачки-2») – первый голливудский фильм, дублированный на казахский язык.

В этом году на казахский язык дублированы такие фильмы, как «Люди в черном – 3» («Қара киімділер – 3»), «Храбрый сердцем» («Батыл жүрек») и «Новый Человек-паук» («Жаңа еркекші адам»). Мы стали первыми, кто обратился к новым методам по популяризации государственного языка через досуговую и развлекательную сферу. Фильмы получили положительные отзывы со стороны зрителей и высокую оценку кино-критиков. Казахский язык стал 7-м языком, на котором заговорили герои фильмов «Люди в черном – 3» и «Но-



вый Человек-паук», а также 39-м официальным языком для Disney/Pixar из 7 тысяч существующих языков мира, а также вторым после турецкого тюркским языком.

Мы верим, что эти фильмы могут стать прекрасным современным пособием для изучения казахского языка в начальных и средних классах, а также для просмотра в странах Центральной и Средней Азии и казахстанских диаспорах за рубежом.

Ассоциация - это  
**Трансферт знаний**

**Трансферт знаний**

**Мастер-классы и тренинги** по развитию критического мышления, продвижению инновационных проектов, ориентации в информационных потоках, повышению квалификации ой ориентации и др.

**Лекции и встречи** со школьниками, студентами, начинающими предпринимателями, инноваторами

**Коучинг** по вопросам профессионального и личного роста.



1. Разъяснение Посланий Президента Республики Казахстан
2. Болашақ - за качественное образование
3. Болашақ - жастар үшін
4. Уроки Болашақа
5. Мир, который я вижу, - жизнь, в которой я творю

Благотворительность  
**Благотворительность**

**Выявление** и профессиональная поддержка талантливой молодежи, в том числе среди воспитанников детских домов Казахстана

**Информационное обеспечение** и содействие в проведении благотворительных акций

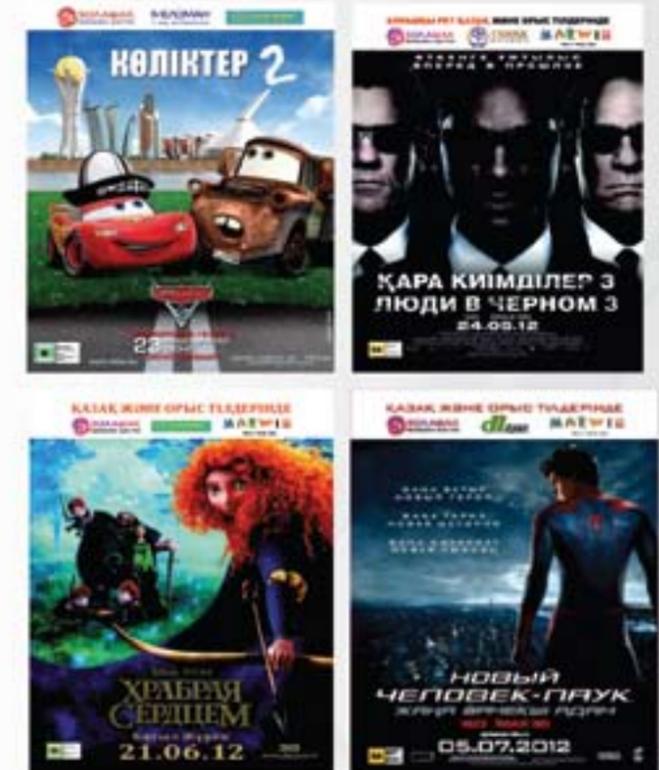
**Мастер-классы** для детей-сирот по повышению личностной культуры, социальной адаптации, профессиональной ориентации.

«Болашақ» это  
**Генерирование идей**

**Генерирование идей**

**Организация** экспертных групп по развитию государственного языка, предпринимательства, интернет-пространства и IT, по повышению комфорта жизни населения и др.

**Формирование** экспертного сообщества: форсайт семинары, встречи, старт-ап площадки, интерактивные фабрики мыслей, интеллектуальные мастерские, инновационные конкурсы



Патриотизм  
**Патриотизм**

**Обмен** опытом стипендиатов разных лет, менторство.

**Исполнение** миссии «общественных послов» за рубежом.

**Развитие** государственного языка через художественный дубляж: «Көліктер 2» («Тачки 2»), «Люди в черном 3» («Қара киімділер 3»), «Батыл жүрек» («Храбрый сердцем»), «Жаңа еркекші адам» («Новый Человек-паук»).

# КАЗАХСТАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВАРКИ KAZWELD

## ОПТИМИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ, ОБРАЗОВАНИЕМ И НАУКОЙ



ИДЕЯ СОЗДАНИЯ КАЗАХСТАНСКОГО ПРОЕКТА СВАРКИ БЫЛА ОЗВУЧЕНА КОМПАНИЕЙ «ТОТАЛЬ» НА 22-М ПЛЕНАРНОМ ЗАСЕДАНИИ СОВЕТА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 4 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА В Г. АСТАНЕ. КАЗАХСТАНСКИЙ ПРОЕКТ СВАРКИ БЫЛ ПОДДЕРЖАН ГЛАВОЙ ГОСУДАРСТВА И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.

Данный проект призван обеспечить обучение квалифицированных казахстанских специалистов по сварке в соответствии с передовыми международными стандартами, повысить долю казахстанского содержания в сварочной индустрии, обеспечить высокий уровень промышленной безопасности.

В рамках проекта была создана некоммерческая Ассоциация сварки KazWeld, являющаяся независимым центром оценки, сертификации и аккредитации учебных центров и образовательных программ по обучению международных специалистов по сварке. На базе Карагандинского государственного технического университета создан Казахстанский институт сварки.

В результате в 2011 году Казахстан стал полноправным 55-м членом Международного института сварки, в который входят развитые страны ЕС, США, Япония, Китай, Россия и др.

Целями Ассоциации являются:

- членство Казахстана в Международном институте сварки (далее – МИС, в состав которого входят 56 стран) и Международном уполномоченном органе по аккредитации и сертификации;
- внедрение международных стандартов обучения, образования и аттестации по сварке в Казахстане;
- аккредитация обучающих центров для обучения по международным стандартам МИС;

- выдача дипломов и сертификатов МИС;
- объединение действующих учебных организаций по сварке и всех заинтересованных компаний.
- Ассоциация дает открытый доступ к новейшим мировым сварочным технологиям и ноу-хау и возможность обучения казахстанских специалистов по международным стандартам с выдачей дипломов и сертификатов, признанных в 56 странах – членах МИС.

Международная организационная структура Ассоциации представляет собой один из ярких примеров взаимодействия промышленности и образования: КарГТУ, являясь из-

«В 2013 году запланировано увеличить потенциал обучения в полтора раза, на базе КарГТУ начать обучение международных инженеров по сварке»





вестной научной базой, отвечает за проведение исследований и разработку методологий сварочного производства. В то же время, являясь почетным членом Ассоциации, осуществляет внедрение результатов данных исследований и разработок при помощи основных членов Ассоциации, которыми являются предприятия нефтегазового, машиностроительного, металлургического секторов промышленности.

Если говорить об оптимизации взаимодействия между промышленностью, образованием и наукой, то данное взаимодействие все больше носит социальный характер, поэтому стимулирование развития данного направления должно осуществляться в основном государством.

И такое стимулирование уже сегодня заложено в основных государственных программах, таких как ГПФИИР и Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан, где конкретно отражены

проблемы и разработаны инструменты поддержки.

Необходимо четко определить выгоды, которые получают университеты, учебные центры и предприятия от сотрудничества.

Для университетов и учебных центров:

- лучшая адаптация образования и исследования к фактическим потребностям промышленности;
- повышение практических знаний учащихся о промышленности и подготовка их к профессиональной работе.

Для предприятий:

- инвестиции в человеческий капитал;
- обеспечение положительного имиджа;
- лучшее управление технологическими изменениями.

В планах Ассоциации KazWeld увеличение количества высококвалифицированных и аттестованных по международным стандартам сварщиков в Казахстане. На сегодня по-

тенциал обучения – 218 сварщиков труб, 327 сварщиков пластин, 654 сварщика угловых швов. В 2013 году запланировано увеличить потенциал обучения в полтора раза, на базе КарГТУ начать обучение международных инженеров по сварке.

Впереди еще очень большая и кропотливая работа по налаживанию взаимодействия между наукой, образованием и промышленностью, но вместе с тем есть куда стремиться. В Казахстане создан один из самых благоприятных инвестиционных климатов в мире, государственная поддержка осуществляется на всех уровнях и по многим актуальным направлениям. Остается лишь интегрировать все данные условия и достичь намеченной цели.



info@kazweld.kz  
тел. +7 7172 269878

# Делимся убеждением

## Энергетическая безопасность будущих поколений зависит также и от открытия новых запасов нефти

Мировые запасы нефти пока еще довольно значительны. Однако для удовлетворения постоянно растущего спроса в долгосрочной перспективе, Тоталь продолжает совершать масштабные открытия в геологоразведочной сфере, ведет работы по приращению запасов на уже разрабатываемых месторождениях, а также вводит инновации по поиску и освоению новых видов углеводородного сырья. Так как нефть является ценным ресурсом, ее дальнейшее использование целесообразно, прежде всего, в тех сферах, где ее сложно заменить: в транспортном секторе и нефтехимии.

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



Our energy is your energy

THE IDEA OF IMPLEMENTING THE KAZAKHSTAN WELDING PROJECT WAS PROPOSED BY "TOTAL" ON DECEMBER 4TH, 2009, AT THE 22ND PLENARY SESSION OF THE FOREIGN INVESTORS' COUNCIL CHAIRED BY THE PRESIDENT OF KAZAKHSTAN. KAZAKHSTAN WELDING PROJECT WAS STRONGLY SUPPORTED BY THE HEAD OF STATE AND THE GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.

This project aims to train qualified Kazakhstani welding specialists in accordance with advanced international standards; to increase local content in welding industry; and to ensure the highest industrial safety levels.

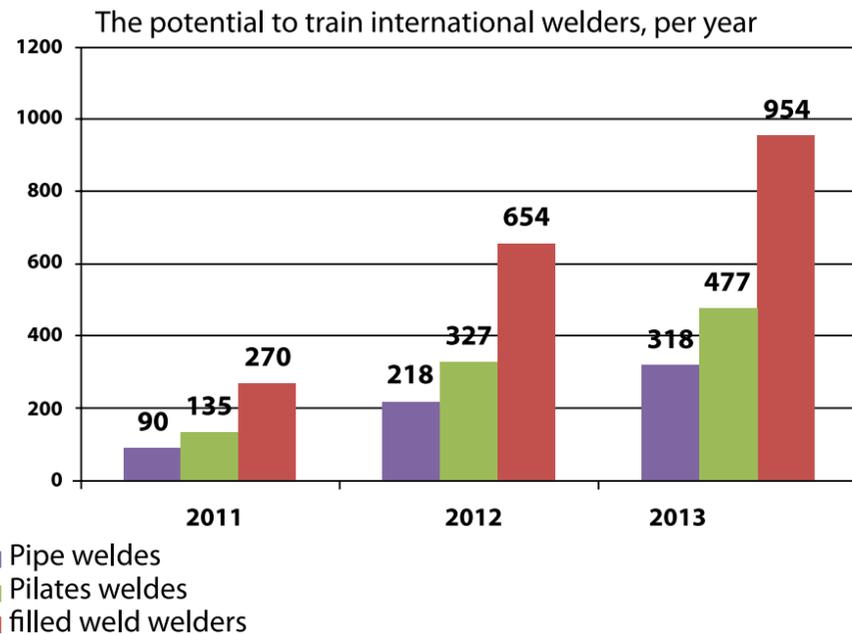
As the project was being developed, the non-commercial welding Association «KazWeld» was created to serve as the independent center for evaluation, certification, and accreditation of training centers and their educational programs to train international welders. In addition, the Kazakhstan Institute of Welding was established on the basis of Karaganda State Technical University (KSTU).

As a result, in 2011 Kazakhstan became the full 55th member of the International Institute of Welding, among such countries like EU, USA, Japan, China, Russia and others.

- «KazWeld» Association goals are:
- Membership of Kazakhstan in the International Institute of Welding (IIW, which comprises of 56 countries as members), and International Authorization Body for accreditation and certification;
  - Introduction of international standards of train-



## KAZAKHSTAN WELDING ASSOCIATION «KAZWELD» OPTIMIZING THE INTERACTION BETWEEN INDUSTRY, EDUCATION AND SCIENCE



«In 2013 the potential should increase at least 1.5 times, and the training of international welding Engineers should start in KSTU»

ing, education, and attestation for welding disciplines in Kazakhstan;

- Accreditation of training centers in order to provide training in accordance with IIW international standards;
- Awarding of IIW diplomas and certificates;
- Uniting the institutions that train on welding and other interested parties and companies.

«KazWeld» Association provides for direct access to the world newest welding technologies and know-how. It also provides possibility to train Kazakhstani specialists in accordance with international standards. Their diplomas and certificates are now recognized in all 56 member countries of IIW.

Organizational structure of «KazWeld» Association is an excellent example of interaction between industry and education: KSTU as a scientific base, is responsible for conducting research and developing the welding methodology. At the same time, as an honorary member of the Association, KSTU is implementing results of research and developments in cooperation with core Association members, which are oil and gas, machinery, metallurgy and other industrial companies.

To speak about optimization of interaction between industry, educa-

tion, and science, we may notice, that such interaction has a very strong social side. In this regard it is important that the State should stimulate development of this interaction.

And such stimulus is already included into major State programs, such as State program on the forced industrial and innovational development, Program on innovations development and assistance to technological modernization, where the basic issues are defined and the mechanisms to address these issues are proposed.

It is important to clarify the benefits for the universities, training centers and the companies will receive from close interaction.

For Universities and Training centers:

- Better adaptation of the study programs and research base to the actual industry needs;
- Increase of the practical knowledge level of trainees and their skills to perform professional work.

For the companies:

- Investment into human capital;
- More positive image;
- Better management of technology changes.

«KazWeld» Association plans for increase of the number of highly qualified welders in Kazakhstan, certified by international standards. Currently the potential is 218 pipe welders, 327 plates' welders, and 654 fillet weld welders. In 2013 the potential should increase at least 1.5 times, and the training of international welding Engineers should start in KSTU.

There is a big and thorough work ahead in order to facilitate the true interaction between science, education, and industry, but the target is clear. Kazakhstan has one of the most favorable investment climates in the world; and the State support is provided on all levels and in many practical directions. What we need to do is to integrate all these factors to reach the designated result.



# Conviction to share

Imagine if a long-term energy future also depended on the discovery of new oil resources

Although oil resources are still plentiful, to satisfy growing demand both now and in the future Total continues to make significant discoveries. Relentlessly seeking to increase the productivity of oil field reserves, we innovate to exploit new sources of fossil fuel. But because oil is precious, it will be vital to focus its usage in those areas where it is hardest to replace: in transportation and petrochemicals.

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



Our energy is your energy



# ЕВРОПА СТРЕМИТСЯ К ВЫСОКИМ ЗАРПЛАТАМ

РОБ УОТТС  
Лондон

Данная статья защищена авторскими правами и первоначально была опубликована в газете Upstream 28 сентября 2012 года.

**ЗАРАБОТНЫЕ ПЛАТЫ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕМ СЕКТОРЕ РАСТУТ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ В ДРУГИХ ОТРАСЛЯХ, ЧТО СВЯЗАНО С ТЕМ, ЧТО СПРОС НА КАДРЫ И КОНКУРЕНЦИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ УСИЛИВАЮТСЯ, ПРИВОДЯ К ПЕРЕМАНИВАНИЮ ПЕРСОНАЛА И НЕОБХОДИМОСТИ УДЕРЖАНИЯ ТАЛАНТЛИВЫХ СОТРУДНИКОВ**

Расширение деятельности в нефтегазодобывающей промышленности в Европе создает спрос на высококвалифицированных специалистов, что в сочетании с превышением спроса над предложением привело к повышению заработной плат в этой отрасли. На фоне уверенности в долгосрочной перспективе роста мирового спроса на энергоресурсы зарплаты в нефтегазовой отрасли выросли в среднем на 6,1% в прошлом году и, похоже, продолжат свой рост. Динамика рекрутмента по большей части остается положительной в Европе, несмотря на опасения из-за государственного долгового кризиса на континенте. Согласно последнему руководству по заработной плате от специализированной компании по набору персонала Hays Oil & Gas, работники нефтегазовой промышленности Норвегии являются мировыми лидерами в отношении возможности заработать. Персонал там может рассчитывать на получение средней заработной платы в размере 180 300 долларов США в год. Причиной может быть высокая стоимость жизни в Норвегии, однако эта цифра все-таки на 100 000 долларов США в год больше, чем в среднем в мире. По другую сторону границы, в другом влиятельном центре морской добычи Европы – Великобритании – оплата труда также растет. Средняя заработная плата в размере около 87 000 долларов США может быть лишь немногим выше среднего мирового показателя, однако согласно данным [www.oilcareers.com](http://www.oilcareers.com) (онлайн-бюро по трудоустройству) отрасль в настоящее время обошла испытывающий затруднения сектор финансовых услуг, чтобы стать самой высокооплачиваемой в стране. Управляющий директор Oilcareers.com Марк Гест говорит о Велико-

британии так: «В настоящий момент это очень высококонкурентный рынок. Здесь повышения заработной платы происходят сверх меры».

## Премии

Гест отмечает, что в то время как Европа, возможно, играет не столь видную роль на международной арене в сфере разведки и добычи, как некоторые регионы, бассейны нефтегазодобычи все еще активно эксплуатируются.

Проекты по завершающим этапам эксплуатации и те, что нуждаются в выводе из эксплуатации, характерные для большей части деятельности в таком зрелом регионе Великобритании, как Северное море, где в настоящее время устанавливают премии для руководителей проектов, инженеров-проектировщиков и инженеров-технологов, а также ап-

парата планирования и других сотрудников на объектах.

Также появляются новые открытия и проекты продолжают двигаться через этапы разработки, особенно те, что базируются в Норвегии, где всем им требуется соответствующий персонал.

По мнению Геста, «согласно получаемой обратной связи, удержание персонала в Норвегии будет актуальным вопросом и в будущем, несмотря на то что нефтедобывающая отрасль страны предлагает самые высокие зарплаты в мире».

По прогнозам Геста, недавнее сотрудничество между правительствами Великобритании и Норвегии поможет поддержать отрасль, но рынок рабочей силы в этих странах в настоящее время конкурирует с другими регионами, в частности, с Австралией.





«Я предполагаю, что ставки в Австралии, будут по меньшей мере сопоставимыми со ставками в Норвегии в ближайшее время в связи с укреплением доллара», – говорит Гест.

Такое состояние рынка в сочетании с относительно стабильной ценой на нефть вносит свой вклад в постоянную готовность компаний платить большие деньги для привлечения высококвалифицированных кадров, чтобы сохранять конкурентное преимущество.

Мэтт Андерхилл, глобальный управляющий директор компании Naus, говорит, что для некоторых должностей – по крайней мере теоретически – нет финансового верхнего предела.

«Это зависит от того, на что способен такой человек, – говорит он. – Очень хороший менеджер по разведке может быть решающим фактором в разнице между прибылью и банкротством».

«Хороший управляющий активами на очень крупном месторождении может заработать компании миллионы или миллиарды, а если он не является хорошим специалистом – то может принести компании убытки в миллионы и миллиарды».

Иными словами, по мнению Ан-

дерхилла, компании сейчас регулярно рассматривают издержки неиспользованных возможностей или цену за то, что они не получают от этого человека.

«Это зачастую является важным стимулятором при наборе персонала и для того, как определять целевые кандидатуры», – говорит Андерхилл.

Переманивание талантливых личностей, по мнению Андерхилла, а также дефицит квалифицированного персонала стали приводить к увеличению случаев «охоты» на сотрудников, хотя, добавил он, формулировку для этого трудно подобрать.

«Можно утверждать, что любой набор персонала является своего рода охотой без правил», – говорит он. «Ведь говоря о нацеливании на определенных сотрудников, работающих у конкурентов, – да, это действительно имеет место быть. Везде, где есть нехватка кадров, естественно, что это будет происходить».

Джиллиан Блэк, директор по вопросам политики компании Orito, говорит, что отрасль имеет традицию переманивания талантов из других компаний путем выплаты более высоких зарплатных плат.

«Конечно, базовая стоимость впоследствии растет для каждой от-

дельной компании. Это не может продолжаться в долгосрочной перспективе. Вот почему вы должны сконцентрироваться на расширении талантливого кадрового резерва».

По словам Андерхилла, «когда охота происходит между клиентами и поставщиками, то это вызывает некоторое чувство неприязни. Однако, как представляется, очень немного будет сделано для того, чтобы активно противостоять этому факту, и есть определенная предопределенность этой тенденции».

Случаи, когда это вызывает наибольшее огорчение, когда вы видите, что операторы и заказчики переманивают персонал своих подрядчиков. Это происходит довольно часто, когда рынок развивается чрезмерно высокими темпами.

«Это вызывает сильное раздражение среди подрядчиков, потому что они отчаянно пытаются обеспечить хорошее качество обслуживания, но в то же время сталкиваются с «набегами» со стороны тех самых клиентов, ожидания которых пытаются оправдать».

«Это происходит по всей цепи поставки. Это конкурентный рынок и он является конкурентным и в плане охоты за человеческими ресурсами», – добавил он.



**Centrasia**  
CONTRACTORS

Centrasia Contractors LLP  
Промышленно - строительная компания  
Professional industrial construction services

Безупречная репутация и финансовая стабильность, гарантия надежности и качества. Международная система управления качеством, охраны здоровья, труда и окружающей среды.



- ☑ Инжиниринг
- ☑ Проектирование
- ☑ Промышленное строительство с предоставлением конструктивных решений со сдачей проектов «под ключ».
- ☑ Engineering
- ☑ Designing
- ☑ Industrial Turnkey Construction



[www.c-contractors.com](http://www.c-contractors.com)

[info@c-contractors.com](mailto:info@c-contractors.com)  
Атырау, Актау, Астана, Павлодар.

# EUROPE IS REACHING FOR HIGHER SALARIES

ROB WATTS  
London

This article is protected by copyright and was originally published on September 28, 2012 edition of Upstream newspaper

OIL SECTOR WAGES RISING FASTER THAN OTHER INDUSTRIES AS DEMAND AND COMPETITION STROKE UP CONFIDENCE, LEADING TO STAFF POACHING AND ADDED PRESSURES ON KEEPING TALENT

Expansion in oil and gas activity in Europe is creating a demand for skilled professionals and this, when coupled with a shortage of supply, has led to increasing salaries in the sector.

Underpinned by confidence in the long-term outlook for world energy demand, oil and gas pay rose by an average of 6.1% last year, and this looks set to continue rising.

Recruitment has for the large part remained positive in Europe, despite worries about the continent's sovereign debt crisis.

According to the latest salary guide by recruitment specialist Hays Oil & Gas, Norwegian oil and gas workers are the world leaders when it comes to earning power.

Staff there can expect to command an average wage of \$180,300 a year. Norway's generally high cost of living may be a factor, but that figure is still \$100,000 per year more than the global industry average.

Just across the median line in Europe's other offshore powerhouse, the UK, remuneration is also climbing. The average salary of about \$87,000 may only be slightly above the global average but, according to [www.oilcareers.com](http://www.oilcareers.com), the online jobs board, the sector has now leapfrogged the troubled financial services industry to become the country's best paid.

Oilcareers.com managing director Mark Guest says of the UK: "It's a very, very competitive market at the moment. There are increases in salaries going on across the board."

## Premium

Guest points out that while Europe may not be figuring quite as prominently on

the international exploration and production stage as some regions, the basins are still highly active.

Late-life projects and those in need of decommissioning, characteristic of a large slice of activity in the mature UK North Sea, are now placing a premium on project managers, structural and process engineers, as well as planning and other site personnel.

New discoveries are also occurring and projects continue to move through the development phase, particularly those based out of Norway, all of which require suitable staff.

Guest says: "The feedback we are getting is that retention in Norway will be an issue going forward, even though the country's oil sector is the best paid in the world."

Recent collaboration between the UK and Norwegian governments will help sustain the industry, Guest predicts, but the labour markets in those countries are now competing against other areas, notably Australia.

"I would expect that Australia's rates will at least be comparable [to Norway] soon due to the strength of the dollar," Guest says.

These market conditions, coupled with a relatively stable oil price, are contributing to a continued willingness by companies to pay big money to attract high-calibre staff in order to maintain a competitive edge.

Matt Underhill, global managing director of Hays, says that for some positions there is — in theory, at least — no financial ceiling.

"It's really about what the individual can bring to the table," he says. "A particularly good exploration manager can mean the difference between profit and insolvency.

"A good asset manager on a very

large field can make a company millions, or billions, or if they are not very good, they can lose a company millions or billions."

Put another way, Underhill says, companies now routinely examine the opportunity cost, or the price of not getting that individual.

"That is often a big driver in recruitment and a driver in how they target individuals," Underhill says.

Pilfering talent According to Underhill, skills shortages have started to bite in some areas, leading to increased staff poaching, although he adds the term can be difficult to define.

"You could argue that all recruitment is poaching," he says. "But in terms of targeting particular staff from competitors, yes, that goes on. Wherever there is short supply, then naturally it is going to happen."

Gillian Black, policy affairs director of Opito, the skills body, says industry has a tradition of pilfering talent from other companies by paying higher wages.

"Obviously, the cost base then goes up for each individual company. That can't be sustained in the long term. This is why you need to concentrate on widening the talent pool."

Underhill says: "Where poaching is occurring between clients and suppliers it is causing some ill feeling. However, there appears to be very little done to actively counter this and there is a certain resignation that this trend is to be expected.

"Where it causes most grief is when you get operators and clients poaching from their suppliers. That happens quite a lot when the market gets overheated.

"That causes a lot of feathers to be ruffled within the suppliers because they are desperately trying to provide a good quality service but at the same time getting raided by the very client they are trying to deliver to.

"It happens all along the supply chain. It is a competitive market. And it is competitive for people," he says.



# БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА...

Данная статья защищена авторскими правами и первоначально была опубликована в газете Upstream 28 сентября 2012 года.

ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ УЖЕ БЛИЗКИ К ЗАВЕРШЕНИЮ СВОЕЙ КАРЬЕРЫ, И КОГДА ПРИДЕТ ВРЕМЯ ИХ УХОДА, КОМПАНИЯМ И АГЕНТСТВАМ ПО ВСЕМУ МИРУ ПРИДЕТСЯ НАЙТИ БОЛЬШОЕ ЧИСЛО НОВИЧКОВ И ОПЫТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗАПОЛНИТЬ ПРОБЕЛ ИМЕННО В ПЕРИОД БЫСТРОГО РАЗВИТИЯ. СЕКТОР АПСТРИМ НАБЛЮДАЕТ ЗА ТЕМ, КАК С ЭТИМ СПРАВЛЯЕТСЯ ОТРАСЛЬ.

РОБ УОТТС и БЛЭЙК РАЙТ  
Лондон и Хьюстон

По всему миру – от Хьюстона до Абердина, от Перта до Калгари – десятки тысяч специалистов нефтегазовой отрасли находятся у порога завершения карьеры. Многие из них – это инженеры, геологи и другие специалисты в области нефтедобычи, которые пережили жестокий отбор восьмидесятых годов, вызванный низкими ценами на нефть в тот период.

По мнению Schlumberger Business Consulting (SBC), более 22 000 пожилых специалистов-нефтяников готовятся уйти на пенсию до 2015 года. Предполагается, что их заменят не более чем 16 500 человек, что составляет чистую потерю в 5 500 сотрудников. Согласно SBC, новые

выпускники помогут восполнить нехватку кадров. Однако независимо от того, насколько талантливы или способны эти новые сотрудники, они будут лишены важнейших преимуществ – опыта и самостоятельности.

Это первый этап так называемой Большой перемены – и отрасль, и правительства сталкиваются с последствиями угрожающей брешы в квалифицированных кадрах, которая уже начинает беспокоить.

По данным рейтингового исследования SBC в области управления кадрами за 2011 год, до 70% национальных нефтяных компаний, 60% крупных международных нефтяных компаний и 45% независимых компаний признали задержки в реали-



«Более 22 000 пожилых специалистов-нефтяников готовятся уйти на пенсию до 2015 года. Предполагается, что их заменят не более чем 16 500 человек, что составляет чистую потерю в 5 500 сотрудников»

зации проектов в связи с трудностями с кадровым обеспечением.

По иронии судьбы именно оживленное состояние отрасли вскрыло брешь в квалифицированных кадрах, с которой она сталкивается. Нефтегазовый бизнес США, к примеру, находится в середине самого благоприятного резкого колебания конъюнктуры за десятилетия. Новые тенденции роста числа рабочих мест на нефтяных месторождениях в США сопровождаются показательным развитием двух самых устойчивых направлений разведки и добычи в регионе – береговых сланцевых месторождений и глубоководных отложений Мексиканского залива. Береговые месторождения таких штатов, как Техас, Северная Дакота и Пенсильвания, каждое добавили тысячи новых рабочих мест с середины прошлого десятилетия, в основном за счет таких месторождений, как Игл Форд, Бэкен и Марселлес шейлс.

Добыча на морских месторождениях, несмотря на то что была блокирована в течение нескольких месяцев после аварии на месторождении Макондо, принадлежащем British Petroleum, и последовавшего федерального моратория на глубоководное бурение в 2010 году, вернулась к уровням активности деятельности, достигнутым до аварии, и готова к дальнейшему росту, поскольку ожидается, что большее количество новых буровых установок будут доставляться в течение следующих нескольких лет.

Технические проблемы ведения разведывательных работ на этих месторождениях становятся все более сложными, предъявляя, кроме того, требования к способностям компаний привлекать необходимых специалистов.

Брэндон Бейлес, директор компании – глобального гиганта по приобретению талантливого персонала для нефтепромысловых сервисных

услуг Halliburton, говорит: «Набор персонала в нефтегазовой отрасли претерпел значительные изменения за последние три года, и эти изменения будут продолжаться в течение всего 2012 года и после.

В частности, фокусирование на незаурядной личности резко изменило технические возможности, требуемые нефтегазовыми компаниями по всему миру.

Будучи в центре глобального развития, большой проблемой в течение следующего десятилетия для секторов апстрим и мидстрим является привлечение и удержание персонала для того, чтобы поддерживать рост мировой экономики.

Еще одной проблемой является преодоление разрыва между текущим выходом инженеров на пенсию и поиском новых будущих талантов». Он добавляет, что, если нефтегазовая отрасль будет в состоянии конкурировать на рынке труда с отраслью высоких технологий и ком-

# 2012/13 ITE International Oil & Gas Events

пьютерной отраслю, необходимы время и инвестиции в школы профессионального обучения и университетские программы не только для инженеров и ученых, но и для операторского нефтепромыслового персонала, которые являются источником жизненной силы отрасли.

## Образование

Этому предупреждению вторит Эндрю Гоулд, бывший президент Schlumberger, в настоящее время председатель BG Group. «Отрасль все еще сталкивается с серьезной проблемой людских ресурсов в связи с ее демографическим профилем», – сказал он недавно руководителям промышленности Великобритании и правительства в Лондоне.

«Все игроки должны взаимодействовать с научными сообществами и органами образования, чтобы обеспечить наличие обязательных дисциплин в университетах по всему миру».

По мнению SBC, богатые нефтью развивающиеся страны становятся все более амбициозными в своем нацеливании на набор национальных кадров через местные филиалы иностранных операционных компаний.

Быстрый подъем в Австралии и Бразилии и даже оживление активности в развитых регионах, таких как Северное море, означают, что многие дисциплины пользуются большим спросом.

Сандер Ниувенхуизен (Sander Nieuwenhuizen), вице-президент компании Shell по набору персонала, говорит: «Компания «Шелл» продолжает инвестировать в новые проекты и расширение производства».

Это порождает здоровый спрос на технических специалистов по всему миру. Интересные проекты, такие как плавучий СПГ в Австралии, повышение объемов добычи нефти в Малайзии, добыча на суше в США или Китае – лишь некоторые примеры новой деятельности, вызывающей спрос на набор кадров.

В результате наша потребность во внешнем наборе кадров утроилась за последние 18 месяцев». Глобальный спрос на энергоносители стимулирует дальнейшее расширение в нефтяной и газовой промышленности, и кадровые агентства, такие



как Hays Oil & Gas, непосредственно наблюдают подъем на рынке занятости отрасли.

В связи с тем, что резерв талантливых сотрудников истощается, компании должны рассмотреть поиск новых источников высококвалифицированных кадров, а также найти способы удержать своих собственных ключевых сотрудников. Со слов Саймона Драйсдейла, руководителя по подбору персонала крупнейшей корпорации Великобритании British Petroleum (BP), создают ли они свои таланты, или же они их покупают? Правительства, многие из которых борются с жесткими экономическими условиями, по всей видимости, осознают, что

отрасль предлагает путь к экономическому росту. Даже президент США Барак Обама, не аффилированный с нефтяным бизнесом, отметил, что потенциал отрасли в том, чтобы помочь рынку рабочих мест страны, находящемуся в тяжелом состоянии. Его нынешняя энергетическая политическая программа теперь одобряет ответственную разработку запасов природного газа страны, которая «могла бы обеспечить более чем 600 000 рабочих мест к концу десятилетия». Многие могут считать нефтедобычу бесперспективной отраслью, но практически отрасль призвана обеспечить мужчин и женщин карьерой еще на много десятилетий.



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 06  
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@gima.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@ite-turkey.com

# THE GREAT CREW CHANGE

ROB WATTS and  
BLAKE WRIGHT London  
and Houston

This article is protected by copyright and was originally published on September 28, 2012 edition of Upstream newspaper

TENS OF THOUSANDS OF OIL AND GAS INDUSTRY PROFESSIONALS ARE NEARING THE END OF THEIR CAREERS AND WHEN THEY BOARD THE LAST FLIGHT OUT COMPANIES AND AGENCIES ACROSS THE GLOBE WILL HAVE TO FIND THE NUMBERS OF NEW RECRUITS AND LEVELS OF EXPERTISE TO FILL THE GAP, JUST AT A TIME OF RAPID EXPANSION UPSTREAM LOOKS AT HOW THE INDUSTRY IS COPING

Around the world – from Houston to Aberdeen, Perth to Calgary – tens of thousands of oil industry professionals are nearing the end of their careers. Many are the engineers, geologists and other petro-people who survived the savage culls of the 1980s, brought on by the low price of oil at the time.

According to Schlumberger Business Consulting (SBC), more than 22,000 senior petrotechnical professionals are set to leave the industry by 2015. It is predicted they will be replaced by a mere 16,500, equating to a net loss of more than 5500 personnel. According to SBC, new graduates will help make up the shortfall. However, no matter how bright or able these new entrants are, they will lack crucial assets – experience and autonomy.

This is the front-end of the so-called Great Crew Change – and industry and governments are facing up to the implications of the looming skills gap, which is already beginning to bite.

According to SBC's 2011 human resources benchmark survey, up to 70% of national oil companies, 60% of major international oil companies and 45% of independents have acknowledged project delays due to staffing difficulties.

Ironically, it is the buoyant state of the industry that has laid bare the skills gap it faces. The US oil and gas business, for example, is in the midst of one of the healthiest boom swings in decades. New trends Oilfield jobs growth in the US has tracked with the expo-

nential advance of the two most robust exploration and production trends in the region – the onshore shale plays and the deep-water Gulf of Mexico. Onshore, states such as Texas, North Dakota and Pennsylvania have each added thousands of new jobs since the middle of last decade, due chiefly to plays such as the Eagle Ford, Bakken and Marcellus shales.

The offshore, while stymied for months following BP's Macondo blowout and subsequent federal moratorium on deep-water drilling during 2010, has returned to the robust activity levels achieved before the accident – and is poised for additional growth as more new rigs are delivered over the next several years.

The technical challenges of exploring these plays are becoming increasingly complex, placing yet further demands on companies' abilities to recruit the necessary expertise.

Brandon Bayles, director of global talent acquisition for oilfield services giant Halliburton, says: «Oil and gas recruiting has undergone significant change over the past three years and these differences will continue throughout 2012 and beyond.

«In particular, the focus on unconventional has dramatically changed the technical capabilities demanded by oil and gas companies worldwide.

«Being in the middle of a global expansion for the upstream and midstream industries, a big challenge over the next decade is to attract and retain [staff] in order to support the global growth.

«Another challenge is bridging the gap between current engineers retiring and the search for new upcoming talent.» He adds that if oil and gas is going to be able to compete in the labour market with high technology and computer industries, time and investment is needed in vocational schools and university programmes not only for engineers and scientists, but also for the hands-on oilfield workers who are the lifeblood of the industry. Education The warning is echoed by Andrew Gould, former chief executive of Schlumberger, now chairman of BG Group. «The industry still faces a major human resources issue due to its demographic profile,» he told UK industry and government leaders in London recently.

«All players need to engage with academia and education authorities to ensure that the requisite disciplines are represented on campus throughout the world.»

According to SBC, oil-rich developing countries have become increasingly ambitious in their targets for national recruitment by local subsidiaries of foreign operating companies.

Booms in Australia and Brazil, and even upswings in mature areas, such as the North Sea, mean many disciplines are in demand.

Sander Nieuwenhuizen, Shell's vice president for recruitment, says: «Shell is continuing to invest in new projects and production expansion.

«This is generating a healthy demand for technical staff globally. Exciting projects like floating LNG in Australia, enhanced oil recovery in Malaysia, onshore in the US or

China, are just a few examples of new activity generating recruitment demand.

«As a result, our external recruitment demand has tripled over the last 18 months.» Global demand for energy is driving further expansion by the oil and gas industry and recruitment agencies such as Hays Oil & Gas are seeing the upswing in the sector's employment market first hand.

As the talent pool becomes more shallow, companies have to consider seeking new sources of expertise as well as finding ways to retain their own key staff. In the words of Simon Drysdale, head of upstream human resources at UK supermajor BP, do they build their talent or

do they buy it? Governments, many grappling with tough economic conditions, appear to be waking up to the industry offering a path to economic growth. US President Barack Obama, no friend to the oil business, has even seen the potential of the industry to assist with the nation's faltering jobs market. His current energy platform now approves of the responsible development on the nation's natural gas resources, which «could support more than 600,000 jobs by the end of the decade». Many may see oil as a sunset industry but, pragmatically, the sector is set to provide men and women with careers for many decades to come.

## КУЗНИЦА МОЛОДЫХ КАДРОВ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

«КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ» – ЭТОТ ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОСТУЛАТ, ПРОИЗНЕСЕННЫЙ В ПРОШЛОМ ВЕКЕ ОДНИМ ИЗ СОВЕТСКИХ ЛИДЕРОВ, ЕСЛИ ЗАНОВО НЕ ПРИОБРЕЛ, ТО, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, НЕ ПОТЕРЯЛ СВОЕЙ АКТУАЛЬНОСТИ. НАЛИЧИЕ ХОРОШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ ЦЕННЫМ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВОМ, КОТОРЫМ ДОРОЖАТ КОМПАНИИ. НАЛИЧИЕ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ МЕЖДУ ОПЫТНЫМИ И МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВОЙ ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ ОПЫТА, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, И СТАБИЛЬНОСТИ И РАЗВИТИЯ САМОЙ КОМПАНИИ.

При этом остаются вопросы, касающиеся поиска таких востребованных специалистов из среды выпускников отечественных вузов, с одной стороны, не имеющих опыта работы, с другой стороны, желающих приобрести этот опыт, но не имеющих возможности. Следовательно, поиск и привлечение талантливых молодых специалистов являются одними из основополагающих задач, стоящих перед компаниями. Особенно если дело касается технических специалистов.

Молодежная инициатива, проявленная молодежным общественным объединением «Центр «Жас маман», имеет свою трехлетнюю историю развития, в рамках которого велась работа со студентами, нацеленными на профессиональный рост. Понимая, что потенциальные работники формируются в стенах университетов, молодежный центр начал работать с молодыми специалистами в стенах университета, ведя подготовку к сложной, отличающейся от теории практике и реальной работе.

По словам Генерального директора Центра «Жас маман» Менлибекова Абзала, на сегодняшний момент есть четкое видение необходимости содействия в формировании кадрового резерва для нефтегазовой отрасли из числа выпускников отечественных технических вузов. Уникальность работы Центра «Жас маман» с университетами и студентами заключа-

ется в более системном и близком сотрудничестве, что позволяет более качественно подбирать необходимые кадры по заказу. Поэтому выявление специалистов должно проходить на поэтапной основе, начиная со школьной скамьи, ведя постоянную работу с поступившими после школы студентами, готовя их под конкретную специальность. В этом случае необходимо работать с экспертами-практиками, которые могли бы выполнять роль кураторов, корректируя образовательный процесс с точки зрения практических реалий. Немаловажным является роль кураторов в содействии прохождению практики после каждого семестра с целью закрепления теоретического материала на практике. Польза от такого сотрудничества очевидна – с одной стороны, студенты видят заботу со стороны потенциальных работодателей и получают мотивацию, с другой стороны, работодатели присматриваются к будущим специалистам и проводят приблизительную оценку будущих работников. Немаловажным моментом является воспитание и закладывание элементов корпоративной культуры на стадии обучения, что вырабатывает у молодых специалистов определенный ориентир на будущий формат взаимоотношений с работодателями. Эти меры позволяют налаживать конструктивный диалог между работодателями и работниками, что позволяет разрубить



гордиев узел проблем, связанных с отсутствием моста между двумя лагерями и дисбалансом между спросом и предложением.

В рамках сотрудничества с учебными заведениями Центр «Жас маман» предоставляет студентам возможность проходить преддипломную практику на предприятиях, где они могут подкрепить теоретические знания практическими навыками и сделать первые профессиональные шаги в нефтяной отрасли. Лучшие из студентов, положительно зарекомендовавшие себя в ходе практики, по окончании учебных заведений получают приглашение пройти стажировку с дальнейшей возможностью трудоустроиться.

Можно сказать, что для молодых специалистов действует некая адаптационная программа, включающая обучающие программы и назначение каждому молодому специалисту персонального наставника из отрасли. Такая программа призвана максимально раскрыть профессиональный потенциал и определиться с распределением специалистов на предприятия согласно имеющемуся предпринимательскому заказу на те или иные специальности.

Вышеизложенная инициатива была уже опробована в рамках студенческого бюро «Жас маман», созданного в стенах Евразийского национального университета в 2009 году. В течение трех лет работы проводились тре-

нинги и практические лекции с привлечением практиков-экспертов, проводились мастер-классы и моделировались собеседования и реальная практическая работа. Жасмамановцы, прошедшие эту школу, смогли войти в состав лучших 25 выпускников Казахстана по версии программы Евразийского банка Future 25, проходить стажировку в национальных компаниях и успешно проходить собеседования, связанные с трудоустройством или продолжением обучения на магистратуре в Казахстане или за рубежом. В будущем планируется обсудить эти вопросы и дополнить инициативами и предложениями со стороны молодых специалистов в рамках слета молодых специалистов,

который планирует провести Центр «Жас маман».

То есть в период экономического кризиса Центр «Жас маман» ставит перед собой такие долгосрочные цели и задачи, как повышение квалификации студентов и выпускников; совершенствование их навыков и углубление их знаний; привитие студентам таких ценностей, как качество, рациональность, управление временем и эффективность; а также содействие студентам в получении практического опыта.

Центр «Жас маман» готов сотрудничать с организациями, которые решают вопросы подготовки кадров для нефтегазовой отрасли, нуждающейся в профессиональных молодых кадрах.

# НА ПУТИ ДВАДЦАТИЛЕТНЕГО ПРОЦВЕТЕНИЯ «КЕЗБИ» – ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ БУРОВАЯ КОМПАНИЯ

Мурат Жетекбай,  
Главный редактор газеты «Мунайлы»,  
член Союза журналистов РК

Отрасль  
Члены Союза  
Аналитика  
Новости  
Актуально  
HR  
Наследие  
Спорт

## Девяностые годы... Застой и возрождение

Неожиданно развалившийся Союз в девяностых годах XX века стал историческим этапом, радикально изменившим сознание людей и их быт. Тем не менее самым главным событием того времени было провозглашение Казахстана суверенным и независимым государством. Казахский народ, мечтавший о свободе, впервые ощутил ее вкус. Долгие годы казахский народ был в подчинении другой державе. Эти поколения примеряли в своем сознании

хомуток рабства, однако казахский дух, который «тысячу раз умирал и тысячу раз возрождался», воспрял и сумел выйти из сложных, полных риска ситуаций. Однако правда и то, что в то время за исключением некоторых прозорливых людей большинство даже не могли оценить направление и осознать, что же будет в конечном итоге.

Последствия развала, прыжок социалистической системы в дикий капитализм сильно отразились на социально-бытовом положении простого народа. Мы только нача-

ли осознавать сложные исторические процессы, которые происходят в настоящее время, – это закрытие или кризис крупных предприятий в городах, роспуск животноводческих совхозов в аулах, резкое обесценивание денег, массовая безработица, рост преступности, переезд специалистов – представителей других национальностей за рубеж, массовый переезд сельских жителей в города, возвращение на историческую родину казахов, живших в соседних государствах, и многое другое. Тогда же, когда исчезли с прилавков мага-

зинов товары народного потребления, начался челночный бизнес. В трудное время, когда еще не произошел разрыв между общественным и частным имуществом, когда народ не знал, что есть и что надевать, бывшие партийные функционеры и разного рода шустряки принялись делить богатство страны, посчитав, что это для них манна небесная...

В трудное время, когда народ жил одним днем, не представляя, что будет с ним завтра, а именно в сентябре 1992 года, поняв новые веяния времени, просчитав будущее, квали-

фицированный специалист в нефтяной отрасли Битим Кезбаев открыл частное предприятие, товарищество с ограниченной ответственностью «Кезби» по капитальному ремонту нефтяных скважин и по проведению буровых работ. В те дни трудно было поверить, что компания, которая начала свою работу по капитальному ремонту нефтяных скважин в далекой Атырауской области лишь с одним станком А-50 и двумя бригадами рабочих, в будущем превратится в крупную буровую компанию. Однако квалификация, основанная

на мировой практике, знание специфики профессии, волевой характер и настойчивость – все вместе привело предпринимателя к новым достижениям и прибыли.

## От помощника буровика до генерального директора...

Окончивший Кетикскую школу-интернат в 1963 году, Битим Тажигулович в 17 лет начал свой трудовой путь помощником буровика в новом открывшемся тресте «Мангышлак-нефтегазразведка» в Ералы.

В 1961 году открылись нефтяные

месторождения Жетибай и Узень, так как началось производство и освоение богатого месторождения полуострова, на следующий год Совет Министров СССР принял специальное постановление «Об усилении геолого-разведочных работ нефти и газа на полуострове Мангистау и на юго-востоке Прикаспийской впадины и подготовки нефтяных месторождений для освоения в этих районах». В тот год в Ералиеве был построен поселок нового типа для геологоразведчиков, и трест «Мангышлакнефтегазразведка» (МНГР), ранее располагавшийся в городе Форт-Шевченко, был также перенесен туда. Причина расположения геолого-разведочного предприятия в центре района Каракия связано с удобством расположения Курука к основным скоплениям нефтяных источников по сравнению с труднодоступным расположением Карагантубека. В 1965 году предприятие геологов было переведено в новое здание, расположенное в поселке Приозерный под городом Актау, где шло бурное строительство. Несколько раз менялось наименование предприятия, вначале оно именовалось комплексной экспедицией «МНГР», далее – ПГО «Мангистау-нефтегазгеология», государственная холдинговая компания «Жаркын», и окончательно оно называется АО «Мангистау геология».

На освоение нового нефтяного края были привлечены опытные инженерно-технические специалисты из России, Азербайджана, Туркмении, Краснодарского края. Вдохновившись целью освоения богатств родной земли, вместе с другими целеустремленными молодыми казахами Битим с большим воодушевлением принялся овладевать новой профессией. Трудолюбивый молодой парень освоил тонкости бурового дела у опытных специалистов и за два года от помощника буровика вырос до буровика 4-го разряда, далее – до буровика 5-го разряда. Обладая вольнолюбивым характером, он не был удовлетворен должностью рядового рабочего. Мечта внести свою лепту в освоение нефтяного богатства и прославление Мангистау на весь мир привела его в высшее учебное заведение в

столице. В 1965–1970 гг. Битим был в числе лучших студентов Казахского политехнического института им. В. И. Ленина, получив диплом горного инженера в 1970–1971 гг. Он продолжил свою трудовую деятельность старшим инженером в лаборатории КазНИИМС. Позже Битим Кезбаев работал на нефтегазовых скважинах буровиком 5–6 разряда в экспедиции треста «Мангистау-нефтегазразведка», 1972–1974 гг. – начальником участка, старшим инженером по бурению, начальником бурения, также он работал на должности начальника производственно-технического отдела в организации ПМК-67 (передвижная мехколонна 67). Многие годы он проработал в большом коллективе вместе со старшим звеном геологоразведчиков, таких как Адиль Нурманов, Санак Таянов и с сокурсниками из политехнического института, с известным преемником «МНГР» – нынешним и прошлым генеральным директором АО «Мангистау геология» Сагибаем Кызылулы, Гиззатом Балмуханбетовым.

После того как в 1973 году Мангистауский регион получил статус самостоятельной области, трест «Мангышлакнефтегазразведка» был

### «ТОО «КЕЗБИ» – одно из первых частных предприятий Республики Казахстан по ремонту нефтяных скважин и по специализированному бурению»



переформирован в комплексную экспедицию «Мангышлакнефтегазразведка». Прежние экспедиции в его составе превратились в районные инженерно-технологические службы. Все производственные отделы экспедиции были перенесены в базовый поселок разведчиков в Ералиев. В 1975 году, переведенный в качестве инженера технического отдела в экспедицию «Мангышлакнефтегазразведка», специалист всерьез занялся совершенствованием знаний и опыта. Позднее, в 1974–1976 гг., из пробуренных скважин, являющихся в настоящий момент крупными нефтяными месторождениями – такие как Каражанбас, Каламкас, Северный Бузачи и Жалгызтобе, – фонтаном полилась нефть. Обнаружились несметные богатства нашей земли. Таким образом, биография достойного гражданина тесно переплеталась с историей развития Мангистауской нефтегазовой отрасли. В 1977–1980 гг. Битим Кезбаев работал старшим инженером объединения «За-рубежгеология» в Демократической Республике Афганистан: не каждому было дано занимать столь престижную должность, особенно каза-

ху. После возвращения на родину в 1980–1981 гг. он работал на должности инженера технологического отдела, был техническим начальником геологической партии экспедиции. В сборнике под названием «Они были первопроходцами», который выпустило издательство «Нурлы Алем» в 2007 году, в связи с 50-летием треста «Мангистау-нефтегазразведка», было написано: «Поисковая геологическая партия» (в составе Б. Абишева, А. Нурманова, Б. Кезбаева, С. Таянова, А. Волочаева, Е. Туреханова) и другие коллективы сумели показать себя на высоком уровне. В этих работах участвовали и внесли свою лепту все коллективы производственных предприятий комплексной экспедиции МНГР». Большой вклад внес Битим Кезбаев в открытие черного золота Мангистау. Огромный труд им вложен в открытие многих месторождений священного края, а именно в промежутке между 1963–1988 гг. он участвовал в открытии таких крупных месторождений, как Каламкас, Каражанбас, Жетибай, Комсомольская, Калтык, Елемес, Сазтобе, Нысановская. Плодотворно работая в 1987–1988 гг. старшим инженером производственно-диспетчерского отдела, инженером 2-й категории по бурению производственно-технического отдела, признанный как компетентный специалист своего дела Битим Кезбаев начиная с 1990 года продолжил свою деятельность в качестве директора малого предприятия «Табигат». Начиная с тех времен, опытный буровой специалист сумел направить дело, ориентируясь на строгие требования рыночных отношений. Как сказано выше, с 1992 года он начал свой бизнес директором ТОО «КЕЗБИ» – одного из первых частных предприятий Республики Казахстан по ремонту нефтяных скважин и по специализированному бурению.

В течение десяти лет предприятие проводило капитальный ремонт и восстановление скважин, а также буровые работы по заявкам крупных компаний и нефтяных предприятий, таких как «Каракудыкмунай», «Казахтуркмунай», «Тенге», «Мангистаумунайгаз», «Кен-Сары», «Актау-Транзит», «МунайФилдСер-



**«На сегодняшний день ТОО «КЕЗБИ» превратилось в предприятие, собравшее богатый опыт в своей сфере, полностью оснащенное средствами связи, специальной техникой и опытными специалистами»**



вис», «КаспианОйлГаз», «Тасболат Ойл Корпорейшн», «УзеньМунайГаз», «РД «КазМунайГаз», «Емир-Ойл», «ХазарМунай», «Шынжыр» и т.д. в Мангистауской и Атырауской областях. Все это является основой укрепления большого доверия к предприятию. На сегодняшний день ТОО «КЕЗБИ» превратилось в предприятие, собравшее богатый опыт в своей сфере, полностью оснащенное средствами связи, специальной техникой и опытными специалистами. Сейчас специалисты компании развивают производство через использование передового оборудования и современных буровых установок, произведенных в России, Украине, Румынии и в Китае. Все это, безусловно, благодаря деловой хватке и прозорливости дальновидного руководителя.

#### **Деятель, заслуживающий любых наград**

Ветеран нефтяной промышленности, много труда вложивший в развитие этой сферы, Битим Кезбаев награжден многочисленными орденами, медалями, почетными званиями, похвальными грамотами. Среди них: диплом «Почетный разведчик недр Республики Казахстан», памятный знак «Почетный геологоразведчик», похвальные листы и благодарственные письма от отраслевых министерств, АО «КазМунайГаз», победитель в номинации «Человек года» как лучший предприниматель Мангистауской области (2008), благодарственные письма Президента РК, акима Мангистауской области, памятные знаки «Ветеран Афганской войны», «100-летие казахстанской нефти» и «40-летие месторождения Узень»,

«50 лет Мангистауской нефти», ордена «Атамекен» I–III степени, обладатель премии «Золотой Феникс», диплом от редакции международной энциклопедии «Лучшие люди» и т.д. А диплом «Лучшая компания» в экономическом пространстве Евразии (2009 г.), знак «Золотая звезда» от всемирного благотворительного альянса «Миротворец», номинация «Ветеран отрасли» и Хрустальный приз на 6-м симпозиуме KazStimOil, получение звания международного лауреата наград «Золотой ягуар» и «Лавры славы» на XIII Международном конкурсе имени Жан-Антуана Шапталя в номинации «Оказание высококачественных услуг» во Франции (2011 г.) – достойные награды за честный и упорный труд, подтверждающий его репутацию на международном уровне.

#### **Поддержать Послание Президента конкретными делами**

В Послании Президента Н. А. Назарбаева основной темой является решение социальных проблем граждан Казахстана, улучшение благосостояния народа, обеспечение рабочих мест и т.д. В целях решения конкретной задачи по обеспечению граждан рабочими местами компания под руководством Битима Кезбаева обеспечила более 600 граждан рабочими местами, активно принимает участие в увеличении казахстанского содержания в нефтегазовом секторе. Компания, добившаяся больших успехов в предпринимательской деятельности, оказывающая существенные услуги для быстрого развития производства нефтегазовой отрасли, для достижения новых вершин, достаточно развита, чтобы отвечать требованиям современности, а также укреплять веру в осуществление поставленных задач.

Руководство буровой компании активно участвует в благотворительной деятельности региона, оказывает спонсорскую помощь на социально-культурных, спортивных мероприятиях в масштабах области. Настоящее предприятие за последние два года перевело в фонд Бекет-Ата 3 000 000 тенге (19.07.2010), в общественное учреждение «Организация ветеранов Республики Казахстан» (19.04.2010), в общественный фонд «Жарылкау» (06.09.2010), в администрацию Кызылозена в связи с проведением 260-летия Бекет-Аты (10.09.2010), в общественный фонд «Боевое братство» (24.01.2011), телепроекту «Интеллектуал» (29.10.2010, 19.04.2011), от 100 000 и 120 000 тенге – общественному фонду «Тагылым» (19.05.2011), 1 000 000 тенге – в частный фонд «Демеу», ко дню 50-летия мангистауской нефти (12.08.2011), 1 947 545 тенге – жителям Западно-Казахстанской области, пострадавшим от наводнения, оказало финансовую поддержку в размере 110 000 тенге центру «Окушы» (23.04.2012). Также, приняв участие в культурно-благотворительном мероприятии в городе Актау, посвященном Международному дню защиты детей, пациентам Мангистауского областного детского туберкулезного диспансера вручили в качестве подарков электронное оборудование и телевизор.

Уважаемый гражданин своего народа, ветеран-нефтяник, опытный руководитель, образцовый отец, умный и рассудительный дедушка Битим Тажигулович Кезбаев – счастливый семьянин, воспитавший 4 детей и 14 внуков.

Не ради рекламы и не ради восхваления мы изложили жизненный путь скромного труженика, отдавшего много сил своей родине.



Мұрат Жетекбай,  
«Мұнайлы» газетінің бас редакторы,  
ҚР Журналистер одағының мүшесі.

## ЖИЫРМАЖЫЛДЫҚ ӨРКЕНДЕУ ЖОЛЫНДА «КЕЗБИ» – ТҰҢҒЫШ ЖЕКЕМЕНШІК БҰРҒЫЛАУ КОМПАНИЯСЫ

### Тоқсаныншы жылдар. Тоқырау мен Түлеу.

Ойда жоқта Одақ опырылып құлаған XX ғасырдың тоқсаныншы жылдары адам санасы мен тұрмыс-тіршілігіне түбегейлі төңкерістер әкелген қарама-қайшылыққа толы тарихи кезең болды. Дегенмен, сол дәуірдің баға жетпес ең басты жаңалығы – Қазақстанның өз егемендігін жариялап, тәуелсіз мемлекет атануы еді. Нешеме ғасыр еркіндікті аңсаған қазақ халқының бөрікін аспанға атып шаттанып, азат күннің шуағы мен кең тынысын жан-дүниесімен сезінген шақтар еді ол. Ұзақ уақыт күштінің қоластында кіріптарлыққа көніп, бірнеше буын ұрпағы құлдық сананың қамытын киіп келген қазақтардың көңіл түкпірінде күдік пен күмән көлеңкедей еріп жүрсе де, «мың өліп, мың тірілген» қазақ рухы қайта дүр сілкініп, тәуекелді тығырықтан түлеп шыққаны ақиқат болатын. Бірақ, дәл сол уақытта, сирек кездесер сұңғылалар болмаса, аласапыран өзгерістердің ағынымен жүрген көпшілік оның беталысын бағамдап, түбінің қалай боларын түсіне де алмағаны тағы рас.

Аумалы-төкпелі заманның зардабы, социалистік жүйеден жабайы капитализмге бірден күмп етіп кіріп кетудің кесірінен бұқара халықтың әлеуметтік-тұрмыстық жағдайы мүлдем мүшкіл еді. Қалалардағы ірі кәсіпорындардың тоқтауы немесе жұмысының тоқырауы, ауылдардағы мыңғыртып мал

айдаған кеңшарлардың таратылуы, ақшаның күрт құнсыздануы, жаппай жұмыссыздықтың етек алуы, қылмыстың өрттей өршуі, сан саланың маманымыз деген өзге ұлт өкілдерінің сыртқа сыпырыла көшуі, ауыл қазақтарының жапырыла қалаға шұбыруы, көршілес елдердегі қандастарымыздың тарихи отанына нөпірлеп оралуы... бәрі-бәрі қарбалас жүріп жатқан күрделі тарихи процесстер екенін енді түйсіне бастадық. Дүкен сөрелерінен жоғалған тұрмысқа қажет тауарларды арқалап тасып өткізетін алыпсатарлық сауда да сол кезде басталған-ды. Қоғамдық меншік пен жекеменшіктің аражігі енді қосылмастай қайта ажыраған сол алмағайып тұста, көпшілік халық ішереге ас, киерге киім таппай қысылып жатқанда, бұрынғы парти-яшылдар мен атқамінер пысықайлар тобы иесіз қалған мол байлық – қоғам мүлкін Құдай берген олжадай бөліске салып жатты...

Ел іші ертеңінен гөрі бүгінмен бүгежектеп жатқан сол қиын-қыстау кезеңде, дәлірек айтқанда, 1992 жылдың қыркүйек айында жаңа заманның ауанын аңғарып, ақылмен алдын болжаған мұнай саласының білікті маманы Бітім Кезбаев Қазақстан Республикасында тұңғыш болып мұнай ұңғымаларын күрделі жөндеу және бұрғылау жұмыстарымен айналысатын жекеменшік «Кезби» жауапкершілігі шектеулі серіктестігін ашқан еді.

Өз жұмысын алғашқыда алыстағы Атырау облысы аумағындағы мұнай ұңғымаларына күрделі жөндеу жұмыстарын жалғыз А-50 деп аталатын станогы бар 2 бригадалмен бастаған серіктестікті болашақта үлкен бұрғылау компаниясы болады дегенге сену қиын еді сол күндерде. Алайда, сол саланың қыр-сырына қанық кәсібилігі, әлемдік тәжірибеге сүйенген біліктілігі, туа бітті қайсар мінезі мен табандылығы, бәрі қосыла келіп кәсіпкер азаматтың тәуекелмен басталған тірлігіне дем беріп, жаңа табыстарға жетуге жол ашты.

### Бұрғышының көмекшілігінен – бас директорлыққа дейін...

Тәжіғұлұлы Бітім Кетіктегі мектеп-интернатты оқып бітірген 1963 жылы, 17 жасында еңбек жолын Ералыдан жаңадан ашылған «Маңғышлақ мұнай газбарлау» тресінде бұрғышы көмекшісі болудан бастады.

1961 жылы Жетібай мен Өзен мұнай кенорындары ашылып, қазыналы түбекте өндірістің қарақазаны қайнап бастаған соң, келесі жылы ҚСРО Министрлер кеңесі «Маңғыстау түбегінде және Каспий маңы ойысының оңтүстік-шығыс бөлігі аумағында жүргізілетін мұнай мен газға деген геологиялық барлау жұмыстарының қарқынын күшейту және осы аудандарда ашылған мұнай кенорындарын игеруге дайындау туралы» арнайы қаулы қабылдаған еді. Сол жылы Ерали-



**«1992 жылдан бері мұнай ұңғыларын жөндеуге және бұрғылауға маманданған Қазақстан Республикасындағы алғаш құрылған жеке кәсіпорын – «КЕЗБИ» ЖШС-нің директоры қызметін бастаған еді»**

евтен барлаушылардың жаңа типті елдімекені салынып, бұрын Форт–Шевченко қаласында орналасқан «Мангышлакнефтеразведка» (МНГР) тресі сонда көшірілді. Геологиялық барлау мекемесінің қазіргі Қарақия ауданының орталығына орналасуы, қатынасы қиын Қарағандүбектен гөрі негізгі мұнай көзі шоғырланған жерлерге жақын орналасқан Құрықтың қолайлы болуымен байланысты еді. Бұл мекеменің одан бергі тарихына тоқтала кетсек, 1965 жылы геологтардың мекемесі сол кезде құрылысу қызу қарқынмен жүріп жатқан Ақтау қаласының іргесіндегі Приозерный кентінен салынған жаңа ғимаратқа көшірілді, кейін атауы да бірнеше рет ауысып, «МНГР» кешенді экспедициясы, «Маңғыстаумұнайгазгеология» ӨГБ, «Жарқын» мемлекеттік холдинг компаниясы, ақыры «Маңғыстаугеология» АҚ болып өзгерген.

Тыңнан табылған мұнайлы өлкені игеруге Ресейден, Өзірбайжан, Түрікменстан, Краснодар өлкесінен тәжірибелі инженер–техникалық мамандар тартылды. Туған жердің

ен байлығын игеруге араласқан өзі секілді көптеген талапты қазақ жастарымен бірге Бітім де жаңа кәсіпті меңгеруге зор ынтымақпен кірісті. Еңбек дегенде жанып тұрар жігіт тәжірибелі мамандардан бұрғылау ісінің қырсырын құлшына үйреніп, екі жылдың ішінде бұрғышының көмекшісінен 4–дәрежелі көмекші бұрғышы, 5–дәрежелі бұрғышы болып өсті. Бірақ, қол жеткенге қанағаттанып, қатардағы жұмысшы болып қала беруге қанғасізді мінез–қасиеті ерік бермей, Маңғыстаудың атағын әлемге әйгілеген мұнай байлығын игеруге білікті маман ретінде үлкен үлесімді қоссам деген арман–тілек ел астанасында жоғары білім алуға жетеледі. Ол 1965 – 1970 жылдар аралығында В.И. Ленин атындағы Қазақ политехникалық институтында үздіктер қатарында оқып, тау–кен инженері мамандығын алып шыққан соң, 1970–1971 жж. КазНИИМС лабораториясында аға инженер болып еңбек жолын жалғастырды. Сосын «Маңғышлақмұнайгазбарлау» экспедициясы тресінде мұнай және газ скважиналарының 5, 6–дәрежелі бұрғышысы, 1972–1974 жж. уча-



ске бастығы, бұрғылау жөніндегі аға инженер, бұрғылау бастығы, ПМК–67 (67 жылжымалы мехколонна) мекемесінде өндірістік–техникалық бөлім бастығы қызметтерін атқарды. Біраз жылдар үлкен ұжымда бірге еңбек еткен геолог–барлаушы аға буын өкілдері Әділ Нұрманов, Санақ Таяновжәнеполитехинституттықатар бітірген түлектер, әйгілі «МНГР»–дің мұрагері – «Маңғыстаугеология» АҚ–ның бұрынғы және қазіргі бас директорлары Сағынбай Қызылұлы, Гиззат Балмұханбетовтермен жұмыс бабында қоян–қолтық араласып, ортақ мақсатта тер төкті.

1973 жылы Маңғыстау аймағы өз алдына дербес облыс болып ашылған соң, көп ұзамай «Маңғышлақмұнайгазбарлау» тресі – «Маңғышлақмұнайгазбарлау» кешенді экспедициясы болып құрылды. Оның құрамындағы бұрынғы экспедициялар аудандық инженерлік технологиялық қызметке (РИТС) айналды. Экспедицияның барлық өндірістік бөлімдері барлаушылардың базалық поселкесі Ералиевке көшірілген еді. 1975 жылдан бастап «Маңғышлақмұнайгазбарлау»

экспедициясына техникалық бөлім инженері болып ауыстырылған маман өз білімі мен тәжірибесін шыңдауға ден қойды. 1974 – 1976 жж. кейіннен ірі мұнай кенорындарына айналған Қаражанбас, Қаламқас, Солтүстік Бозашы және Жалғызтебеден бұрғыланған скважиналардан мұнай фонтандары атқылып, ағыл–тегіл байлықтың көздері ашылған–ды. Осылай, өнегелі азаматтың өмірбаяны Маңғыстаудың мұнай–газ өндірісі өрлеген дәуірмен қатар өріліп жатты. 1977 – 1980 жылдар аралығында Бітім Кезбаевтың Ауғанстан Демократиялық Республикасында «Зарубежгеология» бірлестігінің қатарында аға инженер болып қызмет етуі, екінің бірінің, әсіресе қазақ баласының маңдайына бұйыра бермейтін абырой еді. Тапсырманы орындап елге қайтып оралған соң, 1980 – 1981 жж. технологиялық бөлім инженері, экспедицияның геологиялық партиясының техникалық бастығы қызметін атқарады. «Геологиялық іздегіру партиясы (Б.Өбішов, А.Нұрманов, Б.Кезбаев, С.Таянов, А.Волочаев, Е.Төреханов)

... және басқа да ұжымдар жоғары талап деңгейінен көріне білді. Бұл жұмыстарға МНГР кешенді экспедицияның барлық өндірістік мекемелерінің ұжымдары тікелей қатысып, өз үлестерін қосты», – деп жазылды сол кезең туралы «Маңғыстаумұнайгазбарлау» тресінің 50 жылдығына байланысты 2007 жылы «Нұрлы Әлем» бағдарынан жарық көрген «Олар алғашқылардың бірі болды» атты ұжымдық жинақта. Бітім Кезбаевтың Маңғыстау қара алтынының көзін ашудағы үлесі де орасан. Қасиетті өлкедегі көптеген кенорындарын ашуда айтарлықтай еңбегін сіңірген, атап айтқанда 1963–1988 ж.ж. аралығында Қаламқас, Қаражанбас, Жетібай, Комсомольская, Қолтық, Елемес, Сазтөбе, Нысановская секілді ірі кенорындарын ашуға қатысқан. 1987 – 1988 жж. өндірістік–диспетчерлік бөлімнің аға инженері, өндірістік–техникалық бөлімнің бұрғылау бойынша 2–санатты инженері болып табысты еңбек етіп, өзін білікті маман ретінде мойындатқан Бітім Кезбаев 1990 жылдан бастап «Табиғат» кіші кәсіпорынның директоры ретінде қызметін жалғастырды. Сол кезден–ақ нарықтық қатынастардың қатаң талабына бейімделіп жұмыс жүргізуді жолға қоя білген тәжірибелі бұрғышы маман, жоғарыда айтып өткеніміздей, 1992 жылдан бері мұнай ұңғыларын жөндеуге және бұрғылауға маманданған Қазақстан Республикасындағы алғаш құрылған жеке кәсіпорын – «КЕЗБИ» ЖШС–нің директоры қызметін бастаған еді.

Өткен он жыл белесінде кәсіпорын Маңғыстау және Атырау облыстары аумағында «Қарақұдықмұнай», «Қазақтүрікмұнай», «Теңге», «Маңғыстаумұнайгаз», «Кең–Сары», «Ақтау–Транзит», «МұнайФилд–Сервис», «КаспианОйлГаз», «Тас–

болат Ойл Корпорейшн», «Өзен–МұнайГаз», «ҚазМұнайГаз БӨ», «Емир–Ойл», «ХазарМұнай», «Шын–жыр» т.б. ірі компаниялар мен мұнай кәсіпшіліктерінің тапсырысы бойынша ұңғыларды күрделі жөндеу мен қалпына келтіру, сондай–ақ бұрғылау жұмыстарын атқарды. Бұның барлығы кәсіпорынға деген үлкен сенімнің орнығуы деп білеміз. «КЕЗБИ» ЖШС жыл өткен сайын тәжірибелі мамандармен, арнайы техникалармен, толық байланыс қызметтерімен жабдықталған, өз саласында бай тәжірбе жинақтаған кәсіпорынға айналды. Қазіргі таңда компания мамандары Ресейде, Украинада, Румыния мен Қытайда жасалған заманауи бұрғылау қондырғылары мен озық құрал–жабдықтарын пайдалану арқылы өндірісті өрге бастыруда. Бұл, сөз жоқ, келешекті кемел болжай білетін көреген басшының іскерлігінің арқасы екені түсінікті.

#### Қай марапатқа да лайық қайраткер

Ардагер мұнайшы осы саланы дамытуға қосқан ерен еңбегі үшін көптеген орден, медальдармен, құрметті атақтармен, мақтау қағаздарымен марапатталды. Олардың қатарында: «Қазақстан Республикасы жер қойнауының құрметті барлаушысы» дипломы, «Құрметті геолог–барлаушы» төсбелгісі, салалық министрліктердің, «ҚазМұнай–газ» АҚ–ның мақтау қағаздары мен құрмет хаттары, Маңғыстау облысының үздік кәсіпкері – «Жыл адамы» номинациясының жеңімпазы (2008), ҚР Президентінің, Маңғыстау облысы әкімінің алғыс хаттары, «Ауған соғысы ардагері», «Қазақстан мұнайына – 100 жыл» және «Өзен кенорнына – 40 жыл», «Маңғыстау мұнайына – 50 жыл» естелік төсбелгілері, I–II–III–дәрежелі «Атамекен» ордені, халықаралық «Алтын Феникс» сыйлығының иегері атағы, «Лучшие люди» халықаралық энциклопедия редакциясының дипломы т.б. бар. Ал, үздік кәсіпкердің Евразия экономика кеңістігіндегі «Үздік компания» дипломымен (2009), бүкіләлемдік «Миротворец» қайырымдылық альянсының «Алтын жұлдыз» белгісімен, «KazStimOil» 6–шы жылдық симпозиумында «Сала Ардагері» және Хрусталь

сыйлығы номинациясымен, 2011 жылы Францияда Жоғары сапалы қызмет көрсету номинациясы бойынша өткен XIII халықаралық конкурсында Жан Антуан Шаптал атындағы «Алтын Медальмен», «Алтын Ягуар» халықаралық лауреат атағымен марапатталуы, адал еңбегінің арқасында арманына қол жеткізген өндіріс қайраткерінің биік өресін, халықаралық деңгейдегі абырой–беделін паш етсе керек.



#### Елбасы Жолдауын нақты іспен қолдау

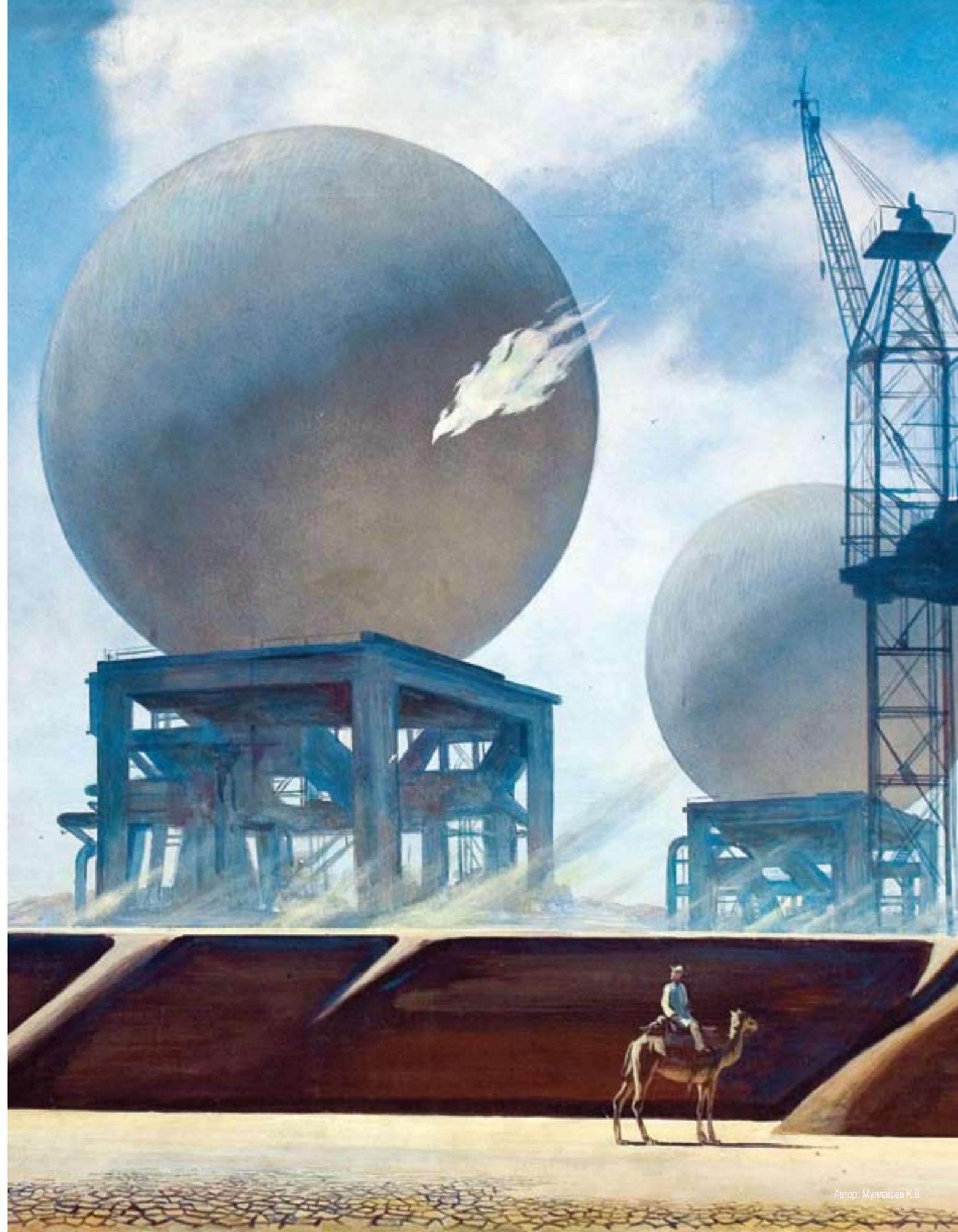
Елбасымыз Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан Халқына Жолдауларының басты тақырыбына айналған Қазақстан азаматтарының алдыңғы кезекте әлеуметтік мәселелерін шешу, әл–ауқатын арттыру, жұмыссыздарды жұмыспен қамту бойынша нақты тапсырмасын орындау мақсатында Бітім Кезбаев басқаратын компания 600–ден астам азаматты жұмыспен қамтамасыз етіп, мұнай–газ өнеркәсібіндегі қазақстандық үлесті арттыруға аянбай атсалысуда. Мұнайгаз саласының өндірістік қарқынын дамыту үшін маңызды қызмет көрсететін кәсіпкерлік

бағытында толайым табыстарға жеткен компания, алдағы асуларды бағындыру үшін уақыт талабына сай жетіліп, өмірдің өскелең жолымен өркендеуді өзінің айқын мақсат–міндеті етіп алға қойғаны сенімді нығайта түседі.

Бұрғылау компаниясы басшылығы аймақтағы қайырымдылық шараларға белсене қатысып, облыс көлеміндегі әлеуметтік–мәдени, спорттық шараларға демеушілік көмегін көрсетіп келеді. Айтар болсақ, соңғы екі жыл ішінде осы мекеме Бекет Ата қорына – 3 000 000 теңге (19.07.2010.), «Қазақстан Республикасы Ардагерлері Ұйымы» қоғамдық мекемесіне (19.04.2010.), «Жарылқау» қоғамдық қорына (06.09.2010.), Бекет Атаның 260 жылдығын өткізуге байланысты Қызыл өзен әкімшілігіне (10.09.2010.), «Боевое братство» қоғамдық қорына (24.01.2011.), «Интеллектуал» тележобасына (29.10.2010., 19.04.2011.), «Тағылым» қоғамдық қорына (19.05.2011.) 100 000 мен 120 000 теңге көлемінде, Маңғыстау мұнайының 50 жылдығына орай «Демеу» жеке қорына – 1 000 000 теңге (12.08.2011.), Батыс Қазақстан облысының су тасқынынан зардап шеккен тұрғындарына – 1 947 545 теңге, «Оқушы» орталығына 110 000 теңге (23.04.2012.) мөлшерінде қаржылай көмек берді. Сондай–ақ Ақтау қаласындағы Халықаралық балаларды қорғау күніне байланысты өткізілген мәдени–қайырымдылық шараларға қатысып, Маңғыстау облыстық балаларға арналған туберкулез диспансерінде емделушілерге электрондық құрал–жабдықтар мен теледидарды сыйлық ретінде табыс етті.

Ел–халқы қадір тұтар абыройлы азамат, аттан түспеген ардагер мұнайшы, білікті басшы, өнегелі әке, ақыл–парасатты ата атанған Бітім Тәжіғұлұлы Кезбаев татулық салтанат құрған құтты шаңырақ астында тәрбиелеп өсірген 4 баласынан 14 немере сүйіп отырған бақытты жан.

Мінеки, жарнама немесе құрбәсеке–байлық үшін емес, өзінің өте қарапайым мінезіне сай, еліне сіңірген ерен еңбегіне қарай айтып, сыпайылыққа сыйдыра мақтаған сыйлы ағамыз туралы шақтап жазғанымыз осы ғана еді.



...Разгадай:  
Почему люди тянутся к звездам?  
Почему в наших песнях  
Герой — это сокол?  
Почему все прекрасное,  
Что он создал,  
Человек, помолчав.  
Называет Высоким!  
Реки вспаивают поля.  
Города над рекой —  
В заре,  
И, как сердце, летит Земля,  
Перевитая жилами рек.  
Нелегко проложить пути  
До вчерашних туманных звёзд.  
Но трудней на земле найти  
Путь,  
Что в сердце своем пронёс.  
Что рекою прошёл по земле.  
Что навеки связал города.  
Что лучом бушевал во мгле.  
Освещая твои года.  
Нелегко,  
Но ты должен найти  
Путь,  
Что в сердце до звёзд  
Донес,  
Путь земной — продолженье пути  
До сегодняшних ярких звёзд..

Матерью степь  
мы называем.  
Девушкой  
мы скакуна называем.  
Мы —  
Все, что дорого, величаем  
Твоим  
именем,  
Женицина.  
Родина — женицина.  
История — женицина.  
Честь, Отвага,  
Поэзия — женицина.  
Художник свободу рисует — женичиной.  
Трава, лужайка, погода — женицина.  
Небо — наполовину женственно.  
Даже мужественность  
Моя.  
Может быть,  
поэтому женицины  
У мужских изголовий стоят.  
Даже грусть и метель —  
Женицина.  
Слава, смерть и тревога —  
Женицина.  
Я люблю тебя, жизнь,  
Беспокойная жизнь,  
Потому, что ты —  
Верная женицина.

Нет Востока,  
И Запада нет.  
Нет у неба конца.  
Нет Востока,  
И Запада нет,  
Два сына есть у отца.  
Нет Востока,  
И Запада нет.  
Есть  
Восход и закат,  
Есть большое слово —  
ЗЕМЛЯ!  
Большое на всех языках.  
Нет Батыев,  
Наполеонов,  
Есть  
Циолковские  
И Эйштейны,  
Нет — дивизий.  
Есть — миллионы.  
Есть — победы,  
И нет — ничейных.  
Потому что:  
Где-то смерть называют  
Гордостью,  
Смерть на свободе,  
Смерть за свободу.  
Я люблю тебя,  
Гордая жизнь.

Потому что  
Ты — революция!  
Люди!  
Граждане всей Вселенной!  
Гости галактик!  
Хозяева Шара!  
Вы не хотите  
пропасть бесследно?  
Живите,  
Живите,  
Живите с жаром!  
Живите, люди!  
Живите, люди.  
Вы совершили свой первый подвиг.  
Преодолели земную тягость,  
Чтобы потомки это запомнили —  
Преодолейте земные тяжбы!  
Реки, вспаивайте поля!  
Города,  
вставайте в заре!  
Пусть, как сердце, летит Земля,  
Перевитая жилами рек!  
Мы найдем.  
Мы должны найти  
Все ответы на тот вопрос.  
Путь земной —  
Продолженье пути  
До сегодняшних  
Взятых звёзд.

# 10 ЛЕТ В УЕФА

ФУТБОЛ – ЭТО ЖИЗНЬ! С ЭТИМ ДЕВИЗОМ СОГЛАСЯТСЯ МИЛЛИОНЫ БОЛЕЛЬЩИКОВ ПО ВСЕМУ МИРУ, КОТОРЫЕ БОЛЕЮТ ЗА СВОИ ЛЮБИМЫЕ СБОРНЫЕ И КЛУБЫ. ФУТБОЛЬНЫЕ БОЛЕЛЬЩИКИ ПО ВСЕМУ МИРУ – ЭТО ОТДЕЛЬНЫЙ НАРОД, КОТОРЫЙ НЕ ПОНИМАЮТ ТЕ, КТО НЕ ЛЮБИТ ФУТБОЛ ИЛИ ОТНОСИТСЯ К НЕМУ НЕЙТРАЛЬНО. СЕЙЧАС, В РАЗГАР ОЧЕРЕДНОГО СЕЗОНА ЛИГИ ЧЕМПИОНОВ И ОТБОРОЧНОГО ТУРНИРА НА ЧЕМПИОНАТ МИРА–2014, ВНИМАНИЕ КАЗАХСТАНСКИХ БОЛЕЛЬЩИКОВ ПРИКОВАНО К ВЫСТУПЛЕНИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ СБОРНОЙ КАЗАХСТАНА ПО ФУТБОЛУ.



На вопросы отвечает Саян Хамитжанов, Первый Вице-президент Федерации футбола Казахстана

В разгар футбольного сезона у всех болельщиков имеются вопросы, связанные с готовностью нашей команды к отборочным матчам, выступлением наших команд в еврокубках, развитием казахстанской футбольной инфраструктуры, принятием решения о революционном переходе всего казахстанского футбола на систему «осень-весна», запуском грандиозной, не имеющей аналогов в Восточной Европе программы развития детско-юношеского футбола и итогами, которые мы имеем после вступления в УЕФА десять лет назад.

## ЧТО МОЖЕТЕ ОТМЕТИТЬ ЗНАЧИМОГО, ПРОИЗОШЕДШЕГО В НАШЕМ ФУТБОЛЕ ИЗ ПРОШЕДШИХ ДЕСЯТИ ЛЕТ В СОСТАВЕ УЕФА?

У нас уже больше двух лет функционирует наша гордость – ультрасовременный стадион «Астана-Арена» – место проведения матчей национальной сборной, стадион, ставший одним из символов нашей столицы. Мы построили базу сборных команд «Талғар», где в прекрасных условиях готовятся наши сборные команды всех уровней.

Мы открыли технический центр ФФК, где готовим тренеров всех

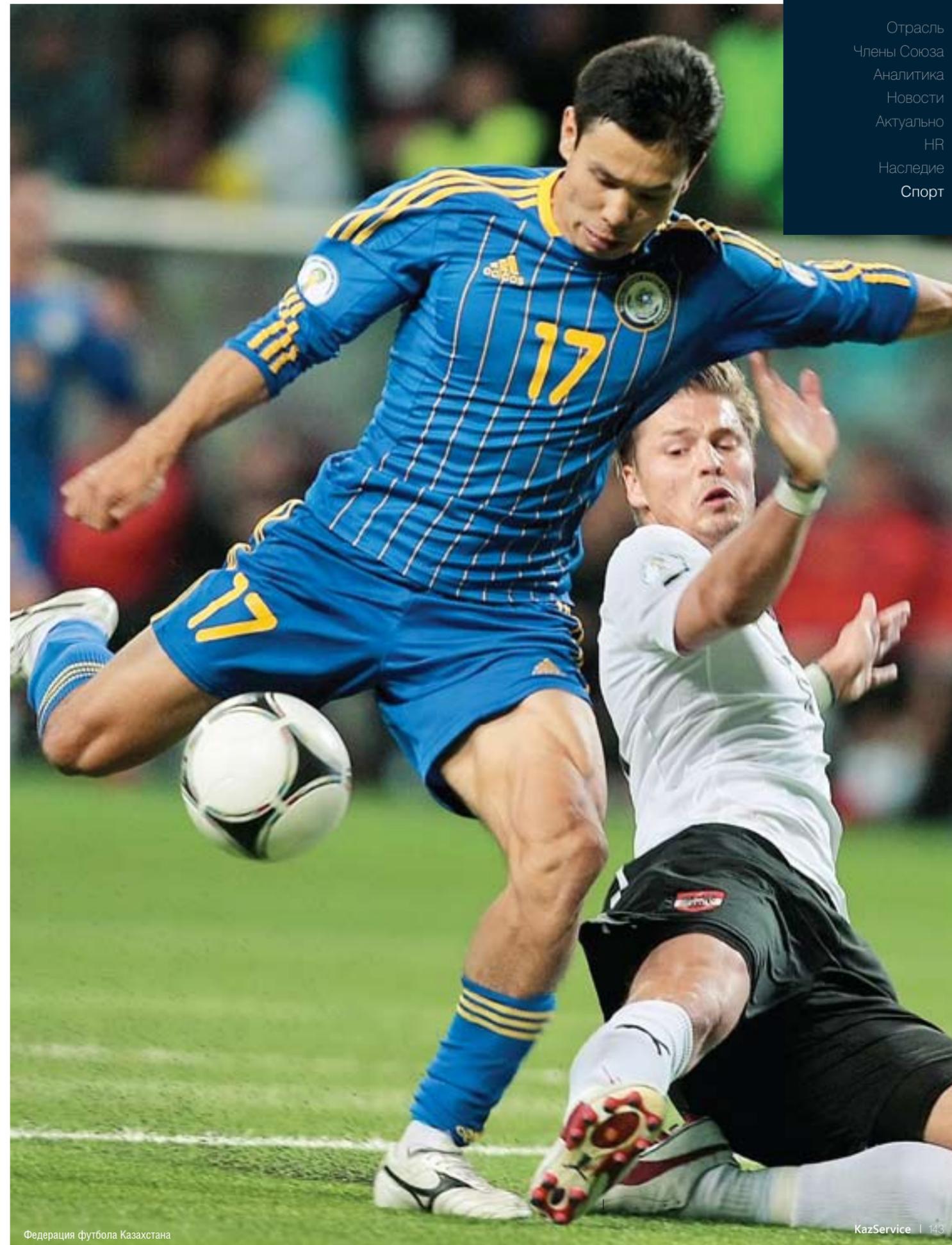


Федерация футбола Казахстана

видов квалификаций, включая PRO – это высшая степень тренерского образования УЕФА, дающая право тренировать любой европейский футбольный клуб или сборную команду. Казахстан третьим на постсоветском пространстве получил право обучать тренеров по лицензии PRO. Мы только-только вступили в «Судейскую конвенцию» УЕФА.

Теперь мы синхронизируемся с ведущими европейскими странами в сфере судейства – это касается и вопросов подготовки судей разного уровня, обмена теоретическими и практическими знаниями, системой взаимодействия с массовым и региональным футболом.

Наши сборные команды и клубы после перехода нашего футбола в



Федерация футбола Казахстана

УЕФА имеют возможность играть с ведущими командами Европы, повышая свое мастерство. Среди наших недавних соперников были сборные Германии, Англии, Португалии, Турции, Хорватии, Украины, Греции, Австрии, Сербии, Бельгии, Ирландии и Швеции. Ведь именно в матчах такого уровня мы можем расти! Наши болельщики могут воочию лицезреть звезд мирового футбола. Наш футзальный «Қайрат» стал одним из сильнейших клубов Старого Света, а Казахстан – одним из центров развития футзала в Европе.

#### КАК, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ИДЕТ РАБОТА ПО ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ФУТБОЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО?

Постепенная интеграция в европейскую футбольную семью вывела Казахстан на совершенно новые роли в УЕФА. Мы теперь не просто участники, мы – полноценные организаторы крупных событий континентального масштаба. Как вы знаете, в апреле нынешнего года Астана стала местом проведения представительного семинара УЕФА по маркетингу, а в октябре Алматы принимал матчи отборочной группы европейской квалификации чемпионата Европы среди юношей до 17 лет. Оба мероприятия были блестяще организованы ФФК и по обоим мероприятиям мы получили прекрасные оценки от должностных лиц УЕФА. Мы участвуем во многих европейских образовательных программах, готовя по европейским стандартам тренеров различной квалификации, арбитров, пресс-атташе, маркетологов. Сегодня уже можно с уверенностью говорить, что кроме задач по организации соревновательных мероприятий и процессов по подготовке футболистов мы реализуем важную образовательную миссию.

#### ГРАНДИОЗНЫМ ПРОЕКТОМ ФФК СТАЛА ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОГО ФУТБОЛА В РК. РАССКАЖИТЕ О НЕЙ ПОДРОБНЕЕ.

Создание концепции программы инициировал президент ФФК



Федерация футбола Казахстана

Адилбек Джаксыбеков, обозначив требования к ней: «Руководству ФФК разработать концепцию развития детско-юношеского футбола стратегического характера, рассчитанную на 10-летний период с учетом новейших достижений в данной сфере и основанную на лучших образцах современности». За основу структуры концепции и технологической базы было решено взять немецкую модель развития, которая зарекомендовала себя самым лучшим образом и неизменно дает результат: за последние 3 года сборная Германии выиграла чемпионаты Европы во всех 3 официальных возрастах: U-17, U-19, U-21. Стратегия и принципы концепции использовались исходя из футбольных

традиций, устоявшихся в Казахстане. Впервые в Казахстане мы начали готовить детей системно: по единой методике во всех городах страны, где базируются клубы Премьер-лиги. Уже открыты 5 таких центров: в Астане, Караганде, Павлодаре, Таразе и Актобе. Прогнозируя достижения, мы можем с уверенностью сказать, что уже через 5-6 лет мы получим первые результаты наших значительных сегодняшних усилий, причем эти результаты будут вполне конкретными – наши юношеские сборные будут легко проходить квалификационные турниры чемпионатов мира и Европы в своих возрастах! После достижения результатов юношеских и молодежных команд

мы рассчитываем, что и наша национальная сборная займет достойное место в современном мировом футболе. В концепции много новаций, ранее редко встречавшихся широкой общественности. Изменился сам подход к тренировочному процессу детей – как показала практика, возрастные и психозмоциальные факторы выходят на первый план. Ротация тренировочного, игрового и тактического процессов абсолютно различна у детей разного возраста, а вся система основана на пробуждении у детей восторга и радости от игры. Мы прекрасно понимаем, что нельзя судить об уровне казахстанского футбола только по выступлениям национальной сборной, у которой в арсенале имеются как горькие поражения на последних минутах, так и упущенные победы все на тех же последних минутах матча. Развитие футбола в стране требует системности и доступности и не может принести краткос-



Федерация футбола Казахстана



Bildbyran



Bildbyran



Федерация футбола Казахстана



Федерация футбола Казахстана

рочных или фрагментарных результатов. Именно развитие детско-юношеского футбола, в котором имеются элементы преемственности и перехода юных футболистов из одной возрастной категории в другую, позволит взрастить плеяду профессиональных футболистов, которые уже смогут оспаривать право Казахстана выступать на чемпионатах мира и Европы в 2020 и 2022 годах. Наш журнал желает удачи и ярких и красивых побед всем футболистам нашей страны и всем, кто любит футбол!



**АСТАНА – САНКТ - ПЕТЕРБУРГ**

**АСТАНА – ТАШКЕНТ**

**АСТАНА – БАКУ**

**АСТАНА – ОМСК**

**АСТАНА – ПЕКИН**

**АЛМАТЫ – КАЗАНЬ**

**АЛМАТЫ – ГОНКОНГ**

**7 жаңа**  
халықаралық бағыттар

**7 НОВЫХ**  
международных маршрутов

Орта және Оңтүстік Азияның үздік әуекомпаниясы, Skytrax World Airline Awards 2012



Бізбен бірге отбасы демалысын немесе іс-сапарды жоспарлау одан да ыңғайлырақ болды. «Эйр Астана» әуекомпаниясы 10 жылдық мерейтойына орай халықаралық бағыттар шеруін сыйлайды.

Планировать семейный отдых или деловую поездку с нами стало ещё удобней. В честь 10-летия авиакомпания "Эйр Астана" объявляет парад международных маршрутов.

Офисы продаж:  
г. Астана, ул. Кунаева, дом 14Б, офис 26  
тел.: +7 (7172) 584477  
г. Актау, 12 мкр., бизнес-центр "Атриум",  
здание №7, офис 12  
тел.: +7 (7292) 584477



# ҚҰРМЕТТІ ОТАНДАСТАР!

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

# ДОРОГИЕ СООТЕЧЕСТВЕННИКИ!

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



Қазақстанның сервистік  
компанияларының одағы

**KazService**

Союз сервисных компаний Казахстана