

# KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Октябрь - Декабрь 2015 /// №4 (14)

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

# ИТОГИ 2015

ГОДА

**БУДУЩЕЕ  
НЕФТИ**

**РЕКОМЕНДАЦИИ ОТ  
КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ**

[WWW.KAZSERVICE.KZ](http://WWW.KAZSERVICE.KZ)



# Kazakhstan Caspian Offshore Industries LLP

Project Management Engineering

EPC of integrated topsides, offshore/onshore modules, hook up, commissioning and maintenance services

Marine and Onshore Logistic Base services



Legal Address:

130000 Microdistrict 29A, Grand Nur Plaza Business Centre 3rd floor, Aktau city Mangystau region, Republic of Kazakhstan

Headquarter:

Republic of Kazakhstan, Aktau city Mangystau region, Tupkaragan area, village S. Shapagat, «Temir at» Oil and Gas Offshore Facilities Fabrication Yard

Telephone: +7 7292 425 400

Fax: +7 7292 425 403

Branch office:

060000, Abay street 12/A, Atyrau city, Atyrau region, Republic of Kazakhstan

Telephone: +7 (7122) 900600

Fax: +7 (7122) 900600

www.kcoi.kz



www.ecos.kz  
+7 727 356 33 56

# КОМПАНИЯ ECOS

Более 20 лет ТОО «Компания ECOS» успешно осуществляет поставки сертифицированного оборудования от ведущих мировых вендоров для обеспечения безопасности на промышленных объектах, оказывает сервисную поддержку поставляемого оборудования на всей территории Казахстана.

2 аккредитованные лаборатории 11 филиалов и представительств 250 высококвалифицированных специалистов

Алматы Астана Актау Уральск Аксай Актюбинск Кызылорда  
Атырау Шымкент Павлодар Усть-Каменогорск Караганда Атырау

Одним из ведущих направлений деятельности Компани ECOS является реализация проектов по противопожарной защите «под ключ» на объектах нефтегазовой отрасли Казахстана, включая обследование объекта, подготовку концепции защиты объекта, разработку и согласование проектной документации, поставку оборудования, монтажные и пуско-наладочные работы, сдачу смонтированных систем безопасности государственным органам, а также осуществление сервисного обслуживания.

050052, г. Алматы, Ауэзовский район, мкр. Астана, строение 1/6

More than 20 years LLP "Company ECOS" successfully carries out deliveries of certified equipment from the leading vendors to provide security at the industrial facilities, and rendering services for supplied equipment throughout Kazakhstan.

2 Accredited laboratories 11 Branch offices and representative offices 250 highly qualified specialists

Алматы Астана Актау Уральск Аксай Актюбе Кызылорда  
Атырау Шымкент Павлодар Усть-Камеиогорск Караганда Атырау

One of the main activities of the Company ECOS is the implementation of projects in the field of fire protection on «turnkey» basis at the objects of oil and gas industries of Kazakhstan that includes site survey, preparation of the concept for object protection, development and coordination of project documentation, equipment supply, installation and commissioning works, handover of installed security systems to the public authorities, as well as provision of maintenance service.

050052, Almaty city, Auevov district, micro district Astana, construction 1/6





The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

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

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

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

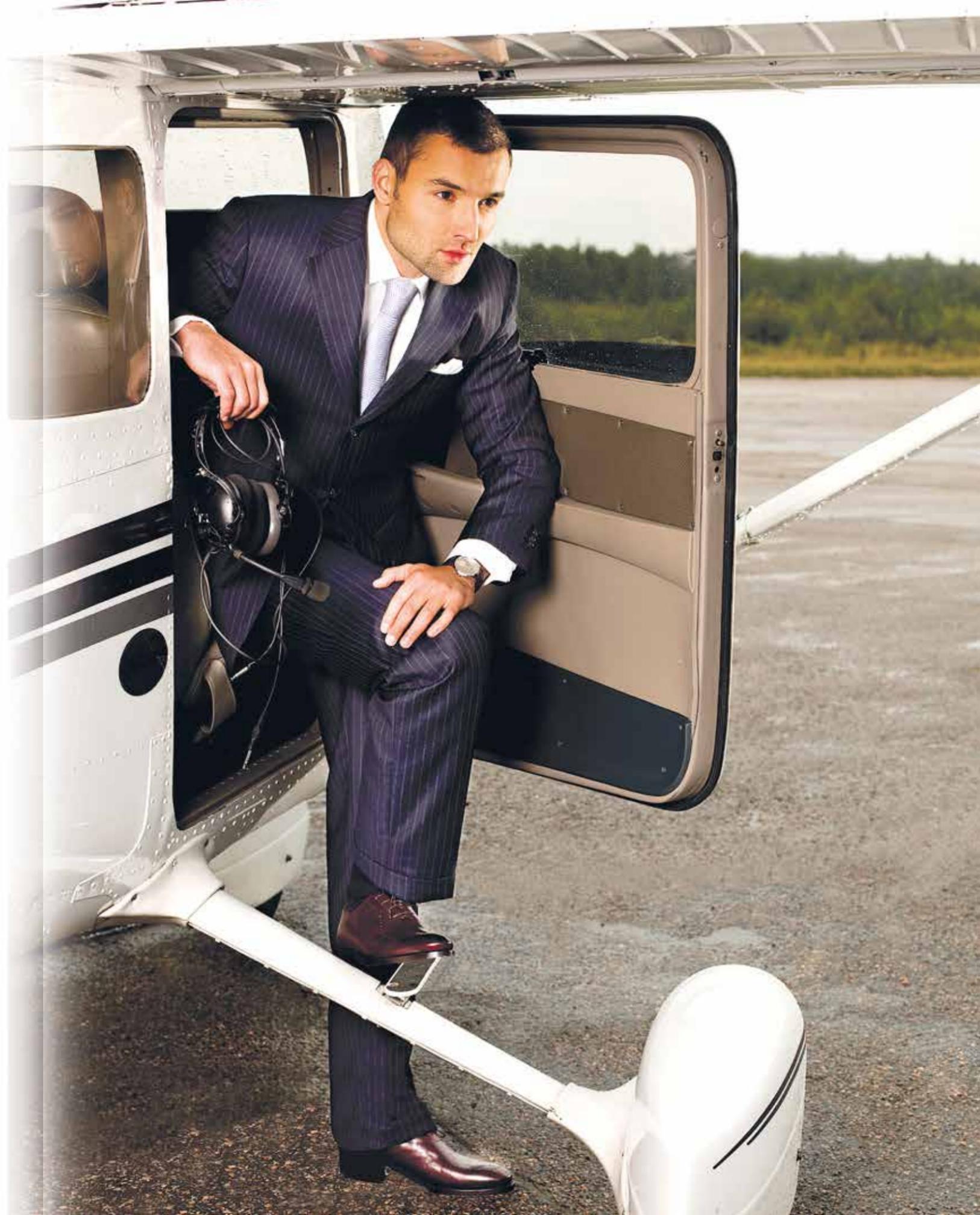
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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

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

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

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



**ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ**

«Қазақстанның сервистік компанияларының одағы» ЗТБ (KAZSERVICE)

**БАС РЕДАКТОР**

Д. АУҒАМБАЙ

**РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС**

Е. Огай  
«ҚазМұнайГаз» бұрғылау және өндіру технологиясы ғылыми-зерттеу институты» ЖШС бас директорының өңдеу, өндіру және бұрғылау бойынша орынбасары

М. Мырзағалиев  
Қазақстан Республикасы энергетика вице-министры

Д. Ауғамбай  
KAZSERVICE одағының бас директоры

Р. Жақсылықов  
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Құдайберген  
KAZSERVICE одағының төрағасы

А. Тоқаев  
«Қазгипропетротранс» ЖШС Бас директордың кеңесшісі

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

**ДИЗАЙН, БЕТТЕУ**

Н. Саринова

Журнал 13.11.2012  
Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігінде тіркелген. Тіркеу куәлігі № 13153-Ж

Редакцияның мекен-жайы:  
010000, Қазақстан Республикасы, Астана қ., Сауран көшесі, 3/1. «Сармат» ТҮК, ВП-10

Тел./факс: +7 7172 66 56 34  
e-mail: info@kazservice.kz  
www.kazservicemag.kz

Таралымы 3 000 дана  
©KAZSERVICE, 2015

**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ**

ОЮЛ «Союз сервисных компаний Казахстана» (KAZSERVICE)

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**

Д. АУҒАМБАЙ

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

Е. Огай  
Заместитель Генерального директора по разработке, добыче и бурению ТОО «Научно-исследовательский институт технологий добычи и бурения «КазМунайГаз»

М. Мирзағалиев  
Вице-министр энергетики Республики Казахстан

Д. Ауғамбай  
Генеральный директор Союза KAZSERVICE

Р. Жақсылықов  
Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген  
Председатель Союза KAZSERVICE

А. Тоқаев  
Советник Генерального директора ТОО «Қазгипропетротранс»

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

**ДИЗАЙН, ВЕРСТКА**

Н. Саринова

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

Адрес редакции:  
010000, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Сауран 3/1. ЖК «Сармат», ВП-10

Тел./факс: +7 7172 66 56 34  
e-mail: info@kazservice.kz  
www.kazservicemag.kz

Тираж 3 000 экземпляров  
©KAZSERVICE, 2015

**FOUNDER AND PUBLISHER**

Association of service companies of Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

**EDITOR-IN-CHIEF**

D. AUGAMBAY

**EDITORIAL BOARD**

E. Ogay  
Deputy General Director on the development, exploration and drilling affairs, KazMunayGas scientific-research institute for production and drilling technologies, LLP

M. Mirzagaliyev  
Vice-minister of Energy of the Republic of Kazakhstan

D. Augambay  
General Director of KAZSERVICE Association

R. Zhaksylykov  
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen  
Chairman of KAZSERVICE Association

A. Tukayev  
Advisor to the General Director of Kazgipronefttrans, LLP

D. Salimbayev  
Director, Government Relations & Public Affairs, Total E&P Kazakhstan

**DESIGN, LAYOUT**

N. Sarinova

The Magazine is registered in the Ministry of Culture and Information of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate No. 13153-Ж as of 13.11.2012

Address of the editorial office:  
010000, 3/1, Sauran street, VP-10, Sarmat LC, Astana, the Republic of Kazakhstan

Tel./fax: +7 7172 66 56 34  
e-mail: info@kazservice.kz  
www.kazservicemag.kz

Circulation 3 000 copies  
©KAZSERVICE, 2015

# АО КОМПАНИЯ «МОНТАЖСПЕЦСТРОЙ»

MCC

Проектирование, поставки, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы на сложных промышленных объектах.



PC\_Gas Package Tranche 1&2 Agip KCO\_2007-2011



**Наши приоритеты:**  
- Обеспечение высоких показателей по ОЗТБООС;  
- Внедрение прогрессивных технологий;  
- Взаимовыгодные и долгосрочные партнерские отношения.

EPC North Offsites Agip KCO 2005-2012



EPC\_Tanks\_Agip KCO 2004-2010



PC\_Construction Services KPO BV 2013-2016



EPC Main Piperacks Agip KCO 2005-2006



PC\_Construction services KPO BV\_2013-2016



EPC Power Plant Maersk 2014-2015



050031, Республика Казахстан  
г. Алматы, ул. Толе би, 291-291А  
тел.: +7 727 268 03 50; факс: +7 727 268 03 37  
e-mail: 01@mcc.kz; web-site: www.mcc.kz



НОВОСТИ

- 16 СЕМИНАР ТШО ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ
- 17 ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО
- 18 ЗАСЕДАНИЕ ЧЛЕНОВ ПРЕЗИДИУМА
- 20 ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С НСОС
- 21 КОМПАНИЯ «CDCS» СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ ISO
- 22 ФОРУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ «ПБР-ПУУД» ТШО
- 28 СОВЕЩАНИЕ В КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ
- 30 КОМПАНИЯ «ФИРКРОФТ» УСИЛИВАЕТ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В КАЗАХСТАНЕ С ПОМОЩЬЮ СОЗДАНИЯ НОВОГО СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С КОМПАНИЕЙ «ЦЕНТРАЗИЯ ГРУП»
- 32 ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С ТШО



30

- 36 КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА
- 40 РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ – ОСНОВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА
- 46 ПАРТНЕРСТВО ЧЕРЕЗ КОНСОРЦИУМ

БЛИЖНИЙ ВОСТОК

- 54 КАЗАХСТАНСКО-ЛИВАНСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
- 62 «ССС: МЫ ДЕЛИМСЯ СВОИМ МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ В КАЗАХСТАНЕ»
- 72 БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ СОТРУДНИЧЕСТВА
- 80 ОПЫТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ
- 82 РЕКОМЕНДАЦИИ И СОВЕТЫ КПО



22

КОМПАНИИ

- 90 ТОО «ЕРАМ КАЗАХСТАН»
- 94 «КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ»
- 89 НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАШЕГО БИЗНЕСА
- 102 СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ТЕХНОЛОГИИ

- 106 НИОКР ПО-КАЗАХСТАНСКИ, ИЛИ \$6 ЗА БАРРЕЛЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДОБЫТОЙ НЕФТИ

ИТОГИ ГОДА

- 110 ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ЗА 2015 ГОД

АНАЛИТИКА

- 114 БОЙТЕСЬ ДАНАЙЦЕВ, ТРАГИЗМ ПРИНОСЯЩИХ
- 120 О НЕФТИ И ЕЁ БУДУЩЕМ
- 128 БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ИНЖИНИРИНГЕ

EVENTS

- 132 2016 ГОД – ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД ДЛЯ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА
- 136 КЮЭ-2015: СОХРАНИТСЯ ДОМИНИРУЮЩАЯ РОЛЬ НЕФТИ И ГАЗА В ГЛОБАЛЬНОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ БАЛАНСЕ
- 138 ENACTUS 2015 WORLD CUP
- 142 «АСТАНА» ПОДАРИЛА НАМ ФУТБОЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК



ENGINEERING EXCELLENCE

ILF - Your trusted partner in Kazakhstan!

ILF's strength is based on its highly motivated staff who have gained many years of experience working on complex projects at home and abroad.

> 2,000 employees	> 40 offices	> 6,000 projects	> 100 countries	since 1967
----------------------	-----------------	---------------------	--------------------	---------------

ILF Consulting Engineers offers clients innovative engineering and consulting services as well as interdisciplinary project planning in the following fields:

- Oil and Gas
- Water and Environment
- Energy and Climate Protection
- Transport and Structures

ILF's services

- Consultancy
- Project management
- Feasibility studies
- Optimisation studies
- Design and planning
- Construction supervision

ILF Consulting Engineers

Office 609, Business Centre "Old Square"  
98 Panfilov Street, 050000  
Almaty, Kazakhstan  
Tel.: +7 (727) 313 07 17  
Fax: +7 (727) 313 07 18  
E-Mail: info.kaz@ilf.com



## Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



ТОО «КАЗАНАДА»

г. Астана. Отрасль: сервис

■ Медицинское обслуживание нефтедобывающего и горнодобывающего секторов Казахстана



ТОО «INSTAR LOGISTICS»

г. Алматы. Отрасль: грузоперевозки и экспедиция

■ Перевозка крупногабаритных и тяжеловесных грузов, авиaperевозки, ж/д перевозки, автоперевозки, морские перевозки, таможенное оформление, сертификация, промышленная безопасность



ТОО «PSI ENGINEERING»

г. Алматы. Отрасль: проектирование

■ Инженерное проектирование



ТОО «ДЕНХОЛМ ЖОЛДАС»

г. Атырау. Отрасль: строительство, ремонт, монтаж

■ Подрядчики по реконструкции, модернизации, капитальному ремонту зданий, Подрядчики по строительству зданий и сооружений



ТОО «СЕНИМДИ КУРЫЛЫС»

г. Атырау. Отрасль: строительство

■ Промышленное строительство



ТОО «МАНГИСТАУ ИНЖИНИРИНГ»

г. Актау. Отрасль: проектирование

■ Инженерные изыскания и проектные работы для строительства



ТОО «ASIA PETRO SERVICE»

г. Актау. Отрасль: сервис

■ Нефтепромысловая химия



ФИЛИАЛ «ФИРКРОФТ ИНЖИНИРИНГ СЕРВИСЕЗ ЛИМИТЕД»

г. Атырау. Отрасль: сервис

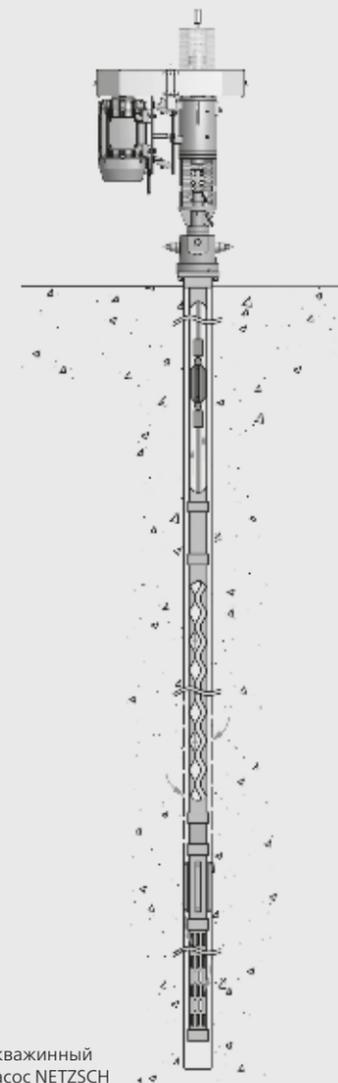
■ Рекрутинговое агентство по подбору и найму кадров



Идеальные решения для морской и наземной добычи, транспортировки и переработки нефти

Как эксперт по производству скважинных и наземных насосов, мы изготавливаем нефтепромысловые насосные системы в соответствии с наивысшими стандартами качества. Вязкость вашей сырой нефти, содержание в ней газа или песка не имеет значения для эксцентриковых винтовых насосов NETZSCH — наша спиральношовная роторная система не имеет равных.

Благодаря многолетнему опыту и обширным практическим знаниям наши насосы надежны, безопасны в работе и имеют низкий уровень расходов в течение жизненного цикла. По поводу соответствия требованиям API (Американский нефтяной институт) звоните на контактные номера телефонов.



Скважинный насос NETZSCH



Перекачивающий/мультифазный насос высокого давления NEMO®

# NETZSCH

ТОО «НЕТЧ Казахстан»

Офис 901, Бизнес-центр «Кулан»  
просп. Достык, 188  
Алматы, 050051  
Тел.: +7 727 259 99 65  
info.nka@netsch.com  
www.netsch.com

## Планы на 2016 год

**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана



Подводя итоги 2015 года, хотелось бы остановиться на ключевых событиях, которые имели место. В первую очередь, стоит отметить активное взаимодействие с крупными операторами в формате периодических консультаций и их рекомендаций местным компаниям по участию в предстоящих проектах расширения. Эти рекомендации действительно позволяют компаниям обратить внимание на те аспекты, на которые обращается внимание при прохождении процедуры предквалификации.

Радует то, что всё большее количество предприятий всерьез задумывается о повышении своей производительности и конкурентоспособности за счет изучения методов бережливого производства, которым в этом номере журнала уделяется особое внимание. Эти методы, о которых рассказывалось в предыдущих номерах журнала, действительно являются способом изменить свои взгляды на внутренние процессы, прямо и косвенно влияющие на деятельность предприятия.

Поскольку инструменты бережливого производства, также известные как инструменты Кайдзен, изменяют подходы предприятия в части планирования и управления, местным компаниям необходимо наконец обратить на них внимание. Поскольку крупные операторы и иностранные компании в своей работе применяют стандарты и методы, близкие или схожие с этими инструментами, то наши компании смогут соответствовать требованиям, которые предъявляются операторами к своим заказчикам. Это особенно важно в преддверии реализации проектов будущего расширения, которые скоро будут запущены.

В этом году мы укрепили роль Союза в качестве диалоговой площадки, накопив потенциал, который будет использован в следующем году для достижения поставленных целей.

От имени членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана поздравляю Вас с Днем независимости нашей страны и наступающим Новым годом.

**Желаю Вам успехов  
и новых достижений в 2016 году!**



## СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE) ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ПОРЯДКА 100 НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

■ KAZSERVICE работает над вовлечением отечественных компаний в крупные проекты расширения в рамках задач по увеличению доли местного содержания

■ KAZSERVICE организует ежегодные конференции, ставшие признанной площадкой для обсуждения актуальных и острых проблем, имеющих в отрасли

■ KAZSERVICE выпускает свой информационно-аналитический журнал, который рассказывает о текущих трендах и новостях в нефтесервисной отрасли Казахстана





**АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН**  
Председатель,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

Последние три месяца выдались очень насыщенными. Было проведено большое количество мероприятий со стороны Союза и наших партнеров. Среди которых хотел отметить проведение двух деловых завтраков с участием членов Президиума Союза и руководством крупных нефтегазовых операторов в лице «Тенгизшевройл» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани».

На деловом завтраке с новым руководством ТШО обсуждались насущные вопросы развития подрядной индустрии и статус проекта будущего расширения ТШО.

Данный проект находится на последней стадии утверждения со стороны акционеров, и мы надеемся, что в следующем выпуске журнала можно будет анонсировать принятие финального инвестиционного решения, который дает старт долгожданному проекту.

В рамках увеличения доли казахстанского содержания в ПБР, ТШО провел большой форум для казахстанских и зарубежных строительных компаний, на котором были достигнуты договоренности по партнерской и совместной работе между оператором и местными компаниями в рамках нефтегазового строительства.

Так, при содействии Союза создаются несколько крупных консорциумов с участием казахстанских компаний.

Консорциумы будут выполнять весь спектр работ и услуг в сфере промышленного строительства. Основная идея создания консорциума заключается в поддержке отечественных компаний путем получения от иностранных компаний опыта, технологий, специфики управления проектом и финансами.

Создание консорциума не предполагает вовлечения местных компаний в простые субподрядные работы, а представляет собой полноценное партнерство между мировыми и отечественными компаниями, где все участники вносят и получают одинаковую долю и маржу от заказчика.

Вышеуказанные факторы отличаются от обычной практики тем, что обычно зарубежные генеральные подрядчики берут на субподряд казахстанские компании с минимальной маржой. Об одном из консорциумов на страницах журнала расскажет генеральный директор компании «GATE» г-н Серхат Пютюртели.

**Поздравляю с наступающими праздниками и желаю плодотворного года!**



**РАШИД  
ЖАКСЫЛЫКОВ**  
Председатель президиума,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

В своём послании Глава государства сказал: «Вступление Казахстана в ВТО открывает новые возможности, как для наших экспортеров, так и для иностранных инвесторов, которые придут в ключевые сектора нашей экономики». Казахстан готовится к равноправной конкурентной борьбе на рынке нефтесервиса. Союз нефтесервисных компаний Казахстана постоянно поднимал вопрос создания совместных предприятий и консорциумов между иностранными и местными компаниями. Данный формат сотрудничества позволит получить опыт и технологии, которые помогут нашим предприятиям стать конкурентоспособнее.

Мероприятия, проводимые по инициативе Союза, преследуют цель не только диалог с недропользователями, но и сотрудничать предприятиям между собой. «Бірлік болмай, тірлік болмас» – объединив усилия,

можно достичь синергии в развитии профессиональных кадров, реализации проектов и получении необходимого производственного опыта.

В этом году Союз уделял много внимания вопросам развития местного содержания, часть из которых нашли своё решение, а часть – находится в процессе поиска своего решения. Работа, проводимая совместно с членами и партнерами Союза, обязательно найдет свое продолжение.

В этом году наша страна отмечает 24-летие своей независимости. В этот знаменательный день я желаю всем соотечественникам крепкого здоровья, взаимопонимания, терпения, сплочённости и достижения поставленных целей. Также хотел бы поздравить всех наших зарубежных партнеров с Рождеством и пожелать всем счастливого нового года!

## СЕМИНАР ТШО ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

18 сентября 2015 года в г. Атырау прошел Союз нефтесервисных компаний Казахстана совместно с компанией «Тенгизшевройл» провел семинар для строительных компаний по проекту оператора. В семинаре приняли участие представители 35 строительных компаний Казахстана. Главной темой данного мероприятия стало участие казахстанских компаний на строительных работах ТШО



Семинар открыл Кевин Касснер, Директор по строительству и инжиниринговому базового бизнеса ТШО, который сообщил о том, что за последние два года потенциал казахстанских компаний значительно вырос, что ведет к повышению казахстанского содержания в проектах ТШО.

В 2014 году на казахстанские товары и услуги недропользователь потратил рекордные 2,4 млрд. долларов США. ТШО стремится к поиску новых сервисных компаний и казахстанских производителей, которые отвечают требованиям оператора. Кроме того, ТШО работает в тесном сотрудничестве с Союзом нефтесервисных компаний Казахстана и других отраслевых ассоциаций, изучая возможности для местных подрядчиков.

Одной из тем, которая является важной для ТШО и его подрядчиков, является аспекты, связанные с экологией, охраной труда и безопасностью. В этой связи, на семинаре была проведена презентация отдела ТБ ТШО для потенциальных подрядчиков. Одним из основных приоритетов для ТШО всегда была

и остается безопасность, в связи с чем был разработан специальный процесс управления вопросами охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды в подрядных организациях (CHESM). Главной целью CHESM является предотвращение происшествий, связанных с нару-

составление плана по снижению рисков. Уже существующих подрядчики должны разработать и согласовать его в течении 45 дней, а новые подрядчики должны будут представить такой план перед началом работ. Контроль за ходом исполнения будет проводиться на ежеквартальной основе.

**Кевин Касснер: «Я благодарен Союзу нефтесервисных компаний Казахстана за организацию сегодняшнего семинара, который приведёт новых потенциальных игроков для внесения их в список текущих подрядчиков»**

шением техники безопасности, нанесением ущерба здоровью работников и окружающей среде в подрядных организациях. Данный процесс применяется на всех подрядных компаниях, осуществляющих работы на территории оперативного контроля ТШО. CHESM соответствует требованиям законодательных актов Республики Казахстан и международных стандартов в области ОТ, ТБ и ООС. Согласование на привлечение к работам напрямую зависит от присвоенной категории CHESM (A,B,C,D,L). Для всех подрядных организаций, которым выставлены оценки C и D, обязательно

Ключевые требования для потенциальных подрядчиков представлены следующим образом:

- Наличие действительных и соответствующих лицензий;
- Наличие минимального опыта работы в соответствующей сфере (пять лет);
- Возможность предоставления услуг на Тенгизе;
- Обеспечение производственной базы на Тенгизе;
- Квалифицированный лицензированный персонал и оборудование для осуществления одного или нескольких видов строительных работ или предоставления услуг.

Для компаний, которые не работали в системе ТШО, в ходе семинара специалисты оператора проинформировали о том, что была разработана и внедрена веб-программа «Выражение заинтересованности поставщика» (SEOI), с целью содействия поставщикам самостоятельно регистрироваться, используя возможности доступного внешнего интернет-портала ТШО. SEOI является веб-программой, предназначенная для использования поставщиками, заинтересованными в сотрудничестве с ТШО, при помощи которой они смогут по-

дать свою заявку в режиме онлайн на внешнем веб-сайте ТШО. Она улучшает процесс регистрации поставщиков, делая этот процесс прозрачным, эффективным, удобным для пользования, а также позволит ТШО и поставщикам взаимодействовать на единой веб-платформе.

Заключительной частью семинара стала так называемая «работа над ошибками». Вследствие строгого отбора подрядчиков, множество компаний не проходят его. На семинаре были озвучены самые частые ошибки, допускаемые местными компаниями, при подаче заявки

на участие в предквалификации. Основываясь на них, специалисты ТШО выдвинули несколько рекомендаций для потенциальных подрядчиков.

Подобные мероприятия указывают на желание ТШО сотрудничать с казахстанскими компаниями и передавать профессиональный опыт. Союз нефтесервисных компаний Казахстана совместно с ТШО стремится найти все возможные пути повышения казахстанского содержания, а также призывает иностранные и местные компании создавать совместные предприятия и консорциумы. **KS**

## ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО



Союз нефтесервисных компаний Казахстана наградила Президента АО «Эйр Астана» Питера Фостера медалью «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін». Она была вручена руководителю авиакомпании за развитие и укрепление партнерских отношений. С 2011 года национальный перевозчик

выступает официальным партнером ежегодной конференции «Казнефтегазсервис» и ряда других мероприятий Союза.

Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума, выразил благодарность за оказание поддержки представителям Союза в регулярных деловых перелетах в регион Запад-

ного Казахстана. «Эйр Астана» является примером успешного сотрудничества национальной и иностранной компаний. Думаю, что выражу мнение большинства в нашей отрасли, если отмечу улучшение стандартов сервиса и позитивный имидж социально ответственного предприятия, отметил Р. Жаксылыков. **KS**

## ЗАСЕДАНИЕ ЧЛЕНОВ ПРЕЗИДИУМА

*5 октября 2015 года в г. Алматы прошло очередное заседание членов Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана. На заседании обсуждались текущие проблемы и план работы Президиума на 2016 год. Также обсуждался вопрос, связанный с обновлением состава Президиума, связанный с предусмотренной ротацией*



**ИБРАГИМ АҚДРАШЕВ**

По итогам собрания было решено одобрить отчет о проделанной работе в 2015 году и утвердить план работы на 2016 год с учетом всех рекомендаций и пожеланий, поступивших от членов Президиума Союза. Единоголосным решением в новый состав Президиума Союза были приняты Марат Орманов, Генеральный директор АО «НМСК «Казмортрансфлот», Ибрагим Акдрашев, Учре-



**БАУЫРЖАН ИСАБАЕВ**

дитель ТОО «Нефтестройсервис» и Бауыржан Исабаев, член совета директоров «BI-Group». Также, по ротации из состава Президиума Союза вышли Акылбек Алибеков, Директор ТОО «Строй-сервис и К», Татьяна Мамаева, Региональный директор по Мангистауской области и Заместитель генерального директора ТОО «Актауский машиностроительный завод», Серболат Шораев, Региональный



**МАРАТ ОРМАНОВ**

директор по Атырауской области и Директор ТОО «Logic Services», Ержан Сырымов, Директор ТОО «Германишер Ллойд Индастриал сервисез Казахстан» и Бахытбек Катен, Директор ТОО «APMG EPC». В тот же день было проведено общее собрание членов Союза, на котором был заслушан отчет о проделанной работе в 2015 году, и был обсужден план работы Союза на 2016 год. **KS**

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ПОБЕДИТЕЛИ  
SKYTRAX 2012-2015

 **air astana**

От лица авиакомпании «Эйр Астана» благодарим вас за выбор и доверие. В четвертый раз мы стали «Лучшей авиакомпанией Центральной Азии и Индии».





## ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С NSOC

7 октября 2015 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел деловой завтрак с участием членов Президиума Союза и руководством «Норт Каспиан Оперейтинг Компани»

Президиум Союза был представлен владельцами и руководителями таких ведущих нефтесервисных компаний, как «Нефтестройсервис», «VI Group», «КАЗГИПРОНЕФТЕРНАНС», «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор», «FracJet», «Kazpetrodrilling», «Казмортрансфлот», «Актауский машиностроительный завод» и т.д. NSOC был представлен Ж.Марабаевым, Заместителем первого управляющего директора.

На данной встрече участники обсудили темы, связанные с последними изменениями в NSOC (организационные изменения, текущие работы); с уве-

личением цен на услуги подрядчиков, в связи с их потерями; с уменьшением периода оплаты NSOC до 10-15 дней после подписания акта о выполненных работ. Также в рамках встречи были проведены краткие презентации нескольких компаний.

Данные встречи проводятся на ежеквартальной основе, что позволяет участникам обсудить общее развитие нефтяной промышленности и планы дальнейшего сотрудничества. Также члены Президиума проводят деловые встречи с главными управляющими ведущих нефтяных компаний. **KS**

## КОМПАНИЯ «CDCS» СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ ISO

6 ноября 2015 года сертификационная компания «Bureau Veritas» подтвердила соответствие компании «Каспиан Девелопмент Кампани Сервисез» («CDSC») требованиям международных стандартов ISO 9001:2008 и OHSAS 18001:2007

Основной деятельностью компании «CDSC» является предоставление крановых услуг и перевозка негабаритных грузов. Это та сфера деятельности, где требуется обеспечение повышенной безопасности производства работ и четкой организации производства.

В условиях сложившейся ситуации на рынке и общего экономического положения в Казахстане сервисные компании ищут механизмы обеспечения устойчивости бизнеса, в том числе, посредством внедрения современных технологий менеджмента.

В целях создания и внедрения набора элементов управления, снижающих бизнес-риски деятельности, а также риски в области охраны здоровья и профессиональной безопасности, в компании было принято решение о создании модели управления, основанной на требованиях международных стандартов «Система менеджмента качества – Требования» и OHSAS 18001:2007 «Системы менеджмента профессионального здоровья и безопасности – Требования».

При этом основное требование руководства компании не заключалось лишь в получении



формальной «бумаги», подтверждающей факт наличия системы менеджмента. В компании проработан жизнеспособный пакет управляющих воздействий, созданный с учетом специфики деятельности компании, понятный пользователям, несущий измеримые критерии результативности процессов (KPI).

Реализация проекта осуществлялась около года и сопровождалась глубокой реструктуризацией и оптимизацией бизнес-процессов, повышением общей юридической и технической грамотности коллектива компании, установлением четких алгоритмов взаимодействия, как внутри структурных подразделений, так и с заказчиками компании, выстраиванием системы планирования и отчетности, обеспе-

чением системы мониторинга. На базе компании был открыт учебный центр по повышению квалификации крановщиков.

При реализации требований OHSAS 18001:2007 была проведена глубокая проработка всех опасностей и осуществлена оценка рисков в области охраны труда и профессиональной безопасности. Всё это было направлено на обеспечение недопустимости травматизма и улучшения условий труда сотрудников компании.

Для подтверждения соответствия был выбран один из крупнейших и надежных в мире сертификационных органов – Bureau Veritas Certification. **KS**

## ФОРУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ «ПБР-ПУУД» ТШО

9 ноября 2015 года в г. Астана прошел Форум строительных компаний «ПБР-ПУУД ТШО», организованный ТОО «Тенгизшевройл». Участниками форума стало более 70 компаний, большинство из которых являются членами Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Главной темой данного мероприятия стали «Проект будущего развития» и «Проект управления устьевым давлением» (ПБР-ПУУД), а также возможность участия казахстанских компаний в этих проектах. В прошлом году ТШО проводил форум, посвященный реализации направлений по проектированию и бурению. Данный форум строительных компаний является логическим и закономерным продолжением совместной работы государства и ТШО



В своем выступлении М.Мирзагаалиев, вице – министр энергетики РК отметил, что для нашей страны реализация этих проектов носит стратегический характер и играет важную роль в развитии национальной экономики, поскольку они открывают существенные возможности и перспективы для отечественных компаний. «Мы уделяем серьезное внимание данным проектам и находимся в постоянном тесном контакте с ТШО для их полноценной реализации» – отметил вице-министр. Также, он сообщил о том, что был сформирован промежуточный документ – План по Казахстанскому содержанию в проектах, который лежит в основе сотрудничества между государством и оператором.

### ОН ПРЕДУСМАТРИВАЕТ СЕМЬ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ:

- 1. Проектирование и управление;
- 2. Бурение;
- 3. Строительство;
- 4. Изготовление модулей;
- 5. Оборудование и материалы;
- 6. Логистика;
- 7. Пуско-наладочные работы.

По каждому направлению определен объем работ, потенциально возможный уровень местного содержания и произведена оценка возможностей местных производителей. Одним из ключевых моментов договоренности с ТШО является требование и рекомендации к иностранным подрядчикам о локализации производств, а также создание СП с казахстанскими партнерами.



А.Рау, вице – министр по инвестициям и развитию РК в своем докладе сообщил, что «задача, которую поставил Глава государства на первую пятилетку по самообеспечению строительными материалами до 80%, практически выполнена». На данный момент самообеспечение строительными материалами составляет около 75%, без учета строящегося стекольного завода.

Что касается ПБР-ПУУД, то г-н Рау считает, что, несмотря на специфику проекта, казахстанские строительные материалы будут в нем использоваться. Вице – министр поставил задачу по максимуму использовать отечественные строительные материалы в данном проекте, определиться по техническому регла-

менту, чтобы подрядчики могли закрыть эту позицию полностью.

Согласно меморандуму о взаимопонимании между государством и ТШО доля местного содержания должна составлять до 44%, при этом заключение договора с казахстанскими компаниями не означает, что это полностью зачтется за казахстанское содержание. Будет определяться реальная доля местного содержания, в зависимости от строительных материалов, которые были использованы.

А.Кудайберген, Председатель Союза нефтесервисных компаний Казахстана сообщил о том, что только в 25 строительных компаниях Казахстана работает не менее 1 млн. человек. В начале года KAZSERVICE проявил инициативу о проведении подобного форума, в рамках которого звучат рекомендации создавать консорциумы с равными правами участников. В случае создания таких консорциумов местные компании смогут освоить пакеты на сумму 500-700 млн. долларов США. В рамках форума KAZSERVICE обратился к ТШО с просьбой рассматривать только казахстанские компании при распределении малых и средних пакетов. В результате этого, доля местного содержания составила бы не менее 50%, поскольку в Казахстане уже имеется достаточно компетентных компаний, которые способны выполнять данные работы.

Проект будущего расширения предусматривает увеличение добычи нефти на Тенгизском

месторождении до порядка 12 млн. тонн в год. Достичь этого можно будет за счет проведения закачки сырьевого газа сопутствующего проекта управления устьевым давлением в ходе строительства завода второго поколения. ПБР и ПУУД будут осуществляться в рамках единого объединенного проекта, масштаб и объемы проекта весьма значительны. На проекте применяется технология модульного строительства, для реализации проекта понадобится изготовить, перевести и произвести монтаж более чем 100 таких модульных конструкций.

В ходе работ будет разобрано множество крупных пакетов, ТШО призывает местные и зарубежные компании к созданию СП и консорциумов для реализации данных пакетов, с целью повышения своих ресурсных возможностей и повышения шансов на участие в проекте.

По программе на 2015 год уже присуждено 54 контракта, из которых 43 контракта присуждено подрядчикам с долями, в которых большая часть принадлежит казахстанским юридическим и физическим лицам. **(см. табл.)**

**ПРОЕКТ МАРШРУТА ТРАНСПОРТИРОВКИ ГРУЗОВ «МАТРАГ»**

Реализация проекта «МатраГ» ведется компанией «Тенизсервис», которая является дочерним предприятием «КазМунайГаз», а также активно поддерживается ТШО. Компания «Тенизсервис» является основным заказчиком, владельцем и оператором будущего объекта. Отдел логистики проекта ПБР будет первым пользователем этого объекта, в дальнейшем объект «МатраГ» может быть использован другими компаниями, для доставки и приема грузов. Проект «МатраГ» в рамках проекта ПБР примет порядка 250 тыс. тонн крупногабаритных

моделей и такое же количество грузов общего назначения.

Одной из стратегий увеличения местного содержания на проекте «МатраГ», является разбивка всех объемов работ на части, которые бы соответствовали по объемам финансовым, производственным и организационным возможностям местных подрядчиков. ТШО активно сотрудничает с компанией «Тенизсервис» по предквалификации новых подрядчиков, активно используется база подрядчиков проекта ПБР, которая постоянно обновляется. Также ведутся работы по предквалификации новых подрядчиков, которые не имели предыдущего опыта работы с ТШО и «Тенизсервис» и не знакомы со стандартами, которые предъявляются к ведению работы на проектах ТШО.

Контрактная стратегия проекта «МатраГ» предусматривает присвоение шести основных пакетов

работ по строительству, к которым относится пакет по дноуглубительным работам. Эти работы ведутся с 2014 года, подрядчиком которых является компания «Ванорт». Второй пакет, который также был присвоен в 2014 году компании «Юникстрой», включает в себя ведение ранних строительных работ на суше.

В настоящий момент в активной фазе находятся тендеры по дорожно-строительным работам, тендер на контракт по строительству 2,5 км канала, примыкающего к разворотному бассейну, методом выемки грунта. Сюда входит пакет общестроительных работ по терминалу разгрузки и терминалу временного хранения. На завершающей фазе находится присуждение контракта по пакету механосборочных и строительно-монтажных работ КИП. В 2015 году проект «МатраГ» вел активные работы по углублению дна на Каспии, а также ранние строительные работы на суше. В 2016 году проект перейдет в активную фазу общестроительных работ, а также планируется начало размещения заказов на поставку оборудования и материалов с длительными сроками хранения. Завершение проекта планируется в декабре 2017 года, с поэтапной сдачей в эксплуатацию: первая очередь будет сдана в сентябре 2017 года, обеспечив прием грузов и модулей уже в конце 2017 года.

Одним из успешных примеров в развитии плана о местном содержании является выполнение контракта на проведение ранних строительных работ компанией «Юникстрой», к работам привлечено около 30 казахстанских поставщиков и подрядчиков. Контракт рассчитан на срок свыше двух лет, в рамках которого будет привлечено свыше 800 строительных специалистов.

**В ходе работ будет разобрано множество крупных пакетов, ТШО призывает местные и зарубежные компании к созданию СП и консорциумов для реализации данных пакетов, с целью повышения своих ресурсных возможностей и повышения шансов на участие в проекте**

Еще одним успешным примером развития казахстанского содержания является строительство временного вахтового поселка для группы управления проектом ТШО. Данный контракт выполняется компанией «Каспиан Офшор Констракшн Резлти», в которой весь штат на 100% состоит из местного персонала.

Процесс предквалификации проекта ПБР-ПУУД. Требования, предъявляемые к строительным компаниям.

**Предварительный отбор казахстанских компаний проводится группой казахстанского содержания. На этом этапе необходимо предоставить следующую информацию:**

- **Кто вы?** – официальное название зарегистрированной компании
- **Где вы находитесь?** – юридический адрес компании и местный адрес офиса/предприятия
- **Чем вы занимаетесь?** – основные направления деятельности и возможности
- **Как с вами связаться?** – Ваши реквизиты, кто ваше контактное лицо с указанием должности, электронного адреса и телефонов.

Данная информация заносится в общую базу данных КС.

Процесс предварительной квалификации оценки ставит перед собой задачу по обеспечению структурированной, объ-

ективной, поддающейся количественному учету информации. Также необходимо обеспечить надежную основу для выбора наиболее подходящих претендентов для участия в тендере на выполнение работ для ПБР-ПУУД. Ведется поиск квалифицированных, надежных и проверенных поставщиков, которые могли бы выполнить взятые на себя обязательства на условиях безопасности, своевременного выполнения работ в соответствии с действующими нормами и процедурами.

**В процессе оценки общих возможностей, при рассмотрении компании выдается «общая анкета предварительной оценки», после чего компания заполняет и сдает ее представителем проекта в установленном порядке и сроке. Общая анкета состоит из шести ключевых разделов (дисциплин):**

- Общие сведения;
- Соответствие поставщика требованиям;
- Финансы;
- ОТ, ТБ и ООС;
- Общие возможности компании;
- Защита информации.

Это вопросы обязательны для всех и каждого потенциального поставщика, вне зависимости от того является эта компания казахстанской или зарубежной, крупной или небольшой, действующей или новообразованной.

ПО ПРЯМОМУ КОНТРАКТУ С ТШО КОНТРАКТЫ РАЗДЕЛЕНА НА 4 ГРУППЫ, А ТАКЖЕ КОНТРАКТНЫЕ РАБОТЫ ПО УЧАСТКУ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ:				
ГРУППА 1	ГРУППА 2	ГРУППА 3	ГРУППА 4	
ЗТП – механомонтажные работы, электро-монтажные работы и монтаж КИП	ЗСГТП – механомонтажные работы, электро-монтажные работы и монтаж КИП	Трубопроводы	Площадки кустовых скважин и замерные установки	Контрактные работы по участку управления строительством
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Сборка модулей и их подключение</li> <li>■ Монтаж металлоконструкций</li> <li>■ Монтаж трубной обвязки и мех. Оборудования</li> <li>■ Изоляционные работы, покрасочные работы, нанесение защитного противопожарного слоя</li> <li>■ Монтаж электрооборудования, контрольных кабелей и КИП</li> <li>■ Возведение постоянных зданий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Работы, аналогичные работам ЗТП</li> <li>■ Объем работ отделен от ЗТП для сохранения управляемого объема работ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Порядка 460 км трубопровода – Добывающая система сбора</li> <li>– Закачка сырого газа высокого давления</li> <li>– Энергосредства: вода, топливный газ, дизельное топливо</li> <li>– Свыше 1400 пересечений трубопроводов</li> <li>■ Объем работ раннего этапа по системе сбора высокого давления</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Подготовка площадки</li> <li>■ Общестроительные работы</li> <li>■ 13 площадок кустовых скважин</li> <li>■ 5 замерных установок</li> <li>■ Механомонтажные, электро-монтажные работы, работы по монтажу КИП</li> <li>■ Модификация существующих промыслов объектов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Контракты на различные объемы работ, включая общестроительные работы по объектам инфраструктуры, механомонтажные, электро-монтажные работы и работы по монтажу КИП</li> <li>■ Контрактные пакеты подходят для присуждения средним и малым подрядчикам</li> </ul>
присуждение контрактов планируется на 1 квартал 2017 года	присуждение контрактов планируется на 2 квартал 2017 года	присуждение контрактов планируется на 4 квартал 2016 года	присуждение контрактов планируется на 4 квартал 2016 года	присуждение контрактов планируется на 1 квартал 2016 года

Все ответы на вопросы каждого раздела рассматриваются и оцениваются в зависимости от качества представленных ответов, когда «качество» измеряется по ряду установленных факторов в отношении предоставленных компанией ответов (точность, полнота, последовательность, все сторонний охват информации и уместность).

Те компании, которые успешно проходят общую предварительную квалификационную оценку, заносятся в список потенциальных поставщиков. «Список потенциальных поставщиков» далее используется для определения потенциальных участников тендеров на определённые объёмы работ (например, по общегражданскому/промышленному или дорожному строительству, по топографическим/ геотехническим/ лазерным изысканиям, по забивке свай

и технических, для реализации конкретного объёма работ в сочетании с возможностями соблюдения нормативных требований;

■ График производства работ и исполнительный план должны быть понятны, технически обоснованы и практически осуществимы; также они должны демонстрировать понимание компанией требований, предъявляемых к объёмам работ.

**Уделяется внимание организационной структуре, информации о персонале и его стаже работы. Эта информация должна покрывать список ключевого персонала, полное и понятное описание трудового опыта, профессиональной квалификации и его потенциала:**

■ Правильно оформленная лицензия, соответствующая объёму планируемых работ;

специализированной анкете не лишает компанию возможности получить дополнительные специализированные анкеты для других предстоящих объёмов работ.

По окончании докладов участников форума была возможность задать интересующие их вопросы. Большая часть вопросов была связана именно с предквалификационным этапом. Даже учитывая то, что он начался еще в 2013 году, некоторые опытные подрядчики не имели понятия о процессе подачи заявки. Многие компании жаловались на отсутствие обратной связи, поскольку, заполнив анкету, им не пришло ни положительного, ни отрицательного ответа. А.Рау, вице – министр по инвестициям и развитию РК также заметил, что нет даже общих очертаний объёмов финансирования проекта на следующий год, что очень важно, т.к. в случае присуж-

### Процесс предварительной квалификации оценки ставит перед собой задачу по обеспечению структурированной, объективной, поддающейся количественному учету информации

и т.д.) Затем потенциальным участникам тендера выдаётся специализированная анкета, для оценки их возможностей в отношении определённого объёма работ.

**Возможности поставщиков в области поставки специализированных товаров и услуг оцениваются по следующим аспектам:**

■ Наличие практических знаний на основе опыта, понимание и информированность по тем вопросам, которые связаны с объёмом работ;

■ Определение компетентности в областях управления проектами и их выполнения;

■ Оценка фактических и потенциальных возможностей вашей компании, производственных

■ Оптимизация казахстанского содержания и наличие планов повышения профессиональной квалификации и производительности казахстанских сотрудников;

■ Полные, обстоятельные и понятные ответы, в особенности, в отношении управления проектом и его реализации, а также наличие опыта в конкретном виде деятельности (строительные работы, КИП и электрооборудование и т.д.);

Специализированная анкета выдается по каждому пакету работ (т.е. на отдельный объём работ). Таким образом, казахстанской компании может быть предложено заполнить более, чем одну специализированную анкету. Результаты оценки по какой-либо

дения контракта, подрядчик обязан предоставить 30% от суммы в качестве кредитной гарантии, которая порой достигает суммы в 500-700 млн. долларов США.

После завершения форума была проведена интерактивная сессия за круглыми столами, предоставившая возможность компаниям поближе познакомиться друг с другом и специалистами ТШО, а также обменяться информацией для дальнейшего сотрудничества. В зале находились представители множества иностранных компаний, строительного отдела ПБР-ПУУД, отдела казахстанского содержания ПБР-ПУУД и отдела развития отечественного рынка ТШО для консультаций по дополнительным вопросам. **KS**



## ASSOCIATION OF SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN (KAZSERVICE) IS THE INFORMATIONAL-DIALOGUE PLATFORM FOR ABOUT 100 LOCAL OILSERVICE COMPANIES

■ KAZSERVICE works on the involvement of the local companies into the large expansion projects with the aim to increase the local content indicators

■ KAZSERVICE hosts the annual conferences which became the recognized platform to discuss the actual problems of the industry

■ KAZSERVICE issues its informational-analytical magazine which reflects the current trends and news in the oilservice industry of Kazakhstan





## СОВЕЩАНИЕ В КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

25 сентября 2015 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана принял участие в совещании по вопросам развития нефтесервисной отрасли в Кызылординской области

Данное совещание состоялось под председательством К.Е.Кушербаева, Акима Кызылординской области и с участием М.М. Мирзагалиева, вице-министра энергетики РК. В рамках совещания состоялась встреча с недропользователями и были обсуждены важнейшие вопросы поддержания уровня добычи нефти на месторождениях Кызылординской области и развития казахстанского и местного содержания. Союз был представлен Р.Жаксылыковым, Председателем президиума и Д.Аугамбай, Генеральным директором. Д.Аугамбай рассказал о проблемах нефтесервисных компаний, связанных с неполучением от недропользователей финансовых средств за выполненные работы и услуги, с ухудшением условий контрактов, индексированных в тенге после прошедшей девальвации, а также поделился мнением касательно проблем, возникающих при взаимодействии с китайскими недропользователями. По итогам совещания было принято решение разработать меры по решению имеющихся проблем. KS

## ДОСКА ПОЧЁТА

В рамках церемонии открытия конференции KIOGE-2015, которая проходила в г. Алматы в начале октября 2015 года, Союз нефтесервисных компаний Казахстана наградил орденами «Асыл еңбек» за вклад в развитие нефтесервисной отрасли Казахстана представителей государственных органов, операторов и казахстанских предприятий



**Мирзагалиев Мағзұм Маратович,  
ВИЦЕ-МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ  
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**



**Ақдрашев Ибрағим Шияпович,  
ОСНОВАТЕЛЬ ТОО «НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС»**



**Сейтжанов Серікжан Сейтжанович,  
ПРЕЗИДЕНТ ТОО «САУТСОЙЛ»**



**Хайруллаев Рахмет Хибадуллаевич,  
ПРЕЗИДЕНТ АО «KAZPETRODRILLING»**



**Марабаев Жакып Насипкалиевич,  
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПЕРВОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ДИРЕКТОРА,  
НОРТ КАСПИАН ОПЕРЕЙТИНГ КОМПАНИ**



## КОМПАНИЯ «ФИРКРОФТ» УСИЛИВАЕТ СВОЕ ПРИСУТВИЕ В КАЗАХСТАНЕ С ПОМОЩЬЮ СОЗДАНИЯ НОВОГО СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С КОМПАНИЕЙ «ЦЕНТРАЗИЯ ГРУП»

*«Фиркрофт», лидирующая компания по предоставлению кадровых решений, подтвердило свое долгосрочное присутствие на казахстанском рынке путем создания совместного предприятия с местной компанией «Центразия Групп»*



Соглашение о создании совместного предприятия было подписано в Министерстве иностранных дел и по делам Содружества в Лондоне 3 ноября 2015 года. Соглашение было подписано в рамках второго совещания в Великобритании – Казахстанской межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству. В мероприятии приняли участие Президент Республики Казахстан, Нурсултан Назарбаев и Премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон.

Это совместное предприятие создает предпосылки для дальнейшего развития компании «Фиркрофт» в этом ключевом регионе, работая в Атырау, Актау, на Тенгизе

и Аксае, поддерживая более 500 работников в ходе реализации ряда крупных проектов.

Джонатан Джонсон, Генеральный директор компании «Фиркрофт» заявил: «Создание этого совместного предприятия трансформирует наши бизнес-услуги и укрепит нашу приверженность местному рынку. Это также даст нам дальнейший значительный опыт и знания, которые будут неоценимы в предоставлении услуг бизнес-сообществу в этой стратегически важной энергетической стране».

«За последние 12 месяцев мы сделали ряд приобретений на других мировых стратегических рынках, и работаем еще над несколькими проектами, что-

бы обеспечить гарантию того, что «Фиркрофт» сможет продолжать предоставлять местные, рентабельные, эффективные решения для своих уважаемых клиентов, в любом местоположении, где эти решения необходимы».

Последнее инвестирование компании «Фиркрофт» в создание СП демонстрирует то, что склонность отрасли к росту остается неизменной, несмотря на преобладающие настроения участников рынка в условиях текущих цен на нефть.»

«Это совместное предприятие добавит новых бизнес-подразделений, с предоставлением таких услуг как проектирование, ввод в эксплуатацию и обучение сотрудников в Казахстане», –

добавляет Джонсон. «За счет активного трансфера технологий и знаний и путем существенных инвестиций в это предприятие, мы планируем, что новая компания станет партнером по предоставлению комплексных решений «под ключ» для крупных энергетических клиентов в стране».

Асет Исекешев, Министр по инвестициям и развитию РК прокомментировал: «Я бы хотел подтвердить важность привлечения технологий и инвестиций ведущих британских компаний в Казахстан. Создание данного совместного предприятия поможет в увеличении Казахстанского содержания в нефтегазовых проектах». KS



## ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С ТШО

*3 декабря 2015 года Союзом нефтесервисных компаний Казахстана был проведен деловой завтрак с участием членов Президиума и нового руководства компании «Тенгизшевройл». Со стороны оператора присутствовали Тэд Этчисон, вновь назначенный Генеральный директор, Ануарбек Джакиев, Заместитель Генерального директора, Рокки Брэннан, Генеральный менеджер капитальных проектов, а также руководители структурных подразделений ТШО. Союз был представлен членами Президиума, являющиеся владельцами и руководителями ведущих подрядных компаний – «Ерсай Каспиан Контракторс», «Нефтестройсервис», «BI Group», «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС», «Казмортрансфлот», «Казпетродрилинг»*



На данной встрече были обсуждены вопросы подрядной индустрии, связанные с индексацией расценок со стороны ТШО на текущие контракты, а специфику обратной связи по итогам форумов, которые были проведены ТШО и с участием ТШО. Участники форума ТШО для строительных компаний отметили важность и своевременность данного мероприятия.

В части процедур, были обсуждены вопросы и рекомендации Союза по улучшению процедур закупок в ТШО. В частности, это касается получения обратной связи по итогам тендеров. К примеру, не всегда компании, являющиеся участниками тендеров, не могут получить полную информацию о причинах проигрыша на тендерах, на чем нужно работать для участия на следующих тендерах.

При обсуждении вопроса по индексации расценок на услуги, предоставляемые подрядными компаниями для ТШО, представители Союза попросили рассмотреть вопросы повышения расценок в связи с удорожанием импортных составляющих, а также повышением заработных плат работников подрядчиков.

Подрядные компании также подняли проблемный вопрос

касательно компании «БТС», которая предоставляет услуги по мониторингу транспортных средств на месторождении «Тенгиз». Данная компания является монополистом. По данным членов Союза, данная компания предоставляет свои услуги подрядным компаниям, работающим на Тенгизе, выставляя счета в иностранной валюте, несмотря на наличие затрат в тенге. Руководство ТШО обещало более детально рассмотреть данный вопрос и обсудить ситуацию с компанией «БТС».

Отдельно был поднят вопрос о начале проекта будущего расширения, начало которого с нетерпением ожидается со стороны подрядной индустрии. Руководство нефтегазовой компании уведомило участников встречи, что в настоящее время акционеры компании «Тенгизшевройл» рассматривают новый бюджет проекта и ожидается, что возможно будет принято определенное решение.

Одной из инициатив Союза, которая была презентована руководству и команде ТШО, является содействие Союза в создании консорциумов по строи-



тельству для проекта будущего расширения. При содействии KAZSERVICE казахстанские компании создают несколько крупных консорциумов, два из которых были презентованы на деловом завтраке. Основная идея создания консорциума заключается в поддержке отечественных компаний путем передачи опыта, технологий, проектного управления и финансов, а также совместное выполнение крупных подрядов в рамках ПБР. Команда ТШО поблагодарила работу Союза, выполняемую в данном направлении, пообещав поддерживать инициативы, исходящие от нефтесервисной отрасли. **KS**

## BUSINESS BREAKFAST WITH TENGIZCHEVROIL



*On December 3, 2015, new management of Tengizchevroil (TCO) and the members of the Presidium of the Association of oil-service companies of Kazakhstan (KAZSERVICE) discussed the action plan of the mutual co-operation during the business breakfast hosted by KAZSERVICE. Ted Etchison, newly appointed CEO; Anuarbek Jakiyev, Deputy General Director; Rocky Brennan, General Manager of Capital Projects and the directors of departments represented TCO team. KAZSERVICE was represented by the Presidium members, the owners and managers of leading local companies like Ersai Caspian Contractors, Neftestroyservice, BI Group, KAZGIPRONEFTETRANS, Kazmortransflot, Kazpetrodrilling*



The actual issues of contracting industry, including the price indexation within the current contracts with TCO and the feedback on forums that were held with the participation of TCO were informally discussed at this breakfast. Participants of the TCO Forum of construction companies that will to take part in the future growth project (FGP) noted that this event was very important and timely held. In addition, while talking about the procedures, KAZSERVICE recommendations to improve the procurement procedures in TCO, in particular to obtain feedback on the results of tenders were discussed. For example, tender participants cannot always obtain the full information about the reason of the failure to get the tender. This could allow the companies to improve their internal procedures for the sake of more successful participation in the future tenders. The price



indexation for service contracts was another issue that was discussed. KAZSERVICE asked TCO to consider the correction of the contract prices due to increase in the price of the imported components, as well as an increase in salaries of employees of contractors. Also, the local companies raised the problematic issue concerning the BTS Company, which exclusively provides services to monitor vehicles used on the Tengiz oilfield. According to the information from KAZSERVICE members BTS Company issues its contracting companies that work in Tengiz the invoices in US Dollars, while the local companies bear the costs in local currency. TCO management promised to clarify this issue and to discuss it with BTS. Separately the starting time of long awaited FGP was discussed. TCO management in-



formed the meeting participants that the current TCO shareholders is considering the new budget of the project. TCO expects that certain decisions possibly will be made shortly. One of the initiatives of KAZSERVICE which was presented to

management and TCO team is to assist KAZSERVICE in the establishment of construction consortiums within FGP. The established large consortiums with the participation of the local companies were presented during the meeting. These consortiums were established due to the assistance of KAZSERVICE. The main idea of the establishment of the consortiums is to support the local companies by transferring the experience, technology, project management and finance, as well as the joint execution of large contracts for FGP. TCO team expressed KAZSERVICE its gratitude for the work done in this direction and promised to support such initiatives. KS





## КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

*26 ноября 2015 года Служба центральных коммуникаций при Президенте РК провела брифинг с участием Союза нефтесервисных компаний Казахстана*

Брифинг прошел при участии Р.Х. Жаксылыкова, Председателя Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Д. Аугамбай, Генерального директора Союза, А. Кудайберген, Председателя Союза, и членов Президиума Союза – А.Темирташева, Заместителя Генерального директора по развитию новых проектов буровой компании «MHIIndustries» и Ф. Серикова, Генерального директора инжиниринговой компании «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС».



Р. ЖАКСЫЛЫКОВ



Д. АУГАМБАЙ

Вопросы, связанные с увеличением казахстанского содержания, локализацией производства в нефтяной отрасли, разъяснением и ходом реализации 56-го шага «Плана нации» о создании совместных предприятий с «якорными инвесторами», подготовкой отечественных нефтесервисных компаний к вступлению в ВТО и с антикризисными мерами по поддержке нефтесервисных компаний Казахстана, были подняты на данном брифинге.

Модерируя брифинг, Р.Жаксылыков отметил, что системная работа по увеличению казахстанского содержания будет достигнута в том случае, когда статус суб-отрасли и меры по ее поддержке будут закреплены на законодательном уровне.

Д.Аугамбай продолжая тему, добавил, что «для повышения доли местного содержания, в первую очередь, необходим налаженный конструктивный диалог с иностранными предприятиями. Этот диалог является полезным как для операторов, так и для местных компаний, которым порой не хватает информации друг о друге. Иностранные представители, которые зачастую склонны привлекать свои компании, аргументируют свою склонность тем, что они не знают местные производственные возможности и про компании, имеющих достаточный опыт для выполнения работ.



А. КУДАЙБЕРГЕН

А.Кудайберген отметил, что в части подготовки казахстанских компаний к вступлению в ВТО, Союз нефтесервисных компаний Казахстана, согласно поручению Главы государства о создании совместных предприятий с ведущими компаниями мира, уже предпринял конкретные шаги. Союзом проинформировано о том, что при его содействии формируется крупный консорциум «GATE-LOGIC», в который войдут две крупнейшие турецкие компании, а также четыре строительные компании Казахстана. В результате реализации совместных проектов ожидается, что сформируются сильные местные подрядчики, которые смогут претендовать на крупные проекты. Местные компании смогут приобрести высокопрофессиональные технические способности, высококвалифицированный персонал, а также большие финансовые возможности.



А. ТЕМИРТАШЕВ

А.Темирташев отметил, что в связи с продолжающимся падением мировых цен на нефть, объемы работ сервисных буровых компаний сокращаются. Из-за повышения курса доллара увеличиваются затраты на строительство скважин и при этом тарифы на данные работы остаются прежними (индексация не производилась с 2011 года). Текущую ситуацию он сравнил с той, что имела место в конце прошлого столетия, когда в связи с падением цены на нефть, значительно уменьшились объемы бурения скважин, что, соответственно, приводит к утечке высококвалифицированных кадров. А.Темирташев также обратил внимание на несоответствия и нарушения в процессе проведения тендеров и в дальнейшем проводить мониторинг исполнения договорных обязательств.

«Проекты договоров, прилагаемые к конкурсной документации, зачастую содержат кабальные условия, однако потенциальные поставщики вынуждены соглашаться со всеми требованиями организаторов конкурсов, в том числе необоснованными, чтобы не потерять объемы работ. Наблюдаются случаи, когда техническое задание, входящее в состав конкурсной документации заказчика, в дальнейшем, в ходе проведения работ не соответствует представленной подрядчику



Ф. СЕРИКОВ

проектной документации, качество выданного технического проекта имеет массу нареканий, разночтения и неверные расчеты» – отметил в своем выступлении А. Темирташев.

Ф. Сериков в своей речи отметил, что необходимо развивать отечественные инженерные компании. В случае, если не делать этого, страна будет терять свой собственный рынок и будет наблюдаться отток средств за рубеж. Только по нефтегазовому инжинирингу сумма оттока может достигать порядка 2-3 млрд. долларов США в год. Он отметил, что в Казахстане есть понимание важности развития инжиниринга. В качестве примера был приведена норма об обязательной 50%-ой казахстанской доле в СП по проектированию.

Ф.Сериков рассказал о том, что отечественные проектные институты трансформировались в современные организации. Наблюдается формирование пула казахстанских компаний, создавших передовую производственную базу, передовое оборудование и программное обеспечение, кадровый состав. Также он отметил, что одной из специфик инжиниринга, особенно проектного, является приоритетная роль главных инженеров проектов. Их возвращают десятилетиями. К сожалению, в Казахстане их еще

*Текущую ситуацию А.Темирташев сравнил с той, что имела место в конце прошлого столетия, когда в связи с падением цены на нефть, значительно уменьшились объемы бурения скважин, что, соответственно, приводит к утечке высококвалифицированных кадров*

недостаточно, поскольку подготавливаемые кадры могут легко уходить в зарубежные компании. По словам Ф.Серикова, ведется работа в этом направлении, и уже можно сказать, что в Казахстане уже имеются предпосылки создания довольно конкурентоспособного сектора.

Участники брифинга отметили, что грядут не простые времена для отрасли, которая и без того переживает трудности. Сокращение рабочих мест и урезание заработных плат не является выходом из ситуации. Нефтесервисные компании осознают, что необходимо искать альтернативные пути решения, диверсифицируя свою сферу деятельности. **KS**



ТОО «Logic Services Kazakhstan» — ведущая сервисная компания Казахстана, осуществляющая полный спектр услуг по КИП/АСУ ТП, электромонтажным работам, и системам телекоммуникации.

“Logic Services Kazakhstan” LLP is one of the leading service company performs the whole range of Electrical, Instrumentation and Telecommunication works in Kazakhstan.

## ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Пуско-наладка/Ввод в эксплуатацию, препуско-наладка, квалификационные испытания на производственной площадке
- Установка-монтаж электрооборудования (включая взрывозащитные электротехнические устройства), приборов КИПиА, турбин, компрессоров на проектах разных сложностей.
- Работы по монтажу, техобслуживанию, установке электрооборудования в опасной зоне
- Проведения электротехнических тестов кабелей и трансформаторов
- Лабораторные работы по калибровке и поверке оборудования
- Управление проектами

## MAIN ACTIVITIES

- Commissioning/ Pre-Commissioning/Start up/ Maintenance
- Electrical / Instrumentation/ Telecom Installation
- Hazardous Area Inspection, QA/QC Inspection
- Complete Project Management Solutions
- Calibration/ Testing/ Final Acceptance Preparation/ etc.



Безупречная репутация, финансовая стабильность, огромный опыт специалистов и наличие новейшей технологии даёт гарантию надежности и качества выполняемых работ, способность ведения работ на любых географических условиях с соблюдением правил безопасности труда, без нанесения ущерба окружающей среде.

Well known reputation, financially stable, with huge experience of specialists, and the availability of latest technologies is a guarantee of reliability and quality of work, ability to conducting works on any geographical environment in compliance with the rules of safety, without damaging the environment.

ТОО “Logic Services Kazakhstan”

Адрес:  
Республика Казахстан, 060011,  
г.Атырау Мкрн.Береке,13

Тел/факс +7 /7122/39 60 50

[info@lsk.asia](mailto:info@lsk.asia)  
[www.lsk.asia](http://www.lsk.asia)

“Logic Services Kazakhstan” LLP

Address  
13, Bereke microdistrict, 060011  
Atyrau, Republic of Kazakhstan

Tel. + 7 /7122/ 39 60 50

## РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ – ОСНОВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

*Казахстан сегодня уделяет особое внимание увеличению доли местного содержания в крупных нефтегазовых проектах страны. Для развития казахстанского содержания ведется постоянный диалог с ключевыми игроками отрасли. ТОО «PSA» играет важную роль при взаимодействии с одним из крупнейших недропользователей, работающих в Казахстане. На вопросы «KAZSERVICE» отвечает Генеральный директор ТОО «PSA» Кенжебек ИБРАШЕВ*

**Кенжебек Ниязович, Глава государства определил увеличение местного содержания, как одну из приоритетных задач, поскольку это является основой экономического благополучия страны. Возглавляемая Вами компания является полномочным представителем от нашей страны по вопросам реализации положений СРП СК и ОСРП, в том числе по вопросам местного содержания. Какая работа проводится в настоящее время по увеличению местного содержания в проектах?**

Сегодня, в рамках правительственных поручений ведется совместная работа с Министерством энергетики Республики Казахстан, операторами проектов и акиматами областей по созданию индустриальных кластеров вокруг крупных нефтегазовых проектов. Речь идет о модернизации существующих и создании новых производств в Казахстане.

Что касается Карачаганакского проекта, то Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО) совместно с ТОО «PSA» определили такие восемь направлений деятельности для Аксайского индустриального парка, как производство нефтегазового оборудования, ремонт клапанов для приме-

нения в условиях высокого давления на скважинах, создание новых систем для автоматической чистки трубопроводов и многое другое. Перечисленное не производится в Казахстане.

Другой инициативой является локализация производства запасных частей на базе машиностроительных предприятий Западно-Казахстанской области. Здесь совместно с акиматом области был создан консорциум машиностроительных компаний с участием ведущих заводов, расположенных в регионе. Мы планируем задействовать их потенциал при реализации так называемых проектов «продления полки добычи» на Карачаганаке.

В качестве одной из форм поддержки отечественных производителей можно привести механизм «раннего» тендера, который предусматривает заключение договора на поставку продукции с отложенным периодом, но с условием налаживания производства в Казахстане и осуществления поставок с территории Республики Казахстан. В рамках расширения Карачаганакского проекта уже были отобраны 15 товаров и услуг с потенциалом для локализации, а по двум позициям КПО уже приступил к реализации пилотных ранних тендеров.



В мае 2015 года оператор Северо-Каспийского проекта, компания «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) также подписала Меморандум о взаимопонимании по внедрению практики «ранних» тендеров с ТОО «PSA» и Ассоциацией «KAZENERGY». На сегодняшний день составлен список востребованных товаров на среднесрочный период, реализация которых должна начаться уже в начале 2016 года. Планируется, что на начальном этапе НКОК начнёт проводить пилотные «ранние» тендеры на товары с небольшой стоимостью, и в случае положительного результата будет внедрять данный механизм и на товары с высокой стоимостью.

**Расскажите, пожалуйста, о фактических показателях по казахстанскому содержанию в проектах?**

■ За период с 2011 год по сегодняшний день доля местного содержания в контрактах КПО по товарам, работам и услугам выросла с 37,6% до 48,5%. Гораздо более эффективно задействованы и казахстанские специалисты. В настоящее время в КПО работает около 3 700 казахстанских сотрудников. В итоге, по результатам девяти месяцев 2015 года, процентное соотношение местных кадров достигло 96% от общего количества инженерно-технического работников и 79% от всего руководящего персонала.

В Северо-Каспийском проекте местное содержание в товарах, работах и услугах за указанный период составило 31,82%. Уровень местного содержания в кадрах составляет 88%. На проекте «Дунга» доля местного содержания в товарах, работах и услугах составила 86%, а в кадрах 94%.

**Кенжебек Ниязович, очевидно, что ТОО «PSA» в своей работе тесно взаимодействует с международными нефтяными и нефтесервисными компаниями. Как Вы используете опыт международного сотрудничества для развития местного содержания в проектах?**

■ Безусловно, наша деятельность подразумевает под собой постоянное взаимодействие с операторами проектов, а также их акционерами. В формате наших взаимоотношений у нас функционирует совместный Подкомитет по казахстанскому содержанию, куда, кроме нас, входят также представите-

ли подрядных компаний-консорциумов. В рамках деятельности Подкомитета, мы обсуждаем и согласовываем конкретные программы по развитию казахстанского содержания, с учетом видения и опыта наших международных партнеров.

Кроме того, ТОО «PSA» принимает активное участие в различных форумах и конференциях, в частности при сотрудничестве с Департаментом торговли и инвестиций Великобритании (UK Trade and Investment), Ассоциацией «KAZENERGY», Союз нефтесервисных компаний Казахстана», АО «Национальное агентство по развитию местного содержания» и т.д.

Так, за последний год прошло несколько значимых форумов по материально-техническому обеспечению посвященные развитию сотрудничества в нефтегазовом секторе между Республикой Казахстан и Великобританией. Данные мероприятия проводились в г.г. Манчестер, Атырау, Абердин. В них участвовали десятки компаний из Великобритании, подробно обсуждались перспективы развития проектов «Кашаган», «Карачаганак», а также возможность участия британского бизнеса совместно с казахстанскими компаниями в организации производства товаров и сервисных центров на территории Казахстана.

По результатам проведенных встреч ряд британских компаний выразили свою заинтересованность в сотрудничестве с казахстанскими компаниями и участии в развитии проектов «Кашаган», «Карачаганак» и «Тенгиз».

В начале ноября 2015 года в рамках официального визита Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева в Великобританию был подписан трехсторонний Меморандум о сотрудничестве между ТОО «PSA», Департаментом торговли и инвестиций Великобритании и Ассоциацией «KAZENERGY» о создании совместной Рабочей группы по содействию в установлении долгосрочного партнерства между компаниями Казахстана и Великобритании.

Деятельность Рабочей группы будет нацелена на определение перечня приоритетных товаров, работ и услуг для их производства и развития в Казахстане, на оказание содействия в развитии совместных партнерств с местными компаниями, на транс-

■ ТОО «PSA» создано в июне 2010 года, единственным участником которого является АО «НК «КазМунайГаз». Согласно Договору доверительного управления ТОО «PSA» представляет интересы Министерства энергетики РК по вопросам реализации интересов Полномочного органа в Соглашении о разделе продукции по Северному Каспию (СРП СК), Окончательном соглашении «О разделе продукции подрядного участка Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения» (ОСРП), подписанным 18 ноября 1997 года и в Договоре о разделе продукции по месторождению «Дунга» от 1 мая 1994 года.

фер технологий, на обучение специалистов и т.д. Планируется также создание Экспертной группы из числа новых и работающих в Казахстане британских компаний для обмена мнениями по развитию различных направлений нефтегазового кластера.

У нас очень высокие ожидания от этой инициативы и мы надеемся, что это внесет значительный вклад в развитие местного содержания.

**Кенжебек Ниязович, если рассматривать данный аспект в целом, каковы дальнейшие планы развития Карачаганакского месторождения?**

■ В настоящее время подрядчик продолжает работу по определению концепции дальнейшего развития проекта.

Предварительные данные проекта расширения Карачаганакского месторождения демонстрируют целесообразность наращивания объемов закачки газа на месторождении. Наращивание закачки газа обеспечит увеличение извлекаемых запасов жидких углеводородов и возможность стабильной продажи газа в долгосрочной перспективе.

В настоящее время подрядчиком изучаются возможности оптимизации объема работ и снижения сметы затрат первой стадии Проекта расширения Карачаганак (ПРК-1). Завершение проектных работ и санкционирование Проекта расширения Карачаганак предполагается в 2017 году, а ввод в эксплуатацию запланирован на 2022 год.

**Как решаются вопросы развития местного содержания в рамках Проекта будущего расширения Карачаганак?**

■ Здесь выработана особая стратегия по развитию местного содержания, которая не только исключает ущемление роли и участия местных проектных институтов, но и обеспечивает передачу им самого передового международного опыта.

В частности, в рамках тендера на базовое проектирование по ПРК-1, КПО и Полномочный орган внедрило обязательные условия в части казахстанского содержания, а именно:

- 1) иностранные участники могут участвовать только лишь в равноправном партнерстве с казахстанскими проектными организациями;
- 2) не менее 40%, но с целью достижения 50% работ от общего количества человеко-часов, должно быть выполнено на территории Казахстана;
- 3) не менее 40%, но с целью достижения 50% работ от общего количества человеко-часов должно быть выполнено местным партнером;
- 4) максимизация участия местного партнера в проектировании сложных технологических объектов (от простых до сложных).



*Необходимо разработать такие привлекательные меры, чтобы иностранные компании сами стремились открывать новые производства у нас в стране и создавать взаимовыгодные партнерства с местными компаниями*

Позволю себе сказать, что таких высоких содержательных требований по казахстанскому содержанию по инжиниринговым услугам в рамках крупных проектов еще не было.

Вышеупомянутые требования позволят нам решить две задачи. Во-первых, это участие местных проектных институтов в таких масштабных работах в равноправном партнерстве с международными проектными компаниями. А это, прежде всего, получение опыта, навыков, а также обучение местных кадров и передача технологий.

Во-вторых, мы исходим из того, что местный проектный институт будет максимально закладывать в проект продукцию отечественных производителей на начальном этапе проектирования, либо определять ту продукцию, производство которой, в последующем, может быть организовано на территории Республики Казахстан. Это даст конкурентное преимущество местным производителям для того, чтобы наладить новое производство конкурентоспособной продукции путем привлечения инвестиций, новых технологий и подготовки кадров.

**Давайте отвлечёмся от темы местного содержания. Внимание всего мира сейчас приковано к Кашаганскому проекту. Выдерживаются ли темпы замены трубопроводов, чтобы начать коммерческую добычу на месторождении, как планировалось, в конце 2016 года?**

Как Вам известно, на сегодняшний день на морском и наземном участках месторождения «Кашаган» осуществляется прокладка трубопроводов.

По состоянию на ноябрь текущего года больше половины работ по замене трубопроводов завершены и выполняются с некоторым опережением плана.

Добыча на месторождении «Кашаган» начнется после завершения работ по замене трубопроводов. По прогнозам партнеров Северо-Каспийского проекта, добыча на месторождении «Кашаган» ожидается в конце 2016 года. То есть пока все идет по плану.

**Кенжебек Ниязович, как вступление Казахстана в ВТО повлияет на права нашей страны требовать увеличения доли местного содержания в проектах? Как в этих условиях удастся защитить и привлечь отечественный бизнес на крупные проекты?**

Несмотря на то что, деятельность Всемирной торговой организации направлена на устранение торговых барьеров это вовсе не означает, что страны – участники данной организации не заинтересованы в стимулировании своего отечественного производителя.

По курируемым нами проектам, с учетом специфики взаимоотношений между Республикой Казахстан и Консорциумом, меры по поддержке отечественного производителя построены на основе партнерства в рамках принятых ранее инвесторами на себя обязательств.

Что касается возможных ограничений для Казахстана по развитию казахстанского содержания, то я бы хотел отметить, что мы, прежде всего, должны быть ориентированы на создание выгодных условий для казахстанского содержания. То есть, необходимо разработать такие привлекательные меры, чтобы иностранные компании сами стремились откры-

вать новые производства у нас в стране и создавать взаимовыгодные партнерства с местными компаниями. Эта работа требует совместного сотрудничества с государственными органами, региональными властями, операторами проектов и такими различными ассоциациями, и сообществами, как Национальная палата предпринимателей Казахстана «Атамекен», Ассоциация «KAZENERGY», а также такими отраслевыми союзами как KAZSERVICE и т.д. Мы в этом направлении активно работаем.

В ВТО входит не только Казахстан. Более 160 стран являются членами этой организации, и я думаю, что все они успешно работают и защищают свои национальные интересы в рамках установленных правил.

**Кенжебек Ниязович, в заключение хотелось бы услышать Ваше видение по увеличению доли местного содержания в долгосрочной перспективе с точки зрения развития собственных инноваций и технологий. Как долго мы будем идти к этой цели?**

Сегодня руководство нашей страны уделяет особое внимание развитию местного содержания не только в нефтегазовой отрасли, но и во всех остальных отраслях экономики.

Вы знаете, что добыча и переработка полезных ископаемых, в целом, и нефтегазовый сектор, в частности, являются базовыми отраслями экономики Казахстана. Поэтому новые бизнесы в нашей стране надо развивать с привязкой к этим отраслям. Даже в традиционных индустриях чрезвычайно востребованы инновации, новые подходы и новые идеи. Не зря, в мире крупнейшими потребителями инновационных технологий являются отнюдь не интернет-компании или создатели электромобилей. Ими являются компании нефтегазового сектора. Мир, как Вы знаете, не стоит на месте. Нефтегазовая отрасль, имеющая наибольший инвестиционный капитал, тем более не является исключением. В этой связи, развитие местного содержания не есть самоцель. Мы должны смотреть дальше и развивать местное содержание, как основу для создания и разработки собственных инноваций и технологий. Без базовой основы нам трудно будет стать страной с высокоразвитой индустрией, инфраструктурой и экономикой.

Я уверен, что наш путь к успеху будет короче и быстрее во времени, поскольку у нас для этого есть всё: мощная ресурсная база, высокоразвитый человеческий капитал и сильные конкуренты – соседи.

Поэтому надо только усердно работать!

**Благодарим Вас за интересное интервью. KS**



**ТОО "Научно-производственная фирма "МУНАЙГАЗ ИНЖИНИРИНГ ЛТД"**

ТОО "Научно - производственная фирма "Мунайгаз Инжиниринг Лтд" является независимой многопрофильной инженерной компанией по оказанию широкого спектра услуг для предприятий нефтегазового комплекса Республики Казахстан, созданной в 1996 г. в городе Актобе.

Компания имеет специалистов с аттестатами экспертов по экспертным работам и инженеринговым услугам с правом осуществления этой деятельности по виду - технический надзор, финансово-технического контроля с выпуском отчетов, по специализации: по объектам первого, второго и третьего уровней ответственности, в части:

- несущих и ограждающих конструкций;
- технологического оборудования;
- инженерных сетей.

Также имеются все необходимые лицензии и разрешения для осуществления следующих видов деятельности:

- независимый контроль качества строительно-монтажных работ (технический надзор и техническая инспекция);
- разработка проектно-сметной документации;
- контроль качества сварных соединений трубопроводов, техническая диагностика оборудования, рентгено-флуоресцентный анализ;
- испытания и наладка электрооборудования и средств автоматики;

Организационная структура ТОО "Научно - производственная фирма "Мунайгаз Инжиниринг Лтд", его транспортное обеспечение и опыт выполнения работ в различных регионах Республики Казахстан позволяет оказывать услуги как на крупных объектах с длительным периодом строительства, так и оперативную мобилизацию персонала и оборудования (в течении 12-48 часов) в зависимости от удаленности от производственной базы города Актобе. Также имеются представительства в г.Актау, г. Кызылорда, г. Алматы и г. Астана.

Компания сертифицирована согласно международным стандартам Системы менеджмента качества, Экологического менеджмента и менеджмента профессионального здоровья и безопасности компанией Lloyd's register.



**"МУНАЙГАЗ ИНЖИНИРИНГ ЛТД"**

Республика Казахстан,  
г. Актобе, Промзона, 264  
Телефон: +7 (7132) 773583  
E-mail: nmk@mgeltd.kz

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

## ПАРТНЕРСТВО ЧЕРЕЗ КОНСОРЦИУМ

*Правительство Республики Казахстан придает особое значение развитию местного содержания. Одним из способов развития местного содержания является сотрудничество с иностранными компаниями в рамках консорциумов и совместных предприятий.*

*Консорциумы являются той формой партнерства, которая является удобной для использования на сегодняшнее время.*

*Компания «GATE» является одной из тех компаний, которая положительно рассматривает сотрудничество с местными компаниями в формате консорциумов.*

*О компании, об её целях и видении по развитию местного содержания и сотрудничестве с местными компаниями рассказывает Директор филиала в Казахстане, Третий КФ АО «GATE Иншаат Таахют Санайи ве Тиджарет», Серхат ПЮТЮРГЕЛИ*



**Г-н Пютюртели, пожалуйста, расскажите немного о Вашей компании, какова её история?**

«GATE» является предприятием, принадлежащее турецким компаниям «GAMA Industrial Plants Manufacturing & Erection Inc.» и «TEKFEN Construction & Installation Co. Inc.» в равных долях. В 2002 году оно было специально создано для ведения деятельности в Казахстане.

«GAMA» и «TEKFEN» считаются конкурентами, как в Турции, так и по всему миру. В связи с огромным потенциалом, который имеется в Казахстане, и верой зарубежных компаний в будущее Казахстана, обе компании решили объединить свой опыт и ресурсы для создания совместного предприятия в Казахстане.

Если заглянуть в историю компаний «GAMA» и «TEKFEN», то можно заметить, что эти компании имеют практически одинаковую холдинговую структуру, свойственную турецким компаниям. Ключевой деятельностью этих компаний является строительство. Компания «TEKFEN» была основана в 1956 году, а «GAMA» – в 1959 году.

Компания «ТЕКФЕН» впервые пришла в Казахстан в 1996 году для участия в проекте трубопровода сырой нефти «Сазтебе-Елемес-Опорный», в 2000 году компания продолжила работу на проекте КТК, трубопроводе от Тенгиза до Атырау.

Далее было открыто нефтяное месторождение «Кашаган», и Казахстан стал привлекать больше инвестиций от международных нефтегазовых компаний и стал уделять больше внимания иностранным инвесторам. Мы можем отметить, что открытие нефтяного месторождения «Кашаган» и решение международных нефтегазовых компаний начать реализацию проекта на Кашаганском месторождении, повлияло на решение компаний «GAMA» и «ТЕКФЕН» объединить силы для лучшей работы на проектах Казахстана.

С 2002 года мы работаем, как компания «GATE», исключительно концентрируясь только на проектах Казахстана.

**GATE реализовала в Казахстане ряд таких проектов, как реконструкция Атырауского НПЗ, строительство производственных зданий на Кашагане, выполнение основных работ на Кашагане, Кашаганская электростанция простого цикла, работающая на природном газе и т.д. Каковы Ваши впечатления от работы на этих проектах? Какой из этих проектов был самым сложным и почему?**

Как сказал бы большинство людей, работающих в строительном бизнесе, каждый проект имеет свои простые и сложные стороны, в зависимости от местоположения, заказчика, объёма работ, доступности материала и т.д.

Проект по реконструкции Атырауского НПЗ был несложен с одной стороны, поскольку завод располагался в городской черте, в связи с чем материально-техническое обеспечение и проживание специалистов не вызвало никаких проблем. Но, с другой стороны, это был сложный проект, связанный с работами по реконструкции, что также требовало значительного количества работ по существующему объекту.

Проект «Производственные здания Кашагана» (ПЗК) был сложным, так как он являлся нашим первым ППС проектом в стране. Мы прошли долгий путь по изучению стандартов Республики Казахстан по проектированию. Мы провели больше времени

*В каждом проекте мы прилагаем максимальные усилия, затрачиваемых на обучение местного персонала. Поэтому на последних проектах мы смогли достичь высокого процента местного персонала*



на проектирование, чем где-либо в Турции или в другой стране, но эти знания впоследствии помогли нам в будущих ППС проектах.

Проект по основным работам Кашагана (ОРК) был сложным, поскольку он являлся действительно большим проектом, который занял более пяти лет для его завершения. Количество пер-

сонала, работающего в нашей компании на данном проекте, на пике достигало 6 500 человек. Управление таким большим проектом, с таким количеством персонала, принимая во внимание такие аспекты, как обеспечение жильём, питанием, медицинскими услугами, транспортом, было большой задачей. Но с другой стороны, проект ОРК был лёгким в том плане, что все партнёры проекта, заказчик, подрядчики, субподрядчики собрали профессионалов со всего Казахстана и со всего мира. Было здорово работать со всеми этими профессионалами со всего мира и обмениваться опытом.

Кашаганская электростанция Транш-3 (КЭС ТРЗ) была нашим вторым ППС проектом в стране. Нам было легко, так как с проекта ПЗК мы уже знали местные правила и стандарты, которых было необходимо придерживаться при реализации проекта. Но этот проект был более сложным, по сравнению с другими строительными проектами, в плане интеграции между отделами проектирования и поставок.

Лично я имею 15-летний опыт в строительном бизнесе, который я приобрёл за границей на нефтегазовых проектах. Я не задумываясь могу сказать, что любая трудность, с которой Вы сталкиваетесь на проекте, становится Вашей сильной стороной на следующем проекте. Чем больше у Вас есть опыта, тем легче Вам будет управлять строительством. Вот почему в компании «GATE», мы ценим опыт профессионалов, и благодарим наших партнёров-основателей за предоставленные возможности нанимать необходимых профессионалов внутри нашей организации.

**Работая на казахстанских проектах, Вы достигли показателя в 37 млн. прямых человеко-часов. Какую долю занимает вовлеченность местного персонала? Как Вы оцениваете профессиональную подготовку казахстанских специалистов?**

Доля местного персонала составляла 78% от этого показателя. Конечно, если посмотреть по отдельности, то ранние проекты имели меньшую долю местного персонала, а последние проекты уже имеют более высокое процентное содержание.

В каждом проекте мы прилагаем максимальные усилия, затрачиваемых на обучение местного персонала. Поэтому на последних проектах мы смогли достичь высокого процента местного персонала. Кроме обычных курсов обучения (повышение компьютерной грамотности, офисные тренинги), проводимые для офисных работников, мы также проводим обучение на площадках для нашего строительного персонала.

Наша самая маленькая строительная бригада состоит из двух или трёх человек, один из которых является бригадиром. Бригадир обладает более богатым опытом, чем другие члены бригады. Он этим опытом делится со своими коллегами во время работы. Когда члены бригады набираются достаточно опыта, они сами становятся бригадирами и курируют двоих других менее опытных работников. Следуя этому принципу, день за днём, мы приобретаем более опытный местный персонал, который может обучать новых работников. Как любят говорить профессионалы, то, что мы делаем, называется «подготовкой инструкторов». Мы верим, что данный метод является самым быстрым и эффективным методом обучения в строительном бизнесе.

**Как Вы сказали, Ваша компания была образована двумя авторитетными турецкими компаниями специально для реализации проектов в Казахстане. Есть ли в Вас подобные предприятия в других странах?**

В других странах у нас нет подобных компаний. Были и имеются случаи, когда компании «GAMA» и «TEKFEN» являются партнёрами на определённых проектах.

У нас есть партнерские отношения на тех проектах, где мы считаем, что, будучи партнерами, получим симбиоз, другими словами, взаимную выгоду. Как я уже говорил, обе компании похожи, но у каждой есть свои сильные стороны. Например, «TEKFEN» является самой крупной компанией в Турции по строительству трубопровода, тогда, как «GAMA» имеет больше опыта работы на электростанциях.

Недавно обе компании, «GAMA» и «TEKFEN» вместе участвовали в двух проектах. Оба проекта были связаны с тепловыми электростанция-

ми, один из которых был реализован в Болгарии, а второй – в Турции.

И «GAMA», и «TEKFEN» имеют разных партнёров в некоторых других проектах, опять же, там, где они верят, что есть преимущество быть в партнёрских отношениях на проекте.

Вот почему Казахстан и «GATE» уникальны, с точки зрения степени партнерства «GAMA» и «TEKFEN». Наше партнёрство создано для работы в Казахстане, и не основано на отдельных проектах. Компании «GAMA» и «TEKFEN» уделяют особое внимание Казахстану, поэтому, здесь, в «GATE», они объединили весь свой мировой опыт и ресурсы, чтобы работать на благо Казахстана.

**Недавно Вы создали консорциум с казахстанской компанией. Каковы были предпосылки и причины для этого?**

Как я уже объяснял, компании «GATE» и её партнёры имеют разные стратегии в Казахстане. Обычно, первым приоритетом любой частной компании, является увеличение своей прибыли. Тем не менее, компания «GATE» и её партнёры не являются предприятиями, работающими в рамках лишь одного проекта в Казахстане, а стремятся работать долгие годы. С ростом нашего местного опыта год за годом, мы увеличиваем процент местного персонала. Так же, как и все крупные компании, нам необходимо время от времени уделять внимание организации совместной деятельности для поддержания устойчивого роста.

Поэтому в целях взаимного сотрудничества, которое нам необходимо, мы начали искать опытные и специализированные из числа местных компаний. После годового поиска, мы встретились с компанией с рядом казахстанских компаний, которые специализируются на широком спектре услуг, начиная от работ по КИП и заканчивая электромонтажными услугами. Мы провели немало времени в переговорах с местными компаниями, с целью лучшего взаимопонимания, выясняя, каким образом оба партнера могут получить больше пользы от этого партнерства. И теперь компания «GATE» совместно с рядом казахстанских компаний решили работать вместе в будущих проектах, в особенности в Западных регионах Казахстана. Также мы будем продолжать поиск новых местных партнёров, которые также смогли бы вступить в данный консорциум. По этому поводу я хотел бы сказать, что мы призываем опытные местные компании присоединиться к нам для вступления в будущие крупные проекты, реализуемые на Тенгизе и Карачаганаке. 

## TOO «CASPIAN ENGINEERING & RESEARCH»



Компания TOO «Caspian Engineering & Research» работает на рынке товаров и услуг в нефтегазовой отрасли с 2003 года, выполняя следующие виды работ:

- все стадии проектирования обустройства сооружений нефтяных и газовых месторождений (предпроектная, проектная и рабочая документация);
- проектирование объектов инженерного обеспечения, прямой и сопутствующей инфраструктуры (электро- и водоснабжение, полигоны утилизации отходов, базы поддержки, отопление и вентиляция, КИПиА, дороги, вахтовые поселки);
- экологическое сопровождение проектов;
- согласование проектов в контролирующих органах;
- авторский надзор за строительством объектов;
- консалтинговые услуги.

Компания имеет генеральную Государственную лицензию на проектирование I категории, а также все другие лицензии, необходимые для выполнения проектных работ в нефтяной и газовой промышленности.

В компании внедрена Интегрированная Система Менеджмента (ИСМ), в рамках которой Система качества сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ISO 9001-2008 и Система менеджмента охраны здоровья и безопасности труда – на соответствие требованиям стандарта OHSAS 18001:2007.

Компания располагает новым хорошо обустроенным 4-х этажным офисом в г. Актау общей площадью около 5000 м<sup>2</sup>. В офисе имеется свыше 500 оборудованных рабочих мест, современные средства связи.



TOO CE&R на сегодняшний день располагает в своем штате высококвалифицированными специалистами, имеющими богатый практический опыт работы в нефтегазовом секторе Казахстана и опытом выполнения проектных работ. Коллектив TOO CE&R имеет стабильный штат ключевого персонала, большая часть ключевого персонала работает в компании со дня основания.

Наша компания квалифицирована и выполняет проектные работы на высоком уровне для крупнейших в РК недропользователей – АО НК «КазМунайГаз», TOO «Тенгизшевройл», NCOC N.V., Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В., TOO «Казахойл Актобе», TOO «Жаикмунай», Buzachi Operating Ltd., АО «Мангистаумунайгаз», Филиал Компании «Маерск Ойл Казахстан ГмБХ» в РК, TOO «Кен-Сары», TOO «KERNEU Limited» и др.

130000, Республика Казахстан,  
г. Актау, 17 мкрн., дом 62,  
Тел.: +7 (7292) 200-501  
Факс: +7 (7292) 200-470  
e-mail: general.o@nipicer.kz  
marketing@nipicer.kz



WWW.CER-LLP.KZ

## THE IMPORTANCE OF THE CONSORTIUMS



*The Government of the Republic of Kazakhstan attaches the special importance to the development of the local content. The co-operation with the foreign companies in the form of the establishment of the consortiums and joint ventures is one of the ways to develop the local content. The consortiums is the form of the partnership comfortable to use at the time being. GATE Company one of the companies that positively considers the co-operation with the local companies in the form of consortiums. Serhat PUTURGELI, Head of Branch in Kazakhstan, GATE Insaat Taahut Sanayi ve Ticaret, JSC, tells about his Company, its aims and shares his vision on the development of the local content and co-operation with the local companies*

**Mr. Puturgeli, please tell us about your company and its history.**

➤ GATE is an equally owned company by Turkish companies "GAMA Industrial Plants Manufacturing & Erection Inc." and "TEKFEN Construction & Installation Co. Inc.". In 2002 it was specially established to operate in Kazakhstan.

GAMA and TEKFEN are usually competitors in Turkey and all around the world but due to rich potential, both Groups believed in the future of Kazakhstan and decided to join experiences and resources to create a better synergy in this country.

When we look into history of GAMA and TEKFEN Companies, they have almost similar Holding structures in Turkey, and both of their flagship companies are construction divisions. TEKFEN was founded in 1956, and GAMA was in 1959.

TEKFEN entered to Kazakhstan first with Saztube-Yelemez-Aporni crude oil pipeline in 1996, and continued with the CPC project, a pipeline from Tengiz to Atyrau in 2000.

On these years, Kashagan Oil Field has been discovered, and Kazakhstan started to attract more attention and investment from the international oil & gas companies. We can say that discovery of the Kashagan oilfield, and decision to realize the Kashagan project by international oil & gas companies, encouraged GAMA and TEKFEN Companies to join their forces for better services within the projects in Kazakhstan.

Since 2002, we are operating as GATE, concentrating only on the projects in Kazakhstan.

**GATE has completed many projects in Kazakhstan, such as Atyrau refinery reconstruction works, Kashagan industrial buildings, Kashagan main works, Kashagan natural gas fired simple cycle power plant and more. What are your impressions from working on these projects, which one was the hardest and why?**

➤ As most of the people in construction business say, every project has its own easier and harder parts, depending on the location, client, scope of work, availability of material, etc.

Atyrau refinery was easy since refinery was located in the city, logistics and accommodation was not an issue. However, it was a hard project since it was revamping work, and required considerable amount of brownfield work as well.

Kashagan industrial buildings (KIB) project was hard, since it was our first EPC Project in the country. We passed through a long learning curve for the application of the standards in design of the Republic of Kazakhstan. We spent more time on engineering than our other experiences in Turkey or in another country, but this learning curve really assisted us in our future EPC projects.

Kashagan main works (KMW) project was hard, since it was a big project, which took more than five years to complete. Number of personnel working in our company for this project reached to 6 500 at the peak. Managing that big project together with managing that much people, with all aspects of accommodation, catering, medical services, transportation was a big challenge. KMW project was easy also, since all the partners in the project, clients, contractors, subcontractors, collected the professionals all around the world and within the country. It was nice to work with all these professional people from all around the world, and exchange experiences.

Kashagan power plant tranche 3 (KPP TR3) was our second EPC project in the country. It was easy since we already learnt the local regulations and standards, which need to be implemented in design from the KIB project. It was harder than any construction project since it requires more integration in between engineering and procurement departments.

I have personally completed fifteen years in construction business, which are all in foreign oil & gas projects. I can say without hesitation that any difficulty that you face in a project will become your strong side on the next project. The more experience you have, the easier you can manage construction. That is why, here in GATE, we value the experience of professionals and thanks to our founding partners, and we can recruit the needed professional within our organizations.

**The total number of direct person-hours at work on Kazakh projects is about 37 million. What was the percentage of local staff? How do you assess their professional training?**

➤ Our local staff percentage was 78% in these overall 37 million person-hours. Of course, when we look individually, earlier projects have lower and later projects are higher local staff percentage.

By every project, we try to train local staff as much as we can, so that in later projects we can achieve higher local staff percentage. Apart from regular trainings (computer software, on desk trainings, etc) for office-based personnel, we do have on site trainings for our construction personnel.

Our smallest construction team consists of two or three men, one of which is a leader. Leader is naturally more experienced than other members are, and share his experience with his teammates during the work. Once the team members are experienced enough, they become leader themselves, and starts to lead another two less experienced men. By following this, day by day, we have more experienced local people who can train new people. As training professionals like



10 Years of quality & reliability

### "Caspian Development Company Services" LLP

Crane renting, lifting services



Transportation of heavy & OOG



*Now, GATE and the local companies decided to act together for future coming projects especially in Western Kazakhstan*

to say, what we are doing is "Training the trainer". We believe that it is the fastest and most effective method for training in construction business.

TEKFEN give special attention to our mother country Kazakhstan, that's why here in GATE they join all their global experience and resources to serve Kazakhstan in a better way.

**As you have said, your company was formed with the equal shares of two reputable companies of Turkey, namely GAMA Industrial Plants Manufacturing & Erection Inc. and TEKFEN Construction & Installation Co. Inc, specifically to operate in Kazakhstan. Do you have any similar companies in other countries?**

➤ We do not have similar companies in other countries. There were/are cases where GAMA & TEKFEN are partners for the specific projects.

We do have partnerships in projects where we believe being partner is symbiotic, in other words mutually beneficial. As I have said, both companies are similar but each of them have his stronger sides. For example, TEKFEN is the biggest pipeline construction company in Turkey, whereas GAMA has more experience in power plants.

Recently there were two projects where GAMA and TEKFEN were together. Both of them were thermal power plants, one was in Bulgaria and other one was in Turkey.

Both GAMA and TEKFEN have different partners in some other projects, again where they believe that there is advantage being partners for the project.

That is why Kazakhstan and GATE is unique, in terms of the extent of the partnership of GAMA and TEKFEN. Our partnership is for all our existence in Kazakhstan but not based on projects. GAMA and

**Recently you established a consortium with Kazakh Company. What were the reasons for that?**

➤ As I explained, GATE and its partners have a different strategy in Kazakhstan. Usually a private owned company has the first priority to maximize its profit. However, GATE's and her partners' projection in Kazakhstan is not project wise, and aims to endure for long years. With our increasing local experience year by year, we are increasing our local staff percentage as well, but similar to all big companies, we need to add synergy time to time to maintain our sustainable growth.

Therefore, as a part of synergy that we need, we started to look for experienced and specialized local companies. After our search for a year, we met with several local companies one of which is specialized on wide range of services, e.g. E&I works. We spent almost four months with the local companies to learn more about these companies, figuring out how new partners can benefit more from this partnership.

Now, GATE and the local companies decided to act together for future coming projects especially in Western Kazakhstan. They agreed to search for additional local partners who can be added to this partnership. By this occasion I would like to say that, we encourage experienced local companies to join us for future coming big projects in Tengiz and Karachaganak. **KS**



We are ISO 9001:2008 and OHSAS 18001:2007 certified company

Tel: +7 7122 76 38 31  
Fax: +7 7122 76 38 30  
Mob1: +7 701 228 5484  
Mob2: +7 701 513 0488  
atyrau@cdcs.kz  
www.cdcs.kz



Его Превосходительство, Чрезвычайный и Полномочный Посол Ливанской Республики в Республике Казахстан Вазкен КАВЛАКИАН

## Казахстанско-Ливанское сотрудничество

*20 апреля 1993 года были установлены дипломатические отношения между Республикой Казахстан и Ливанской Республикой. Ливан стал одним из первых зарубежных государств, открывших свое Посольство в г. Алматы после обретения Казахстаном своей независимости.*

*27-28 августа 2003 года состоялся официальный визит Премьер-министра Ливана Рафика Харири в Казахстан, в ходе которого состоялись встречи руководителя ливанского правительства с руководством Республики Казахстан. Ливан активно поддерживает международные инициативы Казахстана.*

*Так, Ливан поддержал кандидатуру Казахстана в проведении международной выставки «EXPO-2017» в г. Астана, на членство в Совет Безопасности ООН на 2017-2018 г.г. и в Комиссии по правам человека Совета Безопасности ООН на 2013-2015 г.г.*

*Ливан также оказал полноценную поддержку инициативе Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева по укреплению продовольственной безопасности стран Организации Исламского Сотрудничества.*

*На вопросы журнала «KAZSERVICE» отвечает Чрезвычайный и Полномочный Посол Ливанской Республики в Казахстане Вазкен КАВЛАКИАН*

**Господин Посол, что Вы думаете о состоянии и перспективах участия ливанских компаний в различных промышленных проектах Казахстана?**

В начале мне хотелось бы отметить, что Ливанская Республика была одной из первых стран, установивших дипломатические отношения с Республикой Казахстан, что относит нас к 20 апреля 1993 года. Тогда, в течение следующего года было официально открыто Посольство Ливана в Казахстане в городе Алматы, в то время являвшаяся столицей Казахстана.

В 1997 году в Казахстан прибыла Ассоциация ливанских промышленников и провела переговоры с представителями различных государственных ведомств по вопросу рассмотрения областей возможного промышленного сотрудничества между

двумя странами. В следующем году Казахстан посетила группа бизнесменов, в результате чего были обсуждены перспективы взаимодействия между министерствами. В целях повышения экономического и промышленного сотрудничества было также проведено множество встреч и форумов между двумя странами. В свое время, многие ливанские бизнесмены, приехав в Казахстан, открыли здесь частный бизнес в различных сферах деятельности. Здесь мы должны отметить, что Ливан не является индустриальной страной, и большинство его предприятий входят в категорию малого и среднего бизнеса. Но, в силу своего расположения в восточном бассейне Средиземного моря, Ливан является связующим звеном между Западом и Востоком, выигрывая от культурного воздействия соседних стран.

Жители Ливана, известные своими предпринимательскими качествами, освоили множество таких ниш, как туризм, банковское дело, образование, медицинский туризм, сельское хозяйство и отрасли легкого производства.

Будучи сервис-ориентированной страной, благодаря географическому положению и умеренному климату, Ливан с 7000-летней историей и многочисленными культурно-историческими памятниками, достопримечательностями ночной жизни ежегодно привлекал миллионы туристов. Таким образом, в начале 1970-х годов данный сектор обеспечивал 60% ВВП. И Бейрут, родина первой в мире школы права, восходящей к финикийской эре, был назван «Парижем Ближнего Востока», будучи невероятно популярным местом для шоппинга, осмотра достопримечательностей и общения. Само собой разумеется, что знамени-

более развитые в регионе медицинские центры и университетские больницы.

Что касается сельскохозяйственного сектора, несмотря на то, что данный сектор экономики не развивался в соответствии с западными стандартами, тем не менее, из Ливана экспортируется большое разнообразие продукции, средиземноморских фруктов во многие страны Европы и, в особенности, в страны залива.

Что касается индустрии, помимо изложенного, Ливан освоил ниши во многих таких сервисных секторах, как архитектура, инжиниринг, консалтинг, страхование, реклама и т.д., а также в таких производственных секторах, как пищевая промышленность, металлургия, керамика, мебель, ювелирное дело, печать, упаковка, инструменты и утилиты, производство бумаги, пластмассы, одежды, обувная промышленность и др.

*Одним из главных мотивов для инвесторов и вкладчиков в ливанском банковском секторе является закон «О тайне банковских операций», который был принят в сентябре 1956 г., ставший одним из самых жестких в мире*

тая ливанская кухня также сыграла в этом свою роль. Но, к сожалению, из-за известных событий в Ливане после 1975 г. упомянутый выше показатель опустился до 40%.

«Париж Востока» также прозвали «Швейцарией Востока» из-за развитого и сильного банковского сектора (70 различных банков работают в Ливане с сетью из 947 филиалов).

Одним из главных мотивов для инвесторов и вкладчиков в ливанском банковском секторе является закон «О тайне банковских операций», который был принят в сентябре 1956 г., ставший одним из самых жестких в мире. В годы мирового финансового кризиса 2007-2009 г.г. банковский сектор страны не только не пострадал, более того, депозиты в ливанских коммерческих банках увеличились за счет существующего доверия. И в настоящее время более 150 млрд. долларов США находится в коммерческих банках Ливана.

Также общеизвестно, что Ливан имеет самый высокий на душу населения уровень образованных людей в арабском мире (86,4%) благодаря надежной системе школ и авторитетным университетам. И, как следствие, в Ливане можно найти наи-

К концу 2007 года, Ливан решил вновь открыть свою дипломатическую миссию в Казахстане, которая была закрыта по внутренним экономическим причинам в 1997 году. На этот раз миссия была открыта в новой и современной столице, в г. Астана, с целью укрепления дружеских отношений между двумя странами и развития взаимовыгодного сотрудничества во многих областях, в том числе промышленной и коммерческой.

**Есть ли какие-то препятствия, стоящие на пути дальнейшего развития экономических и других отношений между Ливаном и Казахстаном?**

К сожалению, ситуация в регионе, особенно война в Сирии, препятствует нашим усилиям, направленным на укрепление существующего сотрудничества в различных областях. Вследствие войны в Сирии, мы столкнулись с трудностями получения визы ливанскими гражданами, желающими посетить Казахстан. Как, возможно, многие из вас знают, Ливан предоставляет бесплатные визы для граждан ряда стран, в том числе, для граждан Казахстана. Мы понимаем, что наше решение является односторонним, а также, что Ливан не

входит в список тех стран, чьи граждане могут получить казахстанскую визу по прибытии. Общеизвестно, что потенциальные инвесторы, перед принятием решения об инвестировании в определенную страну, исследуют, наряду с другими факторами, вопрос въездных виз и визовых льгот, а также порядок получения вида на жительство.

В дополнение к вышесказанному, мы надеемся, что в 2016 году между Ливаном и Казахстаном будет подписано Соглашение о защите и поощрении инвестиций, которое, мы уверены, послужит стимулом для многих потенциальных инвесторов из обеих стран к принятию решения и действий по выходу на различные сферы казахстанского или ливанского рынков.

**В настоящее время многие ливанские компании работают в Казахстане. Какие проекты были реализованы ливанскими компаниями?**

«Consolidated Contractors Company» (CCC) и «Dar Al Handassah» являются наиболее известными компаниями, работающими в Казахстане. Компания «CCC» работает в Казахстане более 15 лет, особенно в сфере нефтегазовой промышленности, успешно завершив и сдав свои проекты в эксплуатацию. Недавно компания начала строительство «Абу Даби Плаза» в г. Астана в формате совместного предприятия с известной компанией «Arabtec». Стоит отметить, что «CCC» интегрировала и сформировала, в рамках своей корпоративной культуры и философии, принцип социальной ответственности. Мы гордимся тем, что такое сооружение, как «Байтерек», строительство которого профинансировала «CCC», было признано символом Казахстана.

**Правительство Казахстана готово встретить иностранных инвесторов и компании, заинтересованные в создании совместных предприятий и открытия производства в Казахстане. Есть ли у ливанских компаний желание рассмотреть подобные предложения, и в каких областях экономики?**

Мне кажется, было бы несправедливо называть имена некоторых компаний, которых я рассматриваю как потенциальных инвесторов в Казахстане, при этом забыв упомянуть о других. Я получил множество запросов от потенциальных инвесторов касательно инвестирования в различные секторы. Могу упомянуть про последний запрос, где соответствующие контакты уже были установлены с привлечением уполномоченных ведомств, так, группа врачей заинтересована в строительстве многопрофильной больницы в одном из городов Казахстана с использованием последних технологий, ноу-хау и передовых практик.

Другим потенциальным инвестором может также выступить известный ливанский банк, который несколько лет назад был заинтересован в открытии филиала в Казахстане, но так и не предпринявший дальнейшие шаги в свете существующих банковских процедур, сроков, правил и условий для создания коммерческого банка. Исходя из того, что мы слышали и читали, в настоящее время законы и нормативы будут меняться с целью содействия в представлении банковского сектора Казахстана вновь прибывшим банкам, и, я надеюсь, что данный ливанский коммерческий банк, или другие банки, восстановят свой интерес в свете введения новой политики и нормативов.

В дополнение к выше сказанному, хотелось бы отметить, что многие бизнесмены заинтересованы в том, чтобы запустить выпуск своей продукции на казахстанский рынок. Это относится к одежде, продовольственным товарам, ювелирным изделиям, химическим продуктам, древесине и мебели, текстилю и коже, и т.д.

Что касается других перспектив, с обнаружением огромных месторождений нефти и газа вдоль морских границ Ливана, я рассматриваю Казахстан в качестве одного из возможных ключевых игроков в нашей будущей нефтяной промышленности, где имеется широкий спектр возможностей для сотрудничества в данной области.

**Что бы Вы хотели пожелать журналу «KAZSERVICE» и его членам?**

Я хочу пожелать Вашей Ассоциации, исследующей вопросы сотрудничества Ливана с Казахстаном, процветания и успехов. Я надеюсь, что Вашего журнала будет еще больше читателей, как с Казахстана, так и со всего мира, что позволит минимизировать усилия и затраты по знакомству с новыми рынками, потенциальными областями для сотрудничества, а также возникающими трудностями и путями их преодоления.

Я считаю, что «KAZSERVICE» может стать центральной и связующей площадкой для инвесторов и предпринимателей во многих странах. Мне хотелось бы, наряду с другими организациями, способствующими информационному обмену с потенциальными инвесторами, поддержать сотрудников Вашей организации в дальнейшем изучении инвестиционных возможностей в Казахстане в свете новых стимулирующих мер, разработанных Правительством Казахстана, и в продвижении Вашей молодой и динамичной страны в международном бизнес-сообществе.

*Благодарим Вас за интересную беседу!* KS

# Kazakh – Lebanese Cooperation

*Diplomatic relations between the Republic of Kazakhstan and the Republic of Lebanon were established on April 20, 1993.*

*Lebanon became one of the first foreign states opening their Embassy in Almaty after Kazakhstan gained its independence.*

*The official visit of the Prime Minister of Lebanon, Rafik Hariri, was held in Kazakhstan on August 27-28, 2003, during which the Head of Lebanese Government met with the leadership of the Republic of Kazakhstan.*

*Lebanon is actively supporting international initiatives of Kazakhstan. For example, Lebanon supported the candidacy of Kazakhstan to host an international exhibition “EXPO-2017” in Astana, as well as expressed its support of Kazakhstan’s candidacy for non-permanent members of the UN Security Council for 2017-2018 and for members of the UN Commission on Human Rights of the UN Security Council for 2013-2015.*

*Lebanon fully supports the initiative of the President of Kazakhstan, Nursultan Nazarbayev, to improve the food security of the Organization of Islamic Cooperation.*

*The Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of the Lebanese Republic in Kazakhstan, Vazken KAVLAKIAN, answers the questions of the “KAZSERVICE” Magazine*



**His Excellency, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Lebanese Republic in Kazakhstan, Vazken KAVLAKIAN**

**Dear Mr Ambassador, how do you find the status and the perspectives of the participation of the Lebanese companies in the different industrial projects of Kazakhstan?**

➤ In the beginning, I would like to state that the Republic of Lebanon was one of the first countries that established diplomatic relationships with the Republic of Kazakhstan. And this goes back to April 20, 1993. And during the following year 1994 the Embassy of Lebanon to Kazakhstan was inaugurated in Almaty, Capital City of Kazakhstan by that time.

In 1997, the Association of Lebanese Industrialists visited Kazakhstan and conducted negotiations with different state representatives to envisage domains of possible industrial cooperation between two countries. The following year, in 1998, a group of businessmen visited Kazakhstan whereby different cooperation possibilities were discussed with different ministries. Different meetings and forums were held between the two countries in an effort to boost the economic and industrial cooperation. In due

course, many Lebanese businessmen arrived to Kazakhstan and established their private businesses in different domains. Here, we must mention that Lebanon is not an industrial country and the majority of its business enterprises are SME. But due to its location on the Eastern Basin of the Mediterranean Sea, Lebanon served as the link between the West and the East, and benefiting of different cultural exposures from the neighboring countries, and Lebanese being well known by their entrepreneurial competencies, developed many niches within its boundaries, namely: Tourism, Banking, Education, Medical Tourism, Agriculture and Light Manufacturing Industries.

Being a service oriented country, due to its geographical position and endowed with moderate climate, the 7000 year old historical country with many historical sites and night life attractions did annually attract millions of tourists, the sector contributing 60% of its GDP during the early 1970s. And Beirut – home to the world’s first law school that dates back to the Phoenician Era – was named the “Paris of the Middle East”

due to being a hotspot for shopping, sightseeing and socializing. It's needless to say that the Lebanese famous cuisine had its contribution in this sector as well. But unfortunately, due to the known events in Lebanon after the year 1975, the above mentioned percentage went down to touch the 40%. "Paris of the East" had another nickname: "Switzerland of the East" and this time due to its advanced and strong Banking Sector (70 different banks operate in Lebanon with a branch network of 947).

One of the major appeals for investors and depositors in the Lebanese banking sector is the banking secrecy law of September 1956, one of the toughest in the world. In the years of worldwide financial crisis (2007-2009), it's a fact that not only the Lebanese Banking Sector was not affected, but on the contrary, deposits in the commercial banks increased due to the trust endowed. And currently more than 150 billion US Dollars prevail within the commercial banks in Lebanon.

It's a well-known fact as well that Lebanon has the highest per capita level of educated people within the Arab World (86.4%) due to its well established schools and prestigious universities within the region. And consequently, one may find in Lebanon the most developed medical centers and University Hospitals in the region.

As for the Agriculture Sector, and although that it's not developed according to Western Standards, nevertheless Lebanon has a large variety of produce and Mediterranean fruits exporting to many European countries and specially to the Gulf Countries.

Pertaining to the Lebanese Industries, besides the stated above, Lebanon has developed niches in many servicing sectors like architecture, engineering, consulting, insurance, publicity, etc., and in many other manufacturing sectors like food processing, metallurgic, ceramics, furniture, goldsmith, printing, packaging, tools and utilities, paper manufacturing, plastics, clothing, shoe making industries and others.

By the end of 2007, Lebanon decided to reopen its diplomatic mission in Kazakhstan which was closed in 1997 due to internal economic reasons. This time in the new and modern capital city Astana, aiming to enhance the friendly relationships between the two countries and develop mutually beneficial cooperation within many fields – among which industrial and commercial cooperation.

**Are there hurdles preventing the further development of the economic and other relationships between Lebanon and Kazakhstan?**

Unfortunately, the situation in the region – especially the war in Syria – hindered our efforts to give a stronger impetus to the existing cooperation in dif-

ferent domains. Consequent to the effects of the war in Syria, we faced visa accessibility difficulties for Lebanese citizens who wanted to visit Kazakhstan. As many may know, Lebanon grants free entry visas to citizens of many countries among which citizens of Kazakhstan. We well know that this decision having citizens of many countries entering the Lebanese territories is unilateral and that Lebanon is not among the list of those countries whose citizens may receive entry visas upon entering Kazakhstan. And it's well known that potential investors investigate about entry visa issues and facilities as well as permanent residency arrangements along to other factors in a strive towards making a decision of investing in a certain country.

In addition to the above, hopefully within the following year 2016, the Agreement on Protection and Promotion of Investments will be signed between Lebanon and Kazakhstan which, we are sure, will encourage many potential investors from both countries to make positive decisions and take actions to enter the Kazakhstan or the Lebanese markets and in various spheres.

**Currently, many Lebanese companies work in Kazakhstan. What projects have been realized by the Lebanese companies?**

The "Consolidated Contractors Company" (CCC) and "Dar Al Handassah" are of the most prominent companies operating in Kazakhstan. The first – CCC – has been operating in Kazakhstan for more than 15 years and in different projects, especially in the oil and gas industries, and has successfully and promptly finalized and commissioned these projects. And recently it is constructing the "Abu Dhabi Plaza" project in Astana in joint-venture with the prominent "Arabtec" Company. It's worth mentioning that "CCC" has integrated and nurtured within its company's corporate culture and philosophy the notion of Social Responsibility, and we are proud to see structures like the "Baiterek" – which "CCC" has financed its construction – being adopted as the symbol of Kazakhstan.

**The Government of Kazakhstan looks forward to meet the foreign investors and companies who want to establish the joint ventures and new production in Kazakhstan. Is there any appetite from the Lebanese companies to consider such proposals and in what areas?**

I think that it would not be fair to mention names of some companies that I regard as potential investors in Kazakhstan and may overlook mentioning others. I have received many inquiries from potential investors pertaining investment possibilities



*In 1997, the Association of Lebanese Industrialists visited Kazakhstan and conducted negotiations with different state representatives to envisage domains of possible industrial cooperation between two countries*

in different sectors. I may mention the last inquiry – and contacts have been already established with the consequent authorities in concern – whereby a group of physicians are interested in constructing a multidisciplinary hospital in one of the cities of Kazakhstan, endowing the facility with the latest technologies, know-how and best practices.

Another potential investor could be a prominent bank in Lebanon that a few years back was interested in opening a branch in Kazakhstan, but had declined in taking a further step in light of the prevailing banking procedures, terms, regulations and conditions in founding a commercial bank. Now – as we have heard and read – laws and regulations will be changing to facilitate the introduction of newcomers to the Banking sector of Kazakhstan, and I hope that this Lebanese commercial bank, or others, would refurbish its interest in light of the new policies and regulations once introduced.

In addition to the above, many businessmen are interested in launching their productions into the Kazakhstani markets, these being in the apparel – foot and wear business, food and beverages, jewelry, chemicals, wood and furniture, textile and leather, etc.

On the other side of the envisaged picture, now that huge quantities of oil and gas have been discov-

ered along the sea borders of Lebanon, I see the possibility of Kazakhstan being among the major players in our future oil industry, as there are a wide range of cooperation possibilities in the domain.

**What would you wish KAZSERVICE and its members?**

I wish KAZSERVICE all the success and prosperity as it explores cooperation between different countries and Kazakhstan. I wish KAZSERVICE would be reaching a bigger reading groups, in Kazakhstan and worldwide, as it may cut short efforts and expenses to introduce new markets, potential cooperation fields, encountered problems and hurdles, and ways to overcome them.

I believe that KAZSERVICE could be a focal and meeting point between investors and businessmen in different countries. Along with other state created organizations facilitating the exchange of information to prospect investors, I would encourage your staff members to further their efforts in exploring investment opportunities in Kazakhstan in light of the new incentives created by the State of Kazakhstan, and to promote your young and dynamic country to the international business community.

*Mr Ambassador, many thanks for the interview* KS



## МЫ ДЕЛИМСЯ СВОИМ МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ В КАЗАХСТАНЕ

*Ливанская компания работает в Казахстане более 15 лет. Опыт, полученный при реализации международных проектов, был привлечен в Казахстан, где компания участвовала в нескольких проектах, реализованных в нефтегазовой отрасли страны. Своим видением развития местного содержания и воспоминаниями первых дней ведения бизнеса в Казахстане рассказывает Генеральный директор компании «Consolidated contractors engineering & procurement SAL Offshore» (ССС), Гази АНУТИ*

**Расскажите, пожалуйста, о Вашей компании, о ее роли в проекте по разработке месторождения «Кашаган»? С какими трудностями вы столкнулись в техническом плане, на стадии разработки и т.д.?**

➤ Спасибо за возможность быть частью Вашего престижного журнала «KAZSERVICE». СССР была основана в 1952 году на Ближнем Востоке, и её основным профилем было строительство. В то время в Ближнем Востоке и в странах производителей возросла необходимость в строительных компаниях и строительных рабочих. В это сложное время СССР сыграло важную роль в развитии строительной отрасли. За годы своего развития она стала важным игроком отрасли, работая в сфере инжиниринга и офшорного и оншорного строительства. В дополнение к строительству, компания имеет такие подразделения, как «ССС underwater», «Sicon Engineering», «NPCC» и выполняет услуги по проектному менеджменту. Компания «ССС» стала номером один на Ближнем Востоке с оборотом более 6 млн. долларов США и входит в список 20 лучших компаний по версии ENR, год от года меняя несколько позиций в рейтинге. Около 140 тысяч сотрудников работают на Ближнем Востоке, в Африке, Австралии, Таиланде, а также в филиалах компании в Европе и США. В Казахстан мы пришли в 1998 году и Карачаганак был первым проектом, над которым мы работали в этой стране. В период

с 1998 по 2004 год мы проделали большую часть работ по развитию месторождения Карачаганак. Это было важной вехой для компании, для СНГ в целом, и для Казахстана в частности. Это был блестящий успех, учитывая трудности того времени. Казахстан был молодой страной, и окружающая среда была для нас новой. В этот проект было вовлечено 14 000 человек и 700 единиц оборудования. Что касается Кашагана, то это немного другая история, в которой мы выполняли офшорные и оншорные работы. Проект был полон вызовов, начиная с момента его реализации и проектирования. Работы были технически сложными, принимая во внимание высокое давление на месторождении и высококоррозионной среды. Необходимо было использование специальной стали и цветных металлов для использования в среде под давлением в 1500 атмосфер. Еще одним вызовом стали сжатые сроки, поскольку проект уже опаздывал, и возвращение к графику являлось ключом к его успеху. Это могла быть очередная история успеха, если бы не было той ситуации с трубами.

**Так, какие усилия были реализованы или использованы для того, чтобы изменить ситуацию или и**

➤ Это является редким случаем, и я уверен, что Оператор проекта предпринял все меры, чтобы исправить ситуацию.



*Казахстан сложно сравнить с регионом Персидского залива, который открыт для многих стран, являясь, своего рода, транспортным узлом, удобным с точки зрения логистики*

**Вы упомянули, что промышленность Казахстана в тот период времени была очень молодой, когда Вы решили работать в Казахстане. Что бы Вы могли посоветовать местным компаниям и другим иностранным компаниям, которые вступят на рынок после Вас в будущем?**

➤ Рынок Казахстана сделал огромный шаг вперед, начиная с 2000 года. Даже трудно представить, как были достигнуты значительные улучшения за этот период. На тот момент в г. Аксай не было рынка поставщиков. Большинство материалов, которые требовались для проекта, приобретались за рубежом. Для своевременных поставок материалов в г. Уральск, мы использовали чартерные рейсы два раза в месяц как такового. Теперь уже нет необходимости идти на такие крайние меры, так как многие компании и многие поставщики, открыли свои представительства и филиалы в Атырауской области. Таким образом, есть определенная степень комфорта, когда дело доходит до поставок оборудования, расходных материалов и защитного снаряжения. Сейчас не нужно жить

в состоянии дискомфорта, как это было в прежние времена. Также партнеры сейчас оснащены должным образом и административно организованы для работы с клиентом, это также значительно изменилось в положительную сторону. Говоря о разнице между Казахстаном и странами Персидского залива, я бы посоветовал поставщикам держать большой запас материалов, что позволит им оперативно реагировать на требования заказчика. Сейчас ситуация в Казахстане достаточно хороша в плане поставок для любого крупного подрядчика. Мой совет любому иностранному подрядчику заключается в понимании культуры, законодательства и правил, которые имеются в стране. Понимание этих вещей необходимы для того, чтобы успешно работать в стране. Национальные компании и привычный способ ведения бизнеса чрезвычайно изменились, став более современными. Мы чувствуем огромную гибкость работы национальных компаний, которые переходят к новым методам, новым технологиям, новой культуре, и я очень оптимистично настроен.

**Таким образом, все зависит от бережливого управления производством, когда лидер начинает делиться своими решениями и информационными потоками, делая их прозрачными? Японцы называют эти инструменты – «кайдзен».**

➤ Мы еще не достигли этого уровня, но прогресс и выживание требуют изменений и внедрения инноваций. В кровавом океане конкуренции компания должна быть бережливой, динамичной и инновационной. Мой совет местным компаниям заключается в том, чтобы не торопиться, не быть слишком амбициозными, чтобы расти и стать компанией с многомиллиардным бюджетом. Советую лучше уделить время подведению итогов и подумать над тем, как сделать свою компанию лучше, более энергичной, продуктивной и надежной, приобретая базу ценностей и особой культуры. Если вы начинаете жертвовать своими ценностями ради быстрой прибыли и роста, то можно с уверенностью сказать, что у Вас на руках рецепт провала.

**Согласен. Возвращаясь к местным компаниям, каков текущий процент местного содержания в Вашей компании? Мы все еще говорим о вопросах развития местного содержания. Как Вы исполняете политику развития местного содержания в Вашей компании, и как вы обучаете местный персонал для того, чтобы соответствовать требованиям, которые вы объяснили ранее?**

➤ Если вы хотите говорить о местном содержании в целом, то следует отметить, что оно состоит из заработной платы, субподрядных услуг и материалов. В этом случае, нет никакой разницы между компаниями. Все используют одни и те же туристические агентства, группы технического обслуживания и тренинговые центры. В настоящее время в «Абу-даби Плаза» мы имеем более трехсот субподрядных услуг и работ. Если Вы приобретаете электромонтажные услуги или услуги по установке противопожарной системы, то вряд ли Вы будете приглашать кого-либо из-за рубежа. Закупки являются основным фактором. Например, два года назад мы были вынуждены приобретать армированную сталь из-за рубежа до тех пор, пока новый завод по производству высококачественной стали для использования на проекте, не был построен в Казахстане. Основным аспектом являются материалы и поставки, производимые в Казахстане, а отечественные инвесторы имеют обязательства по развитию местной отрасли, чтобы не только добывать сырье, но также его перерабатывать.

Это также касается сельского хозяйства и других отраслей, которые могут создавать прекрасную возможность для развития страны. Я знаю,

что приглашать иностранцев для работы, сейчас не очень популярно, но, с другой стороны, успешные страны полны иностранцев. Наличие иностранцев характеризует страну как богатую и успешную. Возьмите в качестве примера Сингапур, Эмираты или Гонконг, где работает большое количество иностранцев. Это не считается угрозой, поскольку тот вклад в бизнес, который иностранец приносит стране в плане расширения местного рынка, авиакомпаний, жилья, позволяет стране развиваться.

Отвечая на Ваш вопрос о местном содержании, то, когда мы начали в Аксае я отмечаю, что 65% персонала составляли граждане Казахстана и 35% – иностранные граждане. В Атырауской области данный показатель составляет 84% и 16%, соответственно. И это объясняется тем, что местное содержание значительно обогатилось за счет увеличения доли местных высококвалифицированных специалистов. В этом заключается разница между местной и иностранной компаниями, что означает, что страна должна развивать свой персонал. Существует тенденция среди нового поколения, заключающаяся в том, чтобы искать комфортную работу, но это тенденция имеется во всем мире. Так вышло, что Азия остается источником квалифицированной рабочей силы. Таким образом, ответом является обучение. Вам нужно привлечь и обучить молодых специалистов, чтобы они не стали офисными работниками, а изучали торговлю. Изучение торговли является гарантией получения адекватного дохода, поскольку торговцем нельзя стать в течение одного месяца. Стать водителем легко, равно как и все, что связано с машинами легче, потому что они делают всю работу за вас, но для обучения людей, умеющих работать своими руками, у вас уйдет много времени.

**И последний вопрос, мы встретились с Послом Ливана, он дал нам свое письменное интервью. Основная дискуссия была о привлечении иностранных инвесторов в Казахстан. Как вы думаете, в дальнейшем приглашение иностранных инвесторов будет по-прежнему комфортно в свете призывов Президента, который говорит, что Казахстан открыт для иностранных инвесторов. Каким Вы видите будущее в перспективе падения цен на нефть и вступления Казахстана в ВТО?**

➤ Казахстан остается загадкой для некоторых. Понятно, что это не будет длиться вечно, но, как ускорить процесс раскрытия? Было сделано немало для этого: Вы облегчили визовый режим, но посмотрите на законодательство. Для каждого материала или оборудования необходимо иметь сертификат соответствия. Однако, для того, чтобы



внести в систему стандартов некоторые материалы и товары, которые не находятся в реестре, требуется от шести месяцев и более. Если вам нужно модернизироваться, вам нужно пройти весь путь. Я знаю это с проектов, которые реализовывались в г.Аксай, Атырау и на «Абу-Даби Плаза». Посмотрите на систему контроля качества, которая должна охватывать каждый проект своими сертификатами и досье. У нас есть системы контроля качества, работающие вместе с международными и национальными стандартами. Они почти идентичны. Я не могу сказать, что одна из них лучше, просто формы и содержание у них разные. Законодательство и бюрократия не должны мешать инвесторам. Для того, чтобы произвести что-либо, не нужно что-то изобретать. Необходимо просто учиться у других. Сингапур является лидером в одной отрасли, а Канада сильна в другой отрасли. Выберите то, что лучше подходит для Казахстана, и адаптируете это под свои реалии. Промышленность сейчас глобальная, так что не нужно изобретать велосипед, а необходимо привлечь иностранные компании, чтобы открыть локализовать производство в Казахстане. Большинство западных компаний наладили своё производство в Азии и Африке. Ваша страна имеет все шансы стать крупным игроком на международной арене. Одной из трудностей, с которой мы столкнулись, заключалась в большом количестве работы с документами. Например, чтобы нам завезти на территорию Казахстана оборудование, которое не числится в таможенном реестре, нужно заполнить множество документов и ждать от 3 до 6 месяцев. Финансирование также должно измениться, начиная с процентных ставок. Это факт, что иностранные инвесторы хотят работать в Казахстане. Экономический закон гласит, что любой, у кого есть деньги, хочет, чтобы они работали и приумножались. Американский философ ливанского происхождения – Джебран Халиль Джебран, написавший книгу «Пророк», сказал: «Нация, которая не может прокормить себя, обречена».

*Беседовал Дауржан Аугамбай* **KS**

*Мой совет местным компаниям заключается в том, чтобы не торопиться, не быть слишком амбициозными, чтобы расти и стать компанией с многомиллиардным бюджетом. Советую лучше уделить время подведению итогов и подумать над тем, как сделать свою компанию лучше, более энергичной, продуктивной и надежной, приобрести базу ценностей и особой культуры*

## НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР по Промышленному строительству и различным спектрам услуг!

**ТОО «НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД»** уже более 20 лет является надежным и ведущим партнёром компаний нефтегазовой отрасли по всему Казахстану. За период существования компании реализовано множество проектов. **ТОО «НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД»** решает различные сложные задачи по удовлетворению запросов потребителей и клиентов.

**ПОЛИТИКА КОМПАНИИ** основана на принципах:

- Защиты людей и охраны окружающей среды
- Комплексного обеспечения качества работ
- Добросовестное отношение к сотрудникам.



### МЫ ОКАЗЫВАЕМ СЛЕДУЮЩИЕ СПЕКТРЫ УСЛУГ:

- Строительство промышленных и гражданских объектов;
- Дорожное строительство;
- Электромонтажные работы, пусконаладочные работы, монтаж пожарной и охранной сигнализации, любые работы КИП и А;
- Монтаж и демонтаж Резервуаров;
- Строительство площадок, скважин и других объектов;
- Техобслуживание и эксплуатация объектов нефтехимических производств, отгрузка готового товара;
- Услуги по Управлению Проектом;
- Услуги Проектирования;
- Услуги Материально-технического обеспечения;
- Логистика;
- Услуги по Размещению и Питанию;
- Поставка пищевых продуктов;
- Транспортные услуги и проживание;
- Управление отходами;
- Лесомонтажные и изоляционные работы;
- Геодезические работы.

### ТОО «НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД»

060007, Республика Казахстан, г. Атырау,  
улица Канцева 7, Офис Бизнес Хаус  
Тел.: +7 7122 95 00 01 / +7 7122 95 00 29  
Факс: +7 7122 30 77 01  
E-mail: office-tengiz@nss.kz / dcc@nss.kz

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

<https://www.youtube.com/channel/UC84qjRkfZ9Wtd040gukb1ew>



## BRINGING THE INTERNATIONAL EXPERIENCE TO KAZAKHSTAN

*Consolidated Contractors Company (CCC) operates in Kazakhstan for over 15 years. The working experience gained in the international projects were brought to Kazakhstan where CCC took part in several projects in oil & gas sector. Ghazi Anouti, General Director, Consolidated contractors engineering & procurement SAL Offshore shares (CCC) his views on the development of the local content and memories on first steps of doing business in Kazakhstan*

**Dear Mr Anouti, could you please tell us about your company, about its role in the projects realized at Kashagan field? What difficulties you faced in the technical plan, in development phase etc.?**

Thank you for the opportunity to be a part of your prestigious KAZSERVICE Magazine. CCC was established in 1952 in the Middle East and construction was its main activity. At the time when Gulf countries started the development process, construction companies and qualified workers were in short supply. At this challenging time, CCC played

a major role in the development of the construction sector. Throughout the years, it grew to become a major player in the industry encompassing engineering and offshore/onshore construction activities. In addition to construction, there are other business directions like CCC underwater, Sicon Engineering, NPCC and project management services. CCC became the number one in the Middle East with a turnover of about US\$ 6 mln and it is ranked No.20 in ENR list changing several points from year to year. The number of employees is close to



140 000 people working in the Middle East, Africa, the Far East and Central Asia with affiliates in Europe and USA. CCC came to Kazakhstan in 1998 and Karachaganak was the first place where CCC started to work. Between 1998 and 2004, we did most of the development of the Karachaganak field. Well, this was a major milestone for the company in CIS in general, and in Kazakhstan in particular. It was a brilliant success taking into account the difficulties we faced at that time. Kazakhstan was young country and we were new to this environment. The project peaked at 14 000 people and 700 units of equipment.

Kashagan was a different story; we were busy there between 2008 and 2012 doing works onshore and offshore. Fortunately, it was a successful venture that led to bringing back the project on track. The project was a challenge for all aspects starting from inception and engineering. The work was technically demanding considering the high pressure of the field and the corrosive environment. Exotic steel and non-ferrous material needed unconventional procedures and operating at pressure up to 1500 bar. The tight schedule was another challenge because the project was already late and recovery was key to its success. Although what happened to the pipeline is unfortunate. It could be another success story.

**So, what efforts were implemented or used in order to change the situation or avoid such technical problems in the future?**

This is a very rare event, and I am sure the Program Owner has taken all necessary measures to redress the situation.

*My advice to any foreign contactor is that they have to understand the culture, legislations and rules that exist in the country. In order to survive you have to adapt into to the national atmosphere*

**You mentioned that the market of Kazakhstan industry was very young the time when you entered the market. What could you advise the local companies or other foreign companies which will step in to the market in the future?**

The market and the atmosphere made tremendous leaps forward since 2000. It is difficult even to imagine that so much improvement could be achieved. At that time, in Aksay there was no market for our industry. Most project needs had to be purchased overseas and in order to feed the project of this size we had to use the chartered flights twice a month to bring materials to Uralsk. Now, there is no need to go to such extreme measures. Many companies and many suppliers have agencies; they opened business in oil and gas sphere in Atyrau region. So, there is a certain degree of comfort when it comes to supplying the project with equipment, material, consumables, safety gear you don't have to live in a state of panic as it used to be then. In addition, the partners are properly equipped and administratively organized to work with a new client, have tremendously changed to positive side. Taking into account the difference between the companies that work here and in the Gulf region, I would advise suppliers to keep enough stock of goods. The situation is good enough to keep any major contractor well supplied. My advice to any foreign contactor is that they have to understand the culture, legislations and rules that exist in the country. In order to survive you have to adapt into to the national atmosphere. Today the national companies and the national way of doing

business also tremendously changed from old school to the modern style. We feel the tremendous flexibility amongst the national companies that shift to new methods, new technologies, new culture and I am very optimistic about this process.

**Therefore, it is all about the lean production management when the leader starts to bring down his decisions, informational flows as Japanese like to say about this kaizen instrument, when they just make everything transparent. Do you mean these methods?**

☑ We are not there yet, but progress and survival dictate change and innovation. In a Red Ocean of competition a company has to be lean, dynamic and innovative. My advice to local companies and our partners is not to go too fast, not to be too ambitious to grow and become multibillion dollar worth company. Rather take stock and think how to make your company better, more energetic, more productive, more trustworthy, gain more solid base of values and culture. If you start to sacrifice your values for the sake of quick profit and growth this is a recipe for failure.

**I agree. Coming to the local companies, what is the current percentage of local content in your company? We are still talking about local content issues, local content development. How do you sustain this policy to keep the development of local content in your company and how do you train the local staff in order to meet the requirements of what you have explained previously?**

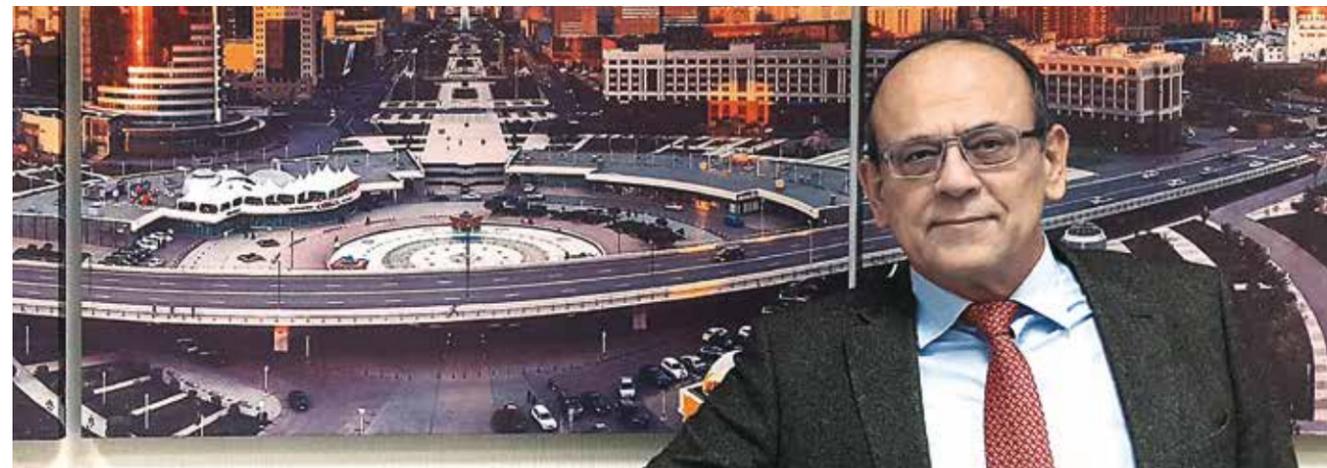
☑ If you want to talk about local content as a whole, which consists of wages and subcontracting, services and material, there is not much difference between companies. All use the same travel agency, the same maintenance group, the same training center. We have now over three hundred subcontracted services and works in Abu Dhabi Plaza. If you want someone to do electrical maintenance for your installations and your fire signalization will you bring someone from abroad? Procurement is the key. As an example, two years ago we had to buy the reinforcement steel from abroad until a new steel plant opened in Kazakhstan that produces the special grade of steel used by the Project. The key is in the material and procurement made in Kazakhstan and the national investors have the patriotic obligation to develop national industry for Kazakhstan to be not raw material producer but to process it. This includes the agriculture and other fields create great opportunity to keep the nation full of energy. Bringing expatriates to work is not very much appreciated, but on the other hand, successful countries are full of foreigners. It is a sign of health and wealth. Take Singapore, the Emirates

*The key is in the material and procurement made in Kazakhstan and the national investors have the patriotic obligation to develop national industry for Kazakhstan to be not raw material producer but to process it*

or Hong Kong as an example. There is an overwhelming majority of foreigners and this is not considered as a threat, there is much business a foreigner can bring to the country in terms of expanding local market, airlines, housing etc. Therefore, to answer your question when we started in Aksai I would say there were 65% nationals and 35% expatriates, in Atyrau 84% and 16%, and this is because the local content became richer with skilled workforce. This is the difference between a national and non-national company, which means the country need to upgrade the training. There is trend among the new generation to go for office work, but it's a trend you find all over the world. It so happened that Asia remains an abundant source of skilled labour. So the answer is training, you need to attract the young not to become an office worker, but to go and learn trade. Learning a trade should yield adequate income, because a tradesman is an artist and you do not become a carpenter in one month, a driver is easy, anything related to machine is easier, because it does the work for you all you need to do is operate, but to train your hands takes a lot of time.

**Last question, we have met the Ambassador of Lebanon. He gave us his written interview. The main discussion was about attracting foreign investors into Kazakhstan. How do you think further invitation of foreign investors be still comfortable in the light of messages of the president who says Kazakhstan is open to invite foreign investors, but what can be the future in term of the oil drop prices and entrance of Kazakhstan to WTO will it impact negatively or positively?**

☑ Kazakhstan is still mysterious for some people. This will not last forever, but how to accelerate it? The following attempts were made: you eased the visa



*To be modern you do not have to invent. Learn from others: Singapore is leader in one thing, Canada – in another. You can choose the things that fit Kazakhstan and adapt them*

regime, but look at the legislation. Everything has to be registered, however things that are not subject to the registration take up to six month to pass. If you need to modernize, you need to go all the way around. Look at the project where the quality control system has to be covered by the certification. I know this from Aksay, Atyrau, and Abu Dhabi Plaza. We have quality control systems going together with both the international and national. They are almost identical, I cannot say that one has the advantage, but the forms and the presentations are different. This is a major burden. So, the legislation and bureaucracy should not deter the investor. To be modern you do not have to invent. Learn from others: Singapore is leader in one thing, Canada – in another. You can choose the things that fit Kazakhstan and adapt them. The industry is global now so no need to develop and research, rather attract foreign companies to open li-

censed branches to make valves, compressors, etc. Most of Western companies produce in Asia and Africa. The country has a genuine passion to become a major player in the international arena. One thing that brings some difficulties is to have many things with the paper work. For example, if someone wants to bring some equipment from another country, which is not in custom registry of certified things of Kazakhstan, he has to complete many documents, and then wait about 3-6 months. Financing needs to be more attainable starting with interest rates. It is a fact that investors want to work here. The economic law says that anyone who has a bit of money wants the capital to work. The Lebanese – American philosopher Gibran Khalil Gibran wrote in “The Prophet”: “The nation that cannot feed itself is doomed”.

*Interviewed by Daurzhan Augumbay* KS



Его Превосходительство, Чрезвычайный и Полномочный Посол Королевства Саудовская Аравия, г-н Горм Саид МАЛХАН

## Большой потенциал сотрудничества

*В 1994 году в ходе официального визита Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева в Королевство Саудовской Аравии были заложены основы сотрудничества между странами. В 1999 и 2009 годы в г. Астана и в 2004 году в г. Эр-Рияд состоялись три заседания Казахстанско-саудовской межправительственной комиссии по торгово-экономическому, культурно-гуманитарному и научно-техническому сотрудничеству.*

*О перспективах развития сотрудничества между Республикой Казахстан и Королевством Саудовской Аравии рассказывает Чрезвычайный и Полномочный Посол Королевства Саудовская Аравия, г-н Горм Саид МАЛХАН*

**Господин Посол, каким Вы видите текущее состояние и перспективы сотрудничества между Республикой Казахстан и Королевством Саудовской Аравии?**

У Саудовской Аравии и Казахстана очень хорошие взаимоотношения еще со времен, когда наша страна одной из первых признала Казахстан в качестве независимого государства. Дипломатические отношения между Республикой Казахстан и Королевством Саудовской Аравии были установлены 30 апреля 1994 года.

Президент Нурсултан Назарбаев несколько раз посещал Саудовскую Аравию, и, мы надеемся, его очередной визит состоится в следующем году.

Говоря о бизнесе между нашими странами, прежде всего, следует отметить, что было подписано множество соглашений и меморандумов о взаимопонимании, обсужденных Правительствами наших стран. Эти соглашения относятся к таким различным областям сотрудничества, как туризм, охрана окружающей среды, образование, экономика и инвестиции. Эти документы, в том числе и тот, который регулирует защиту инвестиций, бу-

в энергетическом секторе, который почти готов к подписанию, станет еще одной основой для развития отношений между нашими странами.

**Какие другие области сотрудничества Вы считаете потенциальными двигателями в развитии отношений между Республикой Казахстан и Королевством Саудовской Аравии?**

В конце октября 2015 года, Заместитель министра иностранных дел Саудовской Аравии встретился с должностными лицами выставки «EXPO-2017». На этом заседании представители Саудовской Аравии официально подтвердили участие в выставке «EXPO-2017». Таким образом, мы развиваем наше сотрудничество в энергетическом секторе. Тем не менее, мы по-прежнему с нетерпением ждем повышения уровня сотрудничества в области бизнеса и экономики, которые интересны для бизнесменов из Саудовской Аравии. Я хотел бы, чтобы в Казахстане работало больше саудовских компаний. Казахстан объявил г. Астана своим новым финансовым центром, и я считаю, что государственные органы, а также

*Казахстан объявил г. Астана своим новым финансовым центром, и я считаю, что государственные органы, а также коммерческие организации Саудовской Аравии очень заинтересованы в работе с этим центром*

дут завершены и готовы к подписанию в ближайшее время. В мае 2015 года, министр торговли и промышленности Королевства Саудовской Аравии посетил Казахстан с делегацией, состоящей из 130 человек, большинство из которых являлись бизнесменами. Бизнесмены из различных областей обсудили темы инвестиционных возможностей и торговли между нашими странами. Я хотел бы сосредоточиться на заинтересованности Саудовской Аравии инвестировать в сельскохозяйственный сектор Казахстана. Ваша страна имеет богатые земельные и водные ресурсы, и мы надеемся, что это привлечет саудовские компании инвестировать в казахстанский сельскохозяйственный сектор. Есть много нюансов, которые должны быть исполнены, когда дело доходит до бизнеса, экономики и торговли между двумя странами. Меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве

коммерческие организации Саудовской Аравии очень заинтересованы в работе с этим центром.

Мы сделали множество шагов на пути к развитию исламских финансов в Казахстане. Я считаю, что Казахстан может стать центром исламского банкинга в Центральной Азии. Мы готовы тесно работать с местными учреждениями. Наша роль в качестве представителей Правительства заключается в том, чтобы защищать и помогать нашим бизнесменам начать и развивать здесь бизнес-проекты. Однако, я думаю, что любое Правительство является наихудшим менеджером бизнес-проектов, и не умеет эффективно управлять бизнесом. В качестве представителей Правительства, мы поддерживаем и готовы к подписанию различных меморандумов, которые могут защитить инвесторов. Есть два способа ведения бизнеса. Если говорить о торговле,

то есть множество вещей, которые Казахстан может предложить Саудовской Аравии: например, пшеница и мясо. Саудовская Аравия импортирует мясо из Австралии, которая слишком далека от нашей страны. Если бы мясо импортировалось из Казахстана, то мы могли бы снизить время транспортировки с 14 до 4-5 часов. Я уверен, что есть больше возможностей для импорта и других сельскохозяйственных продуктов. Рынок Саудовской Аравии очень большой. К примеру, во время Хаджа, миллионы людей покупают овец для жертвоприношения. В прошлом году около шести миллионов человек отправились на Умру, и мы ожидаем, что к 2020 году количество паломников возрастет до десяти миллионов человек. Это маленький пример, который характеризует размер рынка, который потребляет мясо. Именно поэтому сотрудничество в аграрном секторе является для нас очень важным, и мы должны призывать людей открывать двери друг к другу и сотрудничать.

**Каким является официальный товарооборот между Казахстаном и Саудовской Аравией?**

В настоящее время нет ничего конкретного в торговле между нашими странами, и мы стараемся развить её. Именно поэтому мы призываем наших бизнесменов посетить Казахстан и именно поэтому мы приглашаем ваших бизнесменов узнать больше о возможностях торговли в Саудовской Аравии. Для этого существует несколько путей. Казахстан имеет очень большую территорию и богат минеральными ресурсами. Таким образом, всё зависит от самих людей, которые должны идти и торговать. Если они не будут делать этого, то найдутся другие люди, готовые заняться торговлей вместо них. Бизнесмены из Саудовской Аравии готовы инвестировать, они делают бизнес по всему миру. Они инвестировали в Египет, Судан и в другие африканские страны. Основными направлениями, куда вкладывались инвестиции, были туризм и сельское хозяйство. В нашей стране мы руководствуемся таким документом, который называется «Инициатива Короля Абдуллы по инвестициям за рубеж в сельскохозяйственную промышленность», являющийся путем повышения продовольственной безопасности Саудовской Аравии. Эта инициатива помогла инвестировать в такие страны, как Судан, Эфиопия и другие африканские страны, Вьетнам, Индия, Пакистан и даже Аргентина и Чили. Наши люди готовы работать с Казахстаном, но и люди из Казахстана должны быть заинтересованы в ведении бизнеса с нами.

*Наши люди готовы работать с Казахстаном, но и люди из Казахстана должны быть заинтересованы в ведении бизнеса с нами*

**Имеется ли торговая площадка Казахстана и Саудовской Аравии, которая способствует развитию торговли между нашими странами?**

Да, эта тема обсуждалась, и я считаю, что сейчас наша торгово-промышленная палата охватывает все эти вопросы. Насколько я знаю, мы начали формировать Казахстанско-Саудовский деловой совет, и я думаю, что он придаст большой импульс для бизнеса. Ранее функционировал один совет, но я не думаю, что в настоящее время он функционирует.

**Что можно сказать о сотрудничестве в области образования, культуры и в других отраслях, кроме экономики и торговли? Каков уровень сотрудничества на данный момент в плане обмена студентами, обмена технологиями или знаниями?**

В образовательной сфере, мы готовы развить многие проекты, настолько, насколько возможно. Мы можем покрыть исследования в области юриспруденции, культуры и информационных технологий. Мы готовы пригласить множество студентов из Казахстана. В 2010 году мы провели культурную неделю Саудовской Аравии в г. Астана. Надеюсь, что мы сможем провести еще одно такое мероприятие, в результате чего зародятся новые идеи людей, работающих в сфере культуры и искусства.

**Расскажите, пожалуйста, об истории развития нефтяной и газовой отрасли Саудовской Аравии?**

Компания «Сауди Арамко» является самым успешным кейсом в истории Саудовской Аравии. Компания является не только нефтяной компанией, поскольку она изменила всю отрасль, обеспечив работой десятки тысяч граждан нашей страны. В настоящее время большинство сотрудников компании являются гражданами Саудовской Аравии. Они сделали многое для Правительства Саудовской Аравии, несмотря на то, что изначально компания являлась формой для достижения соглашения с американцами в 1930-е годы. Мы верим в людей и ценим

человеческие ресурсы. Если вы посмотрите на наш бюджет за последние 5 лет, то Вы увидите, что на самом деле он сосредоточен на образовании людей и повышении их квалификации. Компания «Сауди Арамко» является одной из крупнейших нефтяных компаний в мире, и мы гордимся людьми, которые ею управляют. Компания построила свои города, учебные и медицинские центры, социальную инфраструктуру и жильё для людей. Компания использует высокие технологии в нефтяной отрасли; она имеет хорошие и стабильные отношения во всем мире.

**Саудовская Аравия является членом ВТО. Как вы защищаете местное содержание Саудовской Аравии, при том, что ВТО не позволяет протекционизма?**

Я не верю в протекционизм. Когда мы присоединились к этой организации, я работал по вопросам ВТО, прежде чем мы стали его членами ровно десять лет назад. Если какая-либо страна вступает в ВТО, то для нее нет такого понятия как протекционизм. Страна должна быть конкурентоспособной, должна поощрять свои местные компании и объяснять им, что Правительство не может защищать их все время. Все дело в честной конкуренции, не так ли? Я верю в качество продукции и услуг. Казахстан присоединился к ВТО в этом году, и я думаю, членство будет способствовать открытию новых возможностей для бизнеса. Мы живем в век торговли и мобилизации, где вы больше не можете изолировать себя.

Я уверен, что ВТО откроет двери для бизнеса, но в то же время, Ваша страна должна открыть свои. Это взаимный процесс, и мы все являемся частью этой организации. Есть много особенностей, когда дело доходит до ВТО, но в долгосрочной перспективе мы не можем изолировать себя. У Саудовской Аравии крупная экономика, которая развивалась, используя множество направлений. Помимо нефтяного сектора, в Саудовской Аравии развиты другие отрасли и услуги.

*Страна должна быть конкурентоспособной, должна поощрять свои местные компании и объяснять им, что Правительство не может защищать их все время*

Как вы развивали сервисные услуги нефтяной промышленности вокруг нефтегазового сектора?

Мы верили в стратегию Саудовской Аравии, которая включала в себя независимость от нефти. Посмотрите на цены на нефть. Теперь мы присматриваемся к новым источникам энергии, так как мы должны диверсифицировать нашу экономику. Это то, чем мы, на самом деле, сейчас занимаемся. Мы можем развиваться в других отраслях промышленности, не исключая услуги. Экономика включает в себя не только один аспект, и вы не можете полагаться только лишь на один пункт, особенно когда это касается политических вопросов.

Давайте поговорим о ситуации в нефтяной промышленности, о двух больших городах, построенных в середине 80-х годов XX века – о г. Эль Джубайль и Янбу. Г. Эль Джубайль находится в Восточной, а г. Янбу – в Западной части Саудовской Аравии. Эти города являются промышленными городами. Мы привлекли десятки иностранных компаний из Китая, Европы, США, Кореи и Японии для того, чтобы привлечь инвестиции в нашу страну. Мы создали различные совместные предприятия. Зарубежные страны принесли с собой свои технологии, когда пришли в Саудовскую Аравию развивать нашу промышленность. Во-первых, мы должны создать совместные предприятия, привлечь технологии и обучить людей. Это то, что сделала компания «Сауди Арамко». Напомню, что эта компания является независимым учреждением, и у них есть своя собственная политика по подготовке людей, и созданию рабочих мест. В течение последних пятидесяти лет, они увеличили долю местных сотрудников, работающих в технологических и административных отраслях, с 5-10 до более 90 процентов. Человеческие ресурсы – это то, во что я верю. Другие ресурсы исчезнут в течение ста или более лет, но люди могут развивать отрасли. Вы прекрасно знаете опыт таких стран, как Корея, Япония и Сингапур.

**Каковы Ваши пожелания для KAZSERVICE и его членов?**

Еще раз спасибо за это интервью. Я желаю Вам всего наилучшего, и я буду очень рад встретиться с Вами снова, чтобы обсудить темы нефтегазового сервиса. Я надеюсь, увидеть компании из Саудовской Аравии, работающие в Казахстане. Я уверен, что Вы и Ваши люди смогут привлечь в Казахстан некоторые саудовские компании, чтобы совместно работать в нефтяной и газовой промышленности.

Беседовал Дауржан Аугамбай KS

# We see the potential for the co-operation



His Excellency, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Kingdom of Saudi Arabia, Mr. Gorm Said MALHAN

*In 1994, during the official visit of the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev to the Kingdom of Saudi Arabia the cooperation between the countries was started. Three meetings of Kazakh-Saudi intergovernmental commission on trade, economic, cultural, humanitarian and scientific-technical cooperation were held in Astana in 1999 and 2009 and in Riyadh in 2004. The Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of the Kingdom of Saudi Arabia, Mr. Gorm Said MALHAN, talks about the prospects of cooperation between the Republic of Kazakhstan and the Kingdom of Saudi Arabia*

**Mr. Ambassador, how do you see the current state and prospects of cooperation between Kazakhstan and the Kingdom of Saudi Arabia?**

➤ Saudi Arabia and Kazakhstan have very good relationship starting from the period when our country was one of the first countries recognized Kazakhstan as the independent state. The diplomatic relations between the Republic of Kazakhstan and the Kingdom of Saudi Arabia were established on April 30, 1994.

The President, Mr Nursultan Nazarbayev visited Saudi Arabia few times and we work on his visit hopefully to take place next year. Let us talk about business, the business between our countries. First of all, there are many agreements and memorandums of understanding discussed by the Governments. These agreements relate to different area of co-operation: the tourism, the environmental protection, education, economy and investments. These documents, including the document that regulates the protection of the investments, will be finalized soon and will be ready to be signed soon. In May 2015, the Minister of Commerce and Industry of the Kingdom of Saudi Arabia visited Kazakhstan with the delegation of 130 people. The majority of the delegation consisted of the business executives. The business community represented by the different areas discussed the topics of the investment opportunities and the trade between our countries. I would like to focus on the interest of Saudi Arabia to invest in agricultural sector of Kazakhstan. Your country has good land and water resources. We hope that the Saudi companies will start to invest in Kazakh agricultural sector. There are a lot of things to be done when it comes to business, economic and the trade between the two countries. The Memorandum of understanding about the co-operation in the energy sector that is planned to be signed is another basis to develop the relations between our countries.

**What other area of co-operation you consider as potential engines of the development of the relationship between the Republic of Kazakhstan and the Kingdom of Saudi Arabia?**

➤ At the end of October 2015, the Deputy Minister of foreign affairs of Saudi Arabia met the officials of EXPO-2017 Exhibition. The representatives of Saudi Arabia officially confirmed the participation at EXPO-2017 Exhibition at this meeting. By doing this we promote our co-operation in the energy sector. However, we still look forward to boost the co-operation in business and economic areas that are interesting for Saudi Arabian businessmen. I would like to see more Saudi companies to work in Kazakhstan. Ka-

zakhstan announced Astana as its new financial center, and I believe that both Government bodies and commercial entities of Saudi Arabia are interested to work with this center.

We took many steps to develop the Islamic finance in Kazakhstan. I believe that Kazakhstan can be the center of Islamic banking in Central Asia. We are ready to closely work with the local institutions. Our role as the Government representatives is to protect, assist our businessmen to start and develop business projects here. I believe that any Government is the worst manager of business projects and it cannot run the business. As the Government representatives we support, we sign different Memorandums that may protect the investors. There are two ways of doing business. If we talk about trade, there are a lot of things Kazakhstan can offer to Saudi Arabia: wheat and meat, for example. Saudi Arabia imports the meat from Australia that is too far from our country. If the meat is imported from Kazakhstan, we can decrease the transportation time from 14 hours to 4-5 hours. I am sure that there are more opportunities to import other agricultural products. The market of Saudi Arabia is very large. Just one example, when it comes to Haj period, millions of people buy sheep for slaughtering. Last year about 6 million people went to Umra. We expect 10 million people will go to Umra in 2020. This is the small example that shows the market size that consumes the meat. That is why the co-operation in the agricultural sector is very important and we need to encourage people mutually to open doors to each other.

**What the official trade turnover between Saudi Arabia and Kazakhstan?**

➤ At the time being there is nothing really to point on the trade between our countries. We try to carry out more from the trade between our countries. That is why we encourage our business people to go and visit Kazakhstan. That is why we invite your businessmen to learn the opportunities in Saudi Arabia. There is not only one-way to consider. Kazakhstan has very

*I would like to focus on the interest of Saudi Arabia to invest in agricultural sector of Kazakhstan*

large territory and is rich with mineral resources. So, it depends on people themselves, they have to go and trade. If they do not trade, others will trade instead of them. The business people in Saudi Arabia are willing to invest, they do business all over the world. They did investments in Egypt, Sudan, in other African countries. The main areas are represented by the tourism and agriculture. We have the King Abdullah's initiative for Saudi Agricultural Investment Abroad: A Way of Enhancing Saudi Food Security". This initiative helped to invest in such countries like Sudan, Ethiopia, other African countries, Vietnam, India, and Pakistan and even in Argentina and Chili. Our people are willing to work with Kazakhstan, but also people from Kazakhstan need to be interested in doing business with us.

**Is there any Kazakh – Saudi Arabian Trade platform that promotes the trade between our countries?**

Yes, this topic was discussed and I believe that now our Chamber of commerce covers all these issues. I believe that we start to form Saudi Kazakh Business Council and I think this will give a push for business, if they form it. We had one Council long time ago, but I do not think it is functioning now.

**What about the other relations, apart from the economic and trade, maybe educational and cultural relations? What is the level of cooperation at the time can be found in terms of student exchange, maybe Saudi Arabia exchanging technology or knowledge?**

In educational sphere, we are willing to develop as many projects as we can. We may cover the studies in law, culture and IT. We are willing to invite a lot of students from Kazakhstan. In 2010, we held the cultural week of Saudi Arabia in Astana. Hopefully, we would be able to hold another such event, bringing new ideas from the people working in culture and arts.

**Could you please tell us briefly about the history of the development of oil and gas sector of Saudi Arabia?**

It is the most successful story in Saudi Arabia history. Aramco is not only oil company, Aramco

*I believe that we start to form Saudi Business Council and I think this will give a push for business, if they form it*

has changed the whole area, it has employed tens of thousands of Saudi people. Now the majority employees of Aramco are Saudi people. It has done a lot to the Government and, of course, it's started just as a mission in 1930s, when the agreement was signed with Americans. We believe in people and value the human resources. If you look at our last 5 years budget, you will find that it is actually concentrated on the education and trainings. Aramco one of the biggest oil companies in the world and we are proud of the administration of Aramco. Aramco built their own cities, educational and healthcare centers, social infrastructure and housings for people. Aramco uses the highest technology in the oil sector; it has good and stable relations all over the world.

**Since, Saudi Arabia is the member of WTO how do you protect the Saudi content since WTO does not allow the protectionism?**

I do not believe in protectionism. I worked on WTO issues before we became the member of WTO when we joined this organization exactly ten years ago. If any country enters WTO there is no protectionism for it. The country has to be competitive, has to encourage its local companies. Government cannot protect them all the time. It is all about the fair competition, isn't it? I believe in the quality of products and services. Kazakhstan joined WTO this year, I think this is going to give many opportunities for business, now with this trade and mobilization, you cannot isolate yourself anymore.

I am sure WTO will open the doors for business, but at the same time, your country has to open its doors as well. It is mutual process and we are all part of this organization. There are many peculiarities when it comes to WTO, but for the long-term perspectives, we cannot isolate ourselves. A Saudi economy is a large economy that developed using many ways. Apart from the oil sector Saudi Arabia developed other industries and services within the country.

**How did you develop this oil service industry around the oil and gas sector?**

We believed in Saudi Arabia strategy, which told us not to depend only on oil. Look at the oil prices. Now we look at new sources of energy, so we have to diversify our economy. That is what we are actually doing now. We can go to other industries, we can go to services, economy is not only one item and you can't rely only on one item, especially when this is political issue.

Let us talk about the situation in oil industry, about two big cities we built in the middle of 80s of XX century – Jubail and Yanbu. Jubail is located in the Eastern province and Yanbu – in Western province of



*I am sure WTO will open the doors for business, but at the same time, your country has to open its doors as well*

Saudi Arabia. These cities are the industrial cities. We attracted tens of foreign companies from China, Europe, United States, Korea and Japan in order to attract their investments in our country. We established different joint ventures. The foreign countries brought their technology, and they came to Saudi Arabia to develop our industry. First, you have to establish joint venture, bring the technology and train your people. That is what Aramco did. Aramco is an independent institution and they have their own policy of training the people, employing people. Within last fifty years, they increased the share of local people working in the technological and administration areas from 5-10 percent to over 90 percent. This is what I believe in, the human resources. Other resources will

go in hundred years or more, but people can develop the industries. You know good examples from such countries like Korea, Japan and Singapore.

**What are your wishes for KAZSERVICE and its members?**

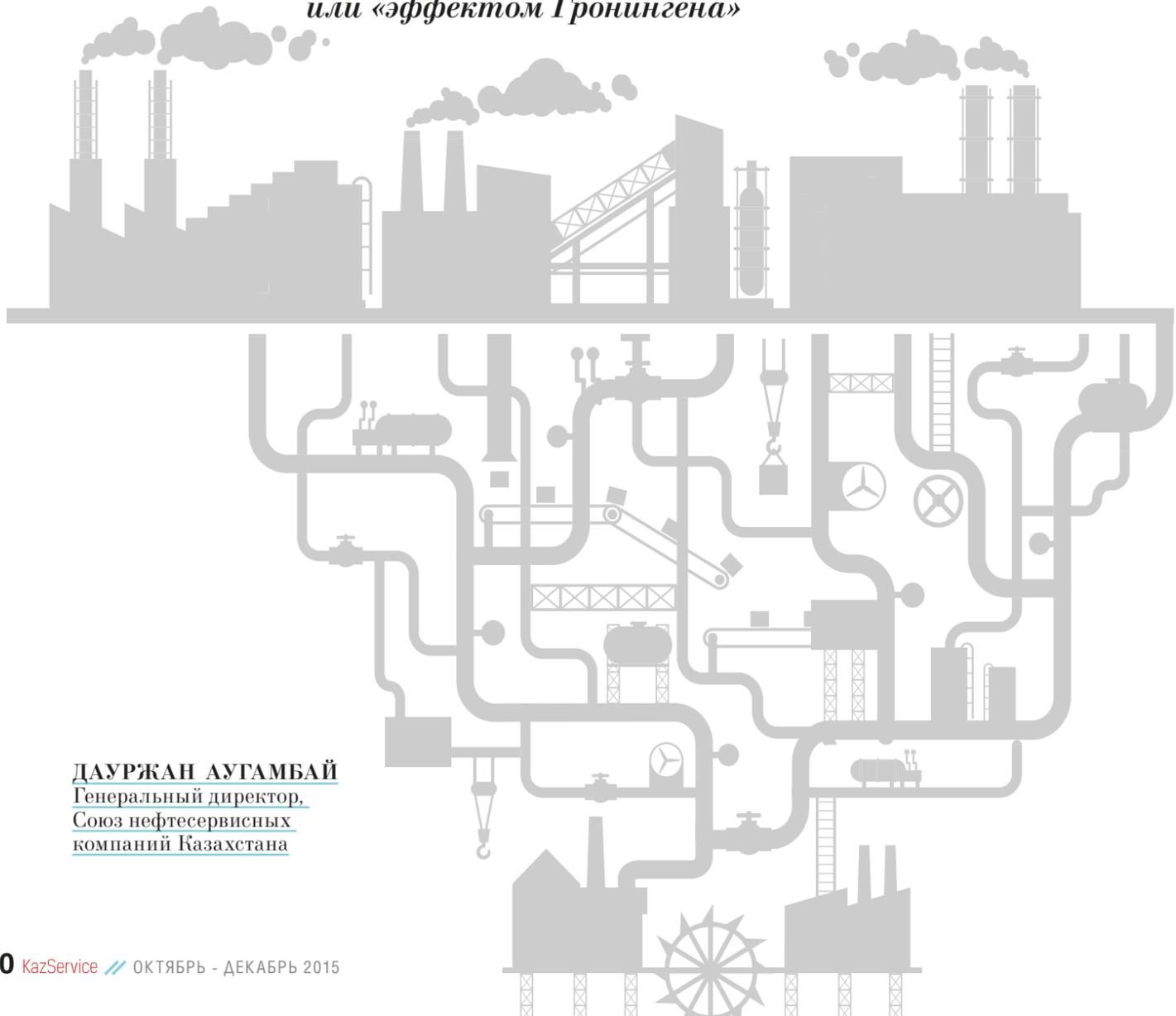
Thank you again for this interview. I wish you all the best and I will be very happy to meet you again to discuss oil and gas service topics. I hope to see some Saudi Arabian companies working in Kazakhstan. I am sure you and your people can attract some Saudi Arabian companies to come to Kazakhstan and work together in the oil and gas industry.

Interview by Daurzhan Augambay KS

## ОПЫТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

*Согласно статистическому обзору мировой энергетики 2015 ВР по состоянию нефтяных запасов ОАЭ занял 8 место в мире, по запасам природного газа – 7 место в мире, что делает Объединенные Арабские Эмираты одной из самых богатых энергоресурсами стран в мире.*

*Но история открытия нефтегазовых месторождений, показала, что не всегда богатство страны является ее преимуществом. Оно также становится «проклятием» ее экономики, «голландской болезнью» или «эффектом Гронингена»*



**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

В 1959 г на севере Голландии было открыто гигантское Гронингенское газовое месторождение, быстрое освоение и прибыльность данного месторождения сделали голландскую экономику зависимой от экспорта газа, что в дальнейшем привело к увеличению инфляции и безработицы, падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и темпов роста доходов. Парадоксальным образом преимущество экономики страны обернулось в ее слабое место. Но как показывает опыт ряда стран, в том числе ОАЭ, политика по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса и диверсификации экономики является главным «лекарством» от «голландской болезни». На сегодняшний день доля нефтегазовой индустрии в структуре ВВП ОАЭ составляет около 30%, и, несмотря на последние изменения, связанные с падением цен на нефть и вызвавшие серьезные трудности в экономике стран, зависимых от экспорта углеводородного сырья, темп прироста ВВП ОАЭ остается положительным. Каким образом ОАЭ удалось стать страной с развитой диверсифицированной экономикой и высоким уровнем жизни?

Во-первых, одну из главных ролей сыграло рациональное распределение доходов от нефтегазового сектора экономики. С открытием нефтегазовых месторождений и получением сверхприбыли от экспорта энергоресурсов, Правительство ОАЭ начало активно вкладывать денежные средства в развитие инфраструктуры и такие альтернативные секторы экономики, как сфера услуг (в том числе, туристические и финансовые услуги), информационно-коммуникационные технологии, промышленность, строительную отрасль и др.

*На сегодняшний день доля нефтегазовой индустрии в структуре ВВП ОАЭ составляет около 30%, и, несмотря на последние изменения, связанные с падением цен на нефть и вызвавшие серьезные трудности в экономике стран, зависимых от экспорта углеводородного сырья, темп прироста ВВП ОАЭ остается положительным*

Во-вторых, географическое расположение страны вместе с развитой транспортной системой и портами делает ОАЭ одним из самых привлекательных рынков для торговли и основным перевалочным пунктом на Ближнем востоке.

В-третьих, политика создания свободных экономических зон (СЭЗ), предоставляющая льготы по налогообложению, таможенным сборам и допускающая 100% участие иностранцев

в уставном капитале. В каждой СЭЗ действует своя система льгот, исходя из специфики экономической зоны. Именно СЭЗ обеспечивает стране приток инвестиций и технологий, диверсификацию экспортной базы, удовлетворение внутреннего спроса.

В-четвертых, политика по улучшению качества жизни. В ОАЭ имеется развитая инфраструктура, система здравоохранения, образования, низкий уровень преступности и политическая стабильность. Все это обеспечивает стране высокий уровень конкурентоспособности человеческого капитала, привлекательность в глазах инвесторов, а также приток дополнительного человеческого капитала в страну.

В-пятых, в ОАЭ самый низкий уровень коррупции на Ближнем Востоке, так, согласно последнему рейтингу «Transparency International», ОАЭ заняли 25 место из 175 стран или 70 из 100 баллов (100 баллов – отсутствие коррупции). С высоким уровнем коррупции, любая, даже самая рациональная государственная политика окажется неэффективной.

Таким образом, почти за 60 лет ОАЭ стали одной из самых конкурентоспособных стран на Ближнем востоке и во всем мире. Что касается применимости «арабского опыта» к экономике Казахстана, то, данная тема остается актуальной. Во многом экономики обеих стран схожи – это и транспортный потенциал обеих стран, наличие крупных нефтегазовых месторождений. Хотя, более высокие доходы от экспорта нефти и газа ОАЭ компенсируются широтой ресурсной базы Казахстана, политическая стабильность и активная позиция государства по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране. **KS**



**БЕЙБИТ САБИРОВ**  
*Управляющий по развитию  
казахстанского бизнеса*

## РЕКОМЕНДАЦИИ И СОВЕТЫ МЕСТНЫМ КОМПАНИЯМ

*Ожидания от предстоящих проектов расширения вызывают интерес к одному из крупнейших недропользователей. Мы продолжаем серию рекомендаций от операторов. Своими рекомендациями и мнением касательно развития местного содержания делится Управляющий по развитию казахстанского бизнеса Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В., Бейбит САБИРОВ*

**Г-н Сабилов, расскажите, пожалуйста, о подходах КПО к вопросам по местному содержанию. Каковы детали процессов управления местным содержанием, которые включают в себя процессы управления, планирования, развития, реализации, мониторинга, взаимодействия с местными компаниями?**

Стратегия КПО в отношении отечественных поставщиков охватывает все сферы и направления производственно-хозяйственной деятельности компании. С целью достижения поставленных задач по местному содержанию КПО реализует программу, которая состоит из следующих ключевых направлений:

**Планирование.** Мы определяем возможности для местного содержания и приоритетные направления для развития и локализации на этапе планирования закупок производственной деятельности и на стадии проектирования для проектов по расширению. В рамках договорных обязательств мы рассчитываем и устанавливаем целевые показатели по местному содержанию для всех подрядчиков КПО.

**Развитие** предполагает вклад в повышение конкурентоспособности местных компаний, путем внедрения и сертификации по международным стандартам. Также, КПО содействует в реализации проектов, которые обеспечивают трансфер новых высоких технологий от передовых международных компаний-производителей казахстанским компаниям, локализацию производства товаров.

**Мониторинг** обязательств и целей по местному содержанию как КПО, так и подрядчиков, и отчетность по местному содержанию, обеспечиваются соответствие законодательным требованиям Республики Казахстан в части развития местного содержания и совершенствование качества статистической информации в отчетах по местному содержанию в закупочной деятельности. В случае, если подрядчик не исполняет свои обязательства по местному содержанию, то КПО, в свою очередь, докладывает информацию Полномочному органу.

КПО открыто взаимодействует с государственными органами, отраслевыми ассоциациями для принятия совместных мер по развитию казахстанских поставщиков. Также стоит отметить тесное сотрудничество с другими нефтегазовыми операторами с целью выработки механизма координации и согласованности планов по развитию местного содержания. На сегодняшний день, унифицированы требования по оценке поставщиков для регистрации и создается Единая база данных «Алаш» для нефтегазовой отрасли Казахстана. Общими усилиями операторов были определены и консолидированы технические требования к востребованным категориям товаров и услуг. Кстати, КПО предоставил всю техническую информацию, включая стоимость ТРУ, выбранных для развития в рамках Актауской декларации на Совместном форуме «Актауская Декларация: Синергия и Локализация», который был проведен 6 октября 2015 года в г. Алматы.



*КПО открыто взаимодействует с государственными органами, отраслевыми ассоциациями для принятия совместных мер по развитию казахстанских поставщиков. Также стоит отметить про тесное сотрудничество с другими нефтегазовыми операторами с целью выработки механизма координации и согласованности планов по развитию местного содержания*

#### **Как местная компания должна начать взаимодействие с КПО?**

Любая компания, желающая работать с КПО, должна зарегистрироваться в нашей базе данных поставщиков. Для этого потенциальные поставщики должны заполнить анкету предварительной оценки поставщиков (АПОП) на сайте КПО [www.kpo.kz](http://www.kpo.kz), приложив копии необходимых документов и отправив свой заполненный пакет документов по электронному адресу [MIVQ@kpo.kz](mailto:MIVQ@kpo.kz).

Компания, успешно прошедшая предварительную оценку, вносится в базу данных КПО, о чем посредством обратной связи КПО информирует поставщика о присвоении уникального кода.

Необходимо принять к сведению, что регистрация не является гарантией работы в будущем. Это лишь подтверждает возможность того, что компания будет рассматриваться в качестве потенциального поставщика товаров, работ и услуг для нужд КПО, при возникновении потребности.

#### **В чем заключается процесс предквалификации, в чем его особенность и сложности?**

На сегодняшний день, в базе данных поставщиков КПО зарегистрированы более 3 633 местных компаний. Оценка и регистрация поставщиков позволяют включить компанию в список отобранных поставщиков и в список участников тендера для дальнейших процессов или тендерных торгов.

Зарегистрированным поставщикам рекомендуется сообщать КПО об изменениях исходных данных, и своевременно обновлять информацию.

Также, необходимо обратить внимание на то, что количество наименований продукции/товаров или услуг не должно превышать 10 кодов FPAL-FPK для определения основной деятельности компании. Поэтому поставщик должен определить приоритет по направлениям в своем профиле для сотрудничества с КПО.

#### **Какие достижения в части местного содержания имеются у КПО? Как, например, действует механизм ранних тендеров?**

С момента подписания ОСРП в 1997 году, казахстанскими компаниями поставлены товары, работы и услуги на общую сумму, превышающую 5,3 миллиарда долларов США. По результатам 2014 года, доля местного содержания в Карачаганакском проекте составила 47% от всех затрат на закупки, что равно 472 млн. долларов США в денежном эквиваленте.

Эти показатели являются результатом программы КПО по развитию местного содержания. КПО оказывает содействие местным компаниям в получении сертификатов ISO по управлению

качеством, в области охраны и безопасности труда, окружающей среды, технических стандартов API и ASME и управлению проектами, тем самым повышая их конкурентоспособность.

Помимо этого, требования в отношении местного содержания распространяются на зарубежных подрядчиков. Иными словами, в условия контрактов закладываются обязательства по соблюдению требований местного содержания, передаче опыта и технологий, и содействию в повышении квалификации местного персонала. Мы можем привести ряд примеров из реализуемых инициатив КПО. В результате переговоров, в обмен на инвестиционное обязательство по строительству завода по нарезке трубных соединений премиум класса на территории Казахстана (\$ 40 млн. инвестиций), было утверждено продление данного контракта в пользу компании «Тенарис».

Также успешно реализуются ранее подписанные меморандумы о взаимопонимании с компанией «General Electric» (GE) и Аксайским индустриальным парком (АИП). GE, совместно с ЗКМК и ТОО «Самрук-Казына Инвест» находятся на стадии одобрения процедуры создания совместного предприятия, которое начнет работать в начале 2016 года, в соответствии с принципами и стандартами GE и под брендом GE в г. Уральск.

Так, к примеру, на базе АИП локализованы услуги по ремонту теплообменников, проводится сборка шаровых клапанов, осваивается пошив материалов для пассивной огнезащиты и теплоизолирующих материалов.

На данный момент, КПО проводит реализацию пилотных ранних тендеров на поставку средств индивидуальной защиты (СИЗ), ограждения по международным стандартам и размещение пробных заказов на поставку химических веществ (каустической соды), тампонажного цемента, буровых долот и барита. Обязательным условием раннего тендера и пробного заказа является производство данного товара на территории Казахстана.

Также хотелось бы отметить, что КПО открыто предоставляет доступ к своим годовым, среднесрочным и долгосрочным планам по закупкам ТРУ на официальном сайте КПО. Надеемся, что данная информация предоставит возможность казахстанским компаниям заранее принимать решения об освоении необходимых для КПО ТРУ и стать долгосрочным поставщиком КПО.

#### **Какие критерии КПО предъявляет к местным компаниям в преддверии реализации ПРК-1?**

ПРК-1 является масштабным проектом, где КПО видит определенные возможности

## *На сегодняшний день, в базе данных поставщиков КПО зарегистрированы более 3 633 местных компаний*

для развития местного содержания. Во всех случаях, КПО предъявляет конкурсные требования по развитию местного содержания и созданию совместных предприятий с отечественными компаниями. К примеру, КПО включил требования для максимального привлечения отечественных компаний в качестве партнеров по базовому проектированию, основанные на равноправном партнерстве между международными и казахстанскими проектными компаниями.

Уже сегодня, на стадии проектирования КПО определил предварительные категории товаров, работ и услуг, которые можно локализовать, и ведет планомерную работу, применяя условия создания СП, размещение пробных заказов и проведения ранних тендеров. К примеру, такие работы ведутся в частности по изготовлению металлоконструкции в Западно-Казахстанской области и локализации производства электротехнического оборудования путем создания совместных предприятий.

#### **Какие изменения в политике по развитию местного содержания имеются в КПО?**

Приоритетное направление в нашей деятельности по местному содержанию занимает устойчивое развитие, достигаемое благодаря повышению потенциала местных компаний и передаче им передового опыта. Замещение зарубежных поставщиков товаров и услуг казахстанскими предприятиями, возможно, при условии их соответствия требованиям КПО.

Для этого, помимо вклада в развитие поставщиков, КПО будет стимулировать создание совместных предприятий между ведущими иностранными и отечественными компаниями, с целью локализации производства, делая упор на вовлечение отечественных компаний в проектные и инжиниринговые работы в проектах расширения.

Мы надеемся, что при благоприятном развитии событий через несколько лет группы конкурентоспособных производителей, внедряющих инновации, будут экспортировать свою продукцию на мировой рынок. KS

## RECOMMENDATIONS AND ADVISORY TO LOCAL COMPANIES



**BEIBIT SABIROV**  
*Local Business  
Development Controller*

*The expectations of the forthcoming expansion projects boost the interest to one of the largest operators. We continue the series of the recommendations from the Operators. This time Beibit SABIROV, Local Business Development Controller, Karachaganak Petroleum Operating B.V. shares his recommendations and views on the local content*

**What is KPO's approach to local content issues? Please describe the local content management processes: processes of management, planning, development, implementation, monitoring, and interaction with local companies.**

➤ KPO strategy with regard to local companies covers all areas and aspects of the Company operations. In order to achieve the local content targets, KPO is implementing a program that consists of the following key elements:

**Planning.** We determine local content opportunities and priority areas for development and localization at the stage of procurement planning and at the design stage of the expansion projects. We calculate and set local content performance targets for all KPO contractors within the framework of contract obligations.

**Development.** It aims to increase the competitiveness of local companies by certification and adaptation of internationally recognized standards. In addition, KPO supports projects that provide a transfer of new high technologies from leading international manufacturing companies to domestic companies, localization of production of goods.

**Monitoring** of local content obligations and targets, both those of KPO and contractors, and local content reporting ensure compliance with the requirements of the laws of the Republic of Kazakhstan regarding local content development and improvement of quality of statistics information in the reports on local content in procurement activities. In cases when a contractor fails to meet his local content obligations, KPO reports such failure to the Authority.

KPO openly interacts with governmental authorities and business associations for taking joint actions for the development of local companies. It is also worth noting the close cooperation with other oil and gas operators with the purpose of arranging coordination and consistency of local content development

*A successfully pre-qualified company will be added to KPO database, and KPO will inform the company about the unique code awarded through feedback system*

plans. As of today, vendor assessment requirements are unified in order to be registered in Alash – The Unified Database for the Oil & Gas Industry of Kazakhstan, which is being developed. By the operators' joint efforts, technical requirements for categories of goods and services in demand have been determined and consolidated. By the way, KPO provided all technical information including the costs of GWS selected for development within the framework of Aktau Declaration at the Joint Forum – Aktau Declaration: Synergy and Localization held on October 6, 2015 in Almaty.

**How a local company should start interacting with KPO?**

➤ Any company that wishes to work with KPO should be registered in our Vendor Database. Potential vendors should fill in the Vendor Pre-Qualification Questionnaire (VPQQ) available on KPO web-site www.kpo.kz, attach copies of the required documents and email the whole package at MIVQ@kpo.kz.

A successfully pre-qualified company will be added to KPO database, and KPO will inform the company about the unique code awarded through feedback system. It should be noted that the fact of being registered does not guarantee getting a job in the future. Registration means that a company may be considered as a potential supplier of goods, works and services for KPO needs, if any.

**What is the pre-qualification process and what are its special features and complications?**

➤ As of today, there are 3 633 local companies registered with KPO vendor database. Assessment and registration of vendors allows including a company into the list of selected vendors and into a tender list for further processes or tenders.

Registered vendors are recommended to inform KPO on changes of their initial data and update the information on a timely basis.

In addition, it should be noted that the number of products/goods or services shall not be over 10 FPAL-FPK codes for determining the company's core business. Therefore, in his profile, a vendor should determine a priority activity area for cooperation with KPO.

**What are KPO achievements in terms of local content? For instance, what are the milestones of the Early Tender mechanism?**

➤ Since the time of signing the FPSA in 1997, the total value of goods, works and services supplied by Kazakhstani companies has exceeded US\$5.3 bn. In 2014 results show that local content in the Karachaganak Project is 47% out of total procurement expenditures which is equivalent to US\$ 472 mln.

These figures indicate the result of KPO local content development program. Local companies are assisted in obtaining certification in ISO on quality management and HSE, technical standards API and ASME, and project management thus increasing their competitiveness.

Besides, local content requirements apply to foreign contractors. In other words, contracts stipulate the obligations of meeting local content requirements, transfer of experience and technologies, and assisting in local personnel capabilities development. We can provide a number of examples of initiatives implemented by KPO: because of negotiations, in return for investment obligations to build a premium class tubular threading facility in Kazakhstan (US\$40 mln investments), approval of the contract extension was granted in favor of Tenaris Company.

Also, Memorandums of Understanding earlier signed with General Electric (GE) and Aksai Industrial Park (AIP) are being successfully implemented. GE jointly with ZKMK and Samruk-Kazyna Invest LLP are at the stage of approval joint venture establishment to commence operations in early 2016 as per GE principles and under GE logo in Uralsk.

For example, concerning AIP, the following was localized: heat exchangers repair, ball valves assembly, passive fire protection materials and heat insulating materials sewing.

Presently, KPO is implementing pilot early tenders for the provision of personal protective equipment (PPE), for fencing as per international standards, as well as trial orders for chemicals (caustic soda), well cement, drilling bits and barite. A mandatory condition of an early tender and a trial order is that the goods are manufactured in the Kazakhstan.

It should also be mentioned that KPO openly provides access to its annual, medium-term and long-term plans for GWS procurement on KPO official web-site. We hope that this information will allow Kazakhstani companies to make timely decisions on the provision of GWS required by KPO and become KPO's long-term suppliers.

**What are KPO's criteria with regard to local companies on the threshold of KEP-1 implementation?**

➤ KEP-1 is large scale project where KPO sees certain opportunities for local content development. At all times KPO sets tender requirements on local content development and creation of joint ventures with local companies. For instance, KPO included the requirement to involve as much as possible local companies as partners in FEED, based on equal partnership of international and Kazakhstani design companies.

*Priority area of our local content activities is the sustainability attained due to developing local companies' potential and transfer of best practices to them. Substitution of foreign suppliers of goods and services by Kazakhstani companies is possible on condition of their compliance with KPO requirements*

As of today, at the design stage, KPO has identified preliminary categories of goods, works and services that can be localized, and is carrying out systematic work applying JV creation conditions, placing trial orders and conducting early tenders. For example, such works are being carried out, in particular, on structural steel fabrication in Western Kazakhstan region and localization of electrical equipment by establishing joint ventures.

**What are the changes in KPO Local Content Policy?**

➤ Priority area of our local content activities is the sustainability attained due to developing local companies' potential and transfer of best practices to them. Substitution of foreign suppliers of goods and services by Kazakhstani companies is possible on condition of their compliance with KPO requirements.

For this, in addition to contribution to suppliers' development, KPO will stimulate creation of joint ventures between leading foreign companies and local companies with the purpose of production localization and with a focus on involvement of local companies in design and engineering works for expansion projects.

We hope that, under favorable auspices, in a few years groups of competitive producers implementing innovations will export their products to the world market. KS



**Единое решение для глобальной логистики**

- ▶ Грузоперевозки
- ▶ Проектная логистика
- ▶ Перевозки личных вещей

## ТОО «ЕРАМ КАЗАХСТАН»

Член Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Став членом Союза, компания «ЕРАМ Казахстан» стала участником информационно-диалоговой площадки. Компания рассматривает участие в работе общественной организации как полезную часть своей деятельности и возможность взаимодействия с другими участниками отрасли. Участие в работе Союза позволяет компании глубже понять потребности нефтесервисной отрасли, отличающейся своей специфичностью, с точки зрения сложности организационных и технологичных аспектов и технологию. Принимая во внимание планы компании по расширению компетенции консалтинга, площадка Союза является хорошей возможностью более широкого взаимодействия с другими компаниями отрасли



**ЕРЛАН ШЕГЕНОВ**

Менеджер по развитию бизнеса, ЕРАМ



Основные ценности компании лежат вне специфики конкретной отрасли, страны или происходящих событий. Компания предлагает своим потенциальным партнерам услуги компетентных специалистов, качественную работу, надежность в сотрудничестве, гибкость режимов работы и фокус на потребности заказчика.

Учитывая количество проектов, выполненных для нефтегазовой отрасли, в портфеле компании «ЕРАМ» имеется большое количество уже внедренных решений, которые могут быть адаптированы под нужды конкретного заказчика. Это некий набор методологий и технологий, который требует, скорее, доработки и настройки под конкретные условия, чем развертывания полномасштабного проекта (их можно еще назвать акселераторами). Понятно, что такое решение можно внедрить быстрее и за меньшие деньги, чем начинать «с нуля».

### ОСОБЕННОСТИ КОМПАНИИ

Несмотря на то, что с 2008 года компания стала частью международного бизнеса «ЕРАМ», она считается местной компанией, поскольку коллектив компании полностью состоит из отечественных специалистов, которые по своему профессионализму ничем не уступают зарубежным коллегам. Сотрудники компании дислоцируются в г.г. Астана, Караганда и Атырау. Такая особенность компании выгодна как глобальным, так и местным

компаниям. Глобальным компаниям это позволяет иметь дело с проверенным поставщиком по всему миру. В какую бы страну ни пришел клиент компании, там он может найти офис с привычными стандартами работы. Казахстанским же компаниям это интересно тем, что, оставаясь казахстанской компанией, «ЕРАМ» может привлекать и использовать знания и опыт специалистов из своих офисов по всему миру, а также передавать знания казахстанским специалистам.

Еще одним важным аспектом является казахстанское содержание, достигающее показателя 99%, что очень важно при участии в проектах нефтяных и газовых компаний Казахстана. Активно проводя трансфер знаний от зарубежных специалистов казахстанским сотрудникам, компания инвестирует в развитие востребованных компетенций у местных сотрудников. Уровень квалификации специалистов подтверждается экзаменами и сертификатами, признаваемыми во всем мире. Такая работа активно ведется в ТШО. Совсем недавно в рамках нескольких проектов были проведены инициативы по передаче знаний от иностранных специалистов казахстанским. Воспитывая местные кадры, компания вносит свою лепту в развитие казахстанского содержания.

«ЕРАМ» выполняет много проектов для таких известных компаний как Microsoft, Google, SAP, Oracle, Schlumberger, Halliburton, ТШО, Chevron, Газпром, Роснефть и для множества других компаний. Эти компании являются постоянными заказчиками «ЕРАМ», что невозможно без доверия со стороны заказчиков к надежности поставщика и качества услуг, которые оказываются поставщиком. Эта надежность подтверждается позициями компании в рейтингах таких известных изданий как «Forbes» и отраслевых аналитических исследований «Forester» и «Gartner». В 2012-2014 г.г. компания занимала разные ме-

ста со второго по шестое в рейтинге лучших компаний малого и среднего бизнеса по версии «Forbes». Причем, постоянно растущая выручка является лишь одним из многих критериев оценки, куда помимо этого относятся еще надежность и репутация. Международный размах работы компании дает большую гибкость в организации работы, которая применяет особые методы.

В компании широко используются горизонтальные связи. Благодаря этому, компания может привлекать нужных специалистов из офисов, расположенных в 19 странах. В компании сейчас работают 37 центров компетенций, которые постоянно развиваются, держа руку на пульсе современных трендов и инноваций в отрасли. Это позволяет компании решать задачи с использованием большинства современных технологий.

Гибкость проявляется и в том, что компания способна выполнить не только весь проект целиком, но и отдельную его часть – аналитику, разработку, тестирование, управление проектом, составление документации, поддержку или сопровождение. Дополнительная «степень свободы» заключается в том, что компания может не только выполнить такой широкий спектр работ, но и предоставить свой персонал в управление заказчика. Это бывает удобно, если объем или направление предстоящих работ неясны и их невозможно прописать в технической спецификации. Или в случае, если работы носят срочный и конфиденциальный характер.

### ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Бизнес начинался в 1986 году, с кооператива «Плюс Микро», который был расположен в г. Караганда (кстати, одноименная компания до сих пор работает в г. Караганда, являясь подразделением компании), и всегда был связан с разработкой программного обеспечения (ПО).

В конце 1990-х компания уже сотрудничала с компанией «Novell», прописывая компоненты для Microsoft, продвигая свой бухгалтерский продукт «Лука».

В 1998-2002 г.г., участвуя в проекте Всемирного банка, компания начала автоматизацию Налогового комитета Министерства государственного дохода РК (ныне одноименный комитет в составе Министерства финансов РК). Сотрудничество с налоговыми органами продолжалось более 10 лет, в течение которых компания построила 14 информационных систем (ИС), автоматизирующих почти все бизнес-процессы налоговой службы страны.

В 2008 году произошло слияние с группой «EPAM Systems», а в 2012 году компания прошла процедуру IPO на NYSE. Сейчас работая по всем стандартам, которым должна соответствовать публичная компания, компания стала привлекать более крупные компании, имеющие более жесткие требования к своим поставщикам.

На данный момент компания сочетает в себе преимущества крупной компании международного уровня (репутация + надежность), и высокое местное содержание, присущее местным компаниям.

Человеческий капитал – главная ценность компании

Сложившаяся система высшего и профессионального образования в принципе не имеет гибкости, необходимой для постоянного и быстрого обновления учебных программ. Технологии развиваются очень быстро, поэтому специалистов приходится готовить самостоятельно, либо ждать пока компания, являющаяся автором нового инструмента, начнет свой процесс обучения и сертификации.

Компания выбрала первый вариант. Начиная с 2009 года, компания «ЕРАМ» совместно с Карагандским политехническим институтом готовит нужных специалистов под свои потребности. При этом,

студенты получают новые навыки на бесплатной основе, а ВУЗ имеет возможность постоянно поддерживать актуальной свою образовательную программу. Часть выпускников идет работать в компанию, а оставшаяся часть – на свободный рынок. Так что, компания выполняет определенную общественную нагрузку, воспитывая специалистов. Мы работаем не только ради своего блага, но и ради общественного.

Иногда обучение происходит прямо в процессе взаимодействия с заказчиком. Чаще всего, такой сотрудник и далее продолжает работать с этим же заказчиком. Как минимум, в этой же отрасли и очень часто – в этой же стране.

#### ЦЕНТРЫ КОМПЕТЕНЦИЙ – ЭТО...

Центр компетенций – это группа сотрудников компании, специализирующаяся на каком-либо узком направлении. Им может быть технология, отрасль экономики или вендор (поставщик готового решения), или даже просто очень крупный заказчик. Центр компетенций работает в довольно ограниченном диапазоне видов работ и круга общения, поэтому имеет возможность очень глубоко погружаться в суть проблематики в своей области. По этой же причине, включение в новый проект происходит довольно быстро, благодаря накопленным ранее знаниям.

#### ПРОЕКТЫ, ХХРЕАЛИЗОВАННЫЕ В КАЗАХСТАНЕ

В Казахстане проделана большая работа в сотрудничестве с налоговой службой страны. Бухгалтеры, наверное, вспомнят ПО «СОНО» и «Кабинет налогоплательщика». Компания разработала портал для Акимата г.Астана, сотрудничает с ТШО, реализовывала проекты для Министерства сельского хозяйства РК и принимала участие в создании электронного правительства «E-gov».

### Разнообразие методов работы и организационная гибкость при необходимости позволяют компании подстраиваться под внутренние методологии и технологии клиента

Дополнительным преимуществом от слияния с «EPAM Systems» считаются зарубежные клиенты. Только за последний год были выполнены проекты для бельгийской компании «Wolter Cluwers», британской компании «EMC» и китайской компании «SINO ODC».

#### ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Компания работает с такими компаниями, как «ТШО», «Chevron», «Schlumberger», «Halliburton», «Газ-Пром», «РосНефть», «ЛукОйл», нефтеперерабатывающими заводами России и Беларуси.

При выполнении проектов компания использует различные системы организации проектной деятельности. В частности, используются методологии «Agile», «SCRUM» и другие. Такая организация труда предусматривает постоянное участие представителя заказчика в работе компании. Это помогает придерживаться выбранного (заданного) курса. Заказчик имеет возможность постоянно понимать, что происходит в группе, а также в нужный момент вносить свои

креативные идеи. То есть, исключается вероятность покупки «кота в мешке», и методом многократных повторений вместе с заказчиком достигается идеал, который представлялся в самом начале работы. Разнообразие методов работы и организационная гибкость при необходимости позволяют компании подстраиваться под внутренние методологии и технологии клиента.

Одним из приоритетов компании является акцент на потребностях заказчика. И это не просто декларация. В первую очередь, надо модернизировать бизнес-процессы, а очередь автоматизации наступает потом. Выражаясь просторечным языком, если кто-то автоматизирует бардак, то он, в итоге, получит автоматизированный бардак. Поэтому, сначала нужно оптимизировать рассматриваемый процесс, и затем уже браться за автоматизацию. Компания занимается реализацией этих задач на обоих этапах. Именно поэтому, компания сейчас уделяет больше внимания на функцию консультанта.

#### ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания заходит на рынок нефтегазовой отрасли в очень сложное время. Во времена низких цен на нефть и низких доходов, в первую очередь, урезаются бюджеты развития. Информационные технологии особенно уязвимы, становясь первыми кандидатами на сокращение бюджета.

Но кризис таит в себе и новые возможности. Сейчас нужны другие подходы и другие решения. Секрет успеха заключается в более тесном взаимодействии с заказчиком и в более глубоком понимании его бизнеса. Этот подход позволяет найти более простые и экономичные решения. Аккумуляция и формирование акселераторов и готовых решений в условиях сильной конкуренции может ускорить и удешевить реализацию проектов. 



# INTERTEACH

*Объединяя международный опыт с местными традициями!*

**МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ**

**МЕДИЦИНСКИЙ АССИСТАНС**

**ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ ОСМОТРЫ**

**СТРАХОВАНИЕ  
ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ**

**АВТОСТРАХОВАНИЕ**

**Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Азербайджан, Туркменистан**

**г. Алматы, ул. Фурманова, 269  
8 (727) 3 200 206 (205)  
interteach@interteach.kz  
www.interteach.kz**

СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА:



# «КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ»

## FIRCROFT



*Человеческие ресурсы были и остаются основной ценностью любой компании.*

*Нефтегазовая отрасль предъявляет особые требования к специалистам, поиск которых отводится высококлассным специалистам.*

*О специфике подбора персонала для компаний, работающих в нефтегазовой отрасли рассказывает Генеральный директор компании «Фиркрофт», Джонатан ДЖОНСОН*

**Компания «Фиркрофт» известна в мире, как одна из ведущих агентств по подбору персонала для нефтегазовой сферы. Компания была основана в 1970 году, и выросла до уровня большой компании с многомиллионным бюджетом. Г-н Джонсон, расскажите об основных факторах такого успеха?**

Компания «Фиркрофт» была основана в 1970 году с целью предоставления услуг по подбору кадров для компаний, занятых на Северном море. Сейчас, благодаря растущему и продолжающему успеху в течении 45 лет, компания является одной из лидирующих компаний в этой сфере с разветвленной сетью филиалов по всему миру.

В течение 45 лет компания работает со всеми основными нефтегазовыми операторами на их международных и всемирных проектах. Основными услугами нашей компании являются вопросы налогообложение,

оформление разрешений, мобилизация, перевод и наем персонала. Все услуги выполняются в строгом соответствии со стандартами и требованиями.

Ключом к нашему успеху мы можем назвать нашу способность оказывать помощь операторам в многочисленных дисциплинарных правилах в течение жизнедеятельности всех их проектов. Сюда также можно отнести предоставление знаний, сервиса и штатного персонала на этапах планирования проекта, а также сопровождение с начала и до конца завершения проектной деятельности.

Компания остается частной собственностью моей семьи, которая будучи у основ всего бизнеса, также задействована в стремление компании достичь высоких стандартов обслуживания клиентов. Нашей целью и ключом нашего успеха является построение хороших деловых отношений со всеми нашими клиентами.



*Наши ресурсы и многолетний опыт работы на рынке и долгосрочные деловые отношения вкупе с пониманием рынка дают уверенность нашим клиентам, что мы являемся источником для решений по всем вопросам касательно подбора кадров*

Примечательно что, многие высококвалифицированные специалисты по подбору кадров компании «Фиркрофт» работали в нашей компании более 10 лет, помогая нам строить долгосрочные деловые отношения с нашими клиентами и кандидатами. Метод нашей работы заключается в сохранении и увеличении качества и опыта наших кандидатов на проектах клиентов и предложении долгосрочных карьерных возможностей нашим контрактёрам при наличии таких возможностей.

**Как вы оцениваете ситуацию на нефтегазовом рынке в последние годы? Заметили ли вы спад в этой сфере бизнеса?**

В прошедшие годы, нефтегазовый рынок был в упадке, и мы сотрудничали с нашими основными клиентами, помогая им реализовать более экономическую эффективность и поддержать их в улучшении рабочей деятельности.

Компания «Фиркрофт» продолжала развиваться, несмотря на то, что нефтегазовый рынок всегда был цикличным. Наблюдался, как подъем, так и спад в спросе и предложении. Мы также предоставляли альтернативные предложения, с целью поддержки наших клиентов в виде полного спектра услуг, которые принесли свою пользу в проектах и в рабочей деятельности.

Наши ресурсы и многолетний опыт работы на рынке и долгосрочные деловые отношения вкупе с пониманием рынка дают уверенность нашим клиентам, что мы являемся источником для решений по всем вопросам касательно подбора кадров.

**Что Вы можете рассказать о Вашей деятельности в Казахстане и специфике работы в нефтегазовой отрасли Казахстана?**

Компания «Фиркрофт» в Казахстане функционирует уже более 15 лет и штат компании составляет около 50 человек. С помощью наших сотрудников, дислоцирующихся в г.г. Атырау, Актау, Тенгиз и Аксай, мы имеем широкое и более полное понятие о самой стране.

Благодаря нашему опыту работы по всему миру у нас имеется много ресурсов, в то время как наше знание, полученное в течении 15 лет в казахстанской нефтегазовой отрасли, дает нам более подробное понимание того, что будет являться главным пунктом в успехе совместного предприятия. Мы чувствуем, что данный момент является правильным моментом для инвестирования в Казахстан и мы создали для этого СП.

**Вы учредили совместное предприятие с казахстанской компанией. Как Вы пришли к этой идее? Какие у вас планы работы в Казахстане?**

Более 45 лет компания «Фиркрофт» развивалась и приобрела репутацию компании с отличным сервисом. Основная часть этого имиджа основана на наших услугах по подбору и найму персонала, но все же наши предложения являются более широкими, чем просто помощь в подборе специалиста.

Мы также планируем внести свой вклад в рост экономики Казахстана, за счет развития и обустройства когорты высококвалифицированных местных инженеров.

# «КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ»

*The human capital was and is the highly valued asset of any company.*

*The oil & gas sector claims the professionals to work in the industry.*

*The search of such professionals is the prerogative of the professionals.*

*Johnathan JOHNSON, CEO, Fircroft tells about the specifics of recruitment of professional for the oil & gas companies*

## FIRCROFT

**Fircroft is known as one of the leading manpower agencies in the world serving the Oil & Gas sector. The company was established in the 70s and has grown into multi-billion £ business. What are the key factors for such success?**

➤ Fircroft was founded in 1970 providing recruitment services to oil & gas companies operating in the North Sea and through growth and continued success over 45 years of operation; we are now one of the world's leading providers of technical recruitment services and have a truly global footprint.

We have long term relationships with all of the major Oil & Gas operators and have continuously supported them with their international and global projects over the last 45 years. At the heart of our offering are our supporting services – taxation, permits, mobilisation, transitioning of staff and payroll – all underpinned by a strong commitment to compliance.

Key to our success is our ability to support operators across multiple disciplines and across the full lifecycle of their projects; providing knowledge, services and personnel through planning phases, through up and mid-stream and continuing through to downstream activities

The company remains in the private ownership of my family who are committed to promoting the highest standards of service with the customer being at the centre of all of our business operations. As a family owned and managed business, building and maintaining good working relationships with all our customers is central to our success.



Additionally, many of Fircroft's recruitment professionals have been with the company for over 10 years, enabling us to build long-term relationships with our clients and candidates. Our focus is on workforce retention – keeping the skills and experience gained by our candidates within our client organisations and offering long-term career-building opportunities for our contract professionals as well as those seeking permanent placements.

**How do you assess the oil & gas market in recent years? Have you seen a downturn in the business?**

➤ Over the past year, the Oil & Gas market has been depressed and we have worked closely with our key clients to help them realise cost efficiencies and to use our extensive market knowledge to support them in streamlining and improving their processes.

While we have seen changes in the number of projects in terms of heads and workers, the Oil & Gas market has always been cyclical with peaks and troughs of supply and demand and during these times Fircroft has always continued to grow.

We have also provided alternatives to support our clients in the form of a fully managed service, which have helped drive efficiencies into their projects and operations.

Our size, resources and longevity coupled with our long term relationships and understanding of the market provides reassurance to our clients that we are the partner of choice for technical recruitment solutions.

*Key to our success is our ability to support operators across multiple disciplines and across the full lifecycle of their projects; providing knowledge, services and personnel through planning phases, through up, mid-stream, and continuing through to downstream activities*

**What do you say about your operations and the oil services business in Kazakhstan?**

➤ Fircroft has been operating in Kazakhstan for around fifteen years and has fifty people working in the country. With staff in Atyrau, Aktau, Tengiz and Ak-sai we have wide coverage and a great understanding of the country.

While our global operations give us large and reassuring resources our knowledge of the oil & gas market in Kazakhstan, built up over fifteen years, gives us an exceptional local understanding which will be key to the success of the joint venture. We feel that the time is right for investment in Kazakhstan and we have established the JV as part of this new strategic direction.

Recently you established a JV with a Kazakh company.

**How did you come to this idea? What are your plans for Kazakhstan?**

➤ Over the last 45 years, Fircroft has developed a reputation for service excellence. Much of our reputation is based on manpower provider however our offering is far wider and has extended to cover a full workforce solution; aiding our customers to benefit not only from our ability to recruit top talent but additionally from our range of high quality and complementary services.

We are also looking to encourage economic growth in Kazakhstan by developing and placing engineers from the high quality pool of national workers within the country.

KS



## НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАШЕГО БИЗНЕСА

**Бактыгали Нысангалиев**  
 Менеджер по бизнесу, ТОО «КМГП»

**КМГП**



### О бизнесе

Мы оказываем услуги проектирования для поддержки основного производства нефтегазовых операторов Казахстана.

Компания активна на рынке около 7 лет. В офисе, расположенном в городе Атырау, трудится штат из 100 сотрудников, из которых 80% – инженерный состав. При этом возраст 75% сотрудников не превышает 35 лет, то есть они относятся к так называемому поколению Миллениум, на развитие которого повлияли Интернет и сетевые коммуникации.

В настоящее время все наши усилия полностью сконцентрированы на проектах, связанных с поддержкой основного производства компании Тенгизшевройл (ТШО). Мы пока не вовлекаемся в капитальные проекты, а также не работаем на других заказчиков, кроме ТШО. Надеемся, что в буду-

щем нам удастся попробовать свои силы и на проектах других операторов и компаний.

### Что мы ценим

Мы ценим возможность работать с ТШО. Заказчик платит нам зарплату и делает существование нашего бизнеса целесообразным. Наша задача – работать так, чтобы у ТШО сохранялось и приумножалось желание видеть нас своим подрядчиком.

Мы хотим, чтобы нас выбирали не потому, что мы являемся местным подрядчиком, а благодаря тому, что мы делаем свою работу лучше и эффективнее других, в том числе западных компаний. Судя по результатам и отзывам, у нас именно так и получается.

Свой лидерский статус нужно регулярно подтверждать. Поэтому мы находимся в состоянии постоянного поиска новых идей и желания делать что-то лучше,

чем в прошлом. Само собой, без ошибок в экспериментах дело не обходится.

Мы инвестируем в развитие людей, не переживая о том, что их могут переманить другие компании. Мы не заставляем никого отрабатывать вложенные в них средства, подписывая кабальные трудовые договоры. Мы лишь относимся к людям так, чтобы у них не возникло желания уходить.

Мы с удовольствием работаем над собой. Обучаемся, приобретаем опыт и улучшаем командное взаимодействие. Коллективный труд может быть максимально эффективным при условии, если сотрудники договорятся между собой об общих правилах взаимодействия и поведения. Эти правила сведены воедино в этический кодекс компании, и наряду с нашими ценностями служат базисом для нашей корпоративной культуры.



### Что мы делаем

ТШО разбивает проект строительства на пять фаз: оценка, альтернативы, проект (FEED), реализация (рабочая документация) и эксплуатация. Мы активно вовлекаемся в фазу FEED и в процесс разработки рабочей документации.

Иногда заказчик обращается за нашей помощью на первых двух фазах. Для второй фазы мы оказываем инженерную консультацию при выборе альтернатив, или же разрабатываем потоковые схемы процессов (PFD) и отчеты, в которых даем техническую оценку альтернативам и свои рекомендации.

В рамках FEED нами разрабатывается проектная документация для согласования органами экспертизы, заказа долгоидущего оборудования и определения объемов работ и материалов.

На основе этих данных ТШО формирует смету строительства и утверждает проект к дальнейшей реализации. На фазе рабочего проектирования инженерные дисциплины прорабатывают детали чертежи, дозаказывают материалы и формируют рабочие пакеты для строительства.

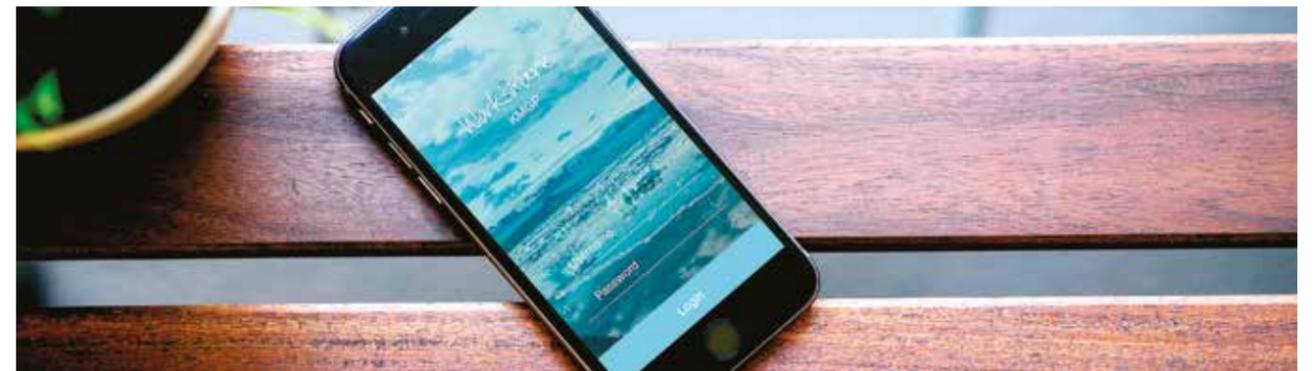
Большой объем проектов мы выполняем по промышленным и заводским сооружениям, включая выкидные линии, коллектора, групповые замерные установки, факельные установки, резервуары, сосуды и аппараты и т.д. Кроме того, мы также вовлекаемся в инфраструктурные проекты, как например, проектирование высоковольтных подстанций, складов, базы поддержки буровых работ, ячеек захоронения промышленных отходов.

Для реализации самого крупного из выполненных проектов было затрачено около 60 000 человеко-часов проектирования. На сегодняшний день наше инженерное подразделение способно осваивать годовые объемы проектирования в размере порядка 150 000 человеко-часов.

### Несколько слов о качестве деятельности

Бизнес-процессы компании сведены в единую систему управления КМГП, которая доступна сотрудникам онлайн через корпоративный портал «Workshare».

При разработке системы управления мы уделили особое внимание лаконичности и доступности изложения бизнес-процессов. Процедуры адресуются на внутреннюю аудиторию, в особенности на тех, кто



вносит непосредственный вклад в создание продукта для клиента. А время у таких сотрудников ограничено и расписано по минутам в календаре. Поэтому конкретика и легкость восприятия текстового и смыслового содержания процедур были ключевыми принципами при их разработке.

К вышесказанному можно добавить, что специалисты ТШО, при проведении недавнего аудита инженерных групп, положительно отметили лаконичность и доступность представленной в наших процедурах информации.

Внутридисциплинарная проверка чертежей и расчетов выполняется с использованием детализированного Контрольного Листа. Мультидисциплинарное рассмотрение ключевых чертежей организовано с использованием облачной среды, предоставляющей возможность совместного комментирования в реальном времени.

Перед выпуском цельного пакета чертежей заказчику также проводится групповое рассмотрение документации в формате «круглого стола».



Технологичность и безопасность инженерных решений в проекте обсуждаются на тематических workshop-ах с клиентом, включая совещания по безопасности производства (т.н. HAZOP), безопасности эксплуатации (Safety in design), технологичности строительства (Constructability Review), анализа проектных решений (Design Review) и некоторых других.

Группа по управлению качеством на ежеквартальной основе анализирует все полученные комментарии по инженерной документации со стороны заказчика и проводит аудиты внутри групп. Заинтересованные стороны и менеджмент участвуют в обсуждении



результата аудитов, на основе чего принимаются решения об усовершенствовании производственных процессов.

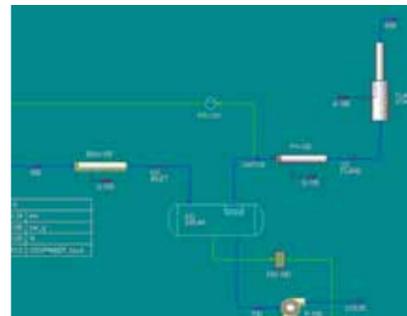
#### Как мы работаем

Сегодня уровень профессионализма инженерной компании определяется как знанием и опытом сотрудников, так и степенью автоматизации инженерного производства.



Управление компетенцией в компании происходит следующим образом. HR проводит ежеквартальный сбор мнений о каждом сотруднике со стороны его коллег. При этом предлагается ответить на единственный вопрос: «Насколько готовы вы рекомендовать вашего коллегу своим друзьям и знакомым в их проектах?». Степень готовности определяется баллом от 1 до 5. В дополнение, респондент может оставить отзыв о коллеге в виде комментария и отметить компетенции из представленного списка, рекомендуемые к улучшению. Собранные результаты опросов по всем сотрудникам, HR производит обработку полученной информации. На основе полученных результатов, HR составляет программу развития сотрудника с акцентом на развитие качеств, рекомендованных к улучшению его коллегами.

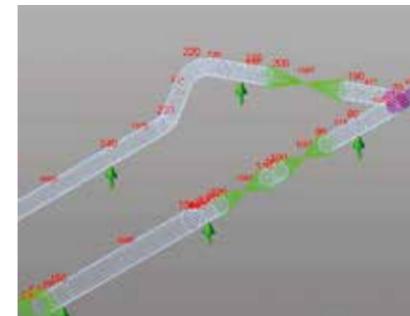
Данная система пока работает в ручном режиме, но на сегодня уже завершена реализация программного кода, производится тестирование и внедрение системы в корпоративный веб-портал «Workshare».



Инженерные группы обеспечены исчерпывающим пакетом программ для выполнения проектных работ.

Компоновка трубопровода, оборудования и строительных конструкций проектируется в формате 3D с помощью программы «Autodesk Plant 3D». Продукт доказал свою эффективность и быстроту, необходимые для тех проектов, которые выполняются в рамках поддержки основного производства.

Для симуляции технологических процессов в стационарном и динамическом режимах применяем пакет Hysys. Прочность и устойчивость трубопроводов анализируем в Caesar II. Строительные конструкции рассчитываем методом конечных элементов в Staad.Pro, распределение электрической нагрузки моделируем в ETAP, а в разработке инженерной документации по КИП нам помогает Smartplant Instrumentation.



В вопросе внедрения средств автоматизации мы ориентировались на лучшие в своем классе программные комплексы. Дополнительно, мы выпускаем веб- и мобильные приложения для внутреннего использования. В частности, разработанная нашими программистами онлайн-платформа «Workshare» включает в себя корпоративный веб-емейл, социальную сеть, облачное хранилище, контакты, управление компетенциями, информационный портал системы управления компании, еженедельный табель, систему отчетности для проектного контроля и прочие приятные мелочи. Некоторые модули «Workshare» в настоящее время переносятся в мобильную среду. Данная платформа постоянно эволюционирует и обновляется, предоставляя нашим сотрудникам более эффективные возможности коммуникации и обмена информацией.



#### Заключение

Мы поддерживаем открытую культуру, в которой люди свободно обмениваются идеями и мнениями, делятся опытом и знаниями, помогая друг другу в выявлении и развитии неиспользуемого потенциала. В атмосфере взаимопомощи и командной работы люди раскрывают свой талант и находят пути для дальнейшего карьерного и профессионального роста.

Мы сосредоточили в компании такую концентрацию навыков и умений, которая позволяет не только на равных конкурировать, но и быть лидером в нише рынка, где еще недавно доминировали западные инжиниринговые подрядчики.

Наши достижения были бы маловероятными без доверия и поддержки со стороны ТШО. Мы всегда будем ценить этот опыт. KS



## СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

*Развитие сервисной индустрии в нефтегазовой отрасли посредством создания Центров компетенций, трансфера технологий, привлечения инвестиций возможно только при эффективном и взаимовыгодном сотрудничестве с крупными международными партнерами. Особое место в экономике различных стран занимают совместные производства, созданные в виде предприятий, научных разработок и других видов активности, являющихся одной из форм привлечения иностранных инвестиций. И в этом свете Республика Казахстан не является исключением*



**НУРТАС ШМАНОВ,**  
Заместитель Председателя правления  
по сервисным проектам  
АО НК «КазМунайГаз»



Сегодня, предоставление конкурентоспособных сервисных услуг, развитие новых нефтесервисных работ и услуг, востребованных на рынке Казахстана, путем трансфера технологий и/или создания совместных предприятий являются приоритетными задачами, определенными Стратегией АО НК «КазМунайГаз» (КМГ) в рамках развития сервисного направления. С каждым годом КМГ все активнее вовлекается в процесс развития действующего пакета сервисов, профильно необходимых КМГ в его основной деятельности

по добыче углеводородного сырья, включая вовлечение в работы по освоению таких крупных нефтегазовых проектов, как Тенгиз, Карачаганак, Кашаган, тем самым расширяя совместную взаимовыгодную деятельность с партнерами, в том числе путем создания совместных предприятий.

Одним из последних примеров успешного создания совместных предприятий с участием АО НК «КазМунайГаз» являются сервисные компании «KMG Automation» и «KMG Nabors Drilling Company».

**Совместное предприятие «KMG Automation»** создано в феврале 2015 года между ТОО KMG Systems&Services (дочерняя организация КМГ) и международной компанией «Schneider Electric», одним из мировых лидеров в области управления энергией и промышленной автоматизации. Необходимо отметить, что в январе 2014 года французская компания «Schneider Electric» приобрела крупнейшую британскую компанию «Invensys plc.», одного из ведущих производителей средств



автоматизации, систем управления и безопасности для зданий и сооружений, автоматики для железнодорожного транспорта.

Созданное в Республике Казахстан совместное предприятие «KMG Automation» будет разрабатывать и реализовывать проекты по автоматизации технологических процессов высокой степени проработки и отвечающих требованиям современной жизни и техническому прогрессу, в первую очередь, для нефтегазового комплекса, так как применение систем АСУТП широко распространяется в данной сфере, а также в других промышленных отраслях нашей страны.

Основной задачей создания совместного предприятия явилось развитие местного кадрового потенциала и организация производств на территории Казахстана по сборке систем промышленной автоматизации, созданию программного обеспечения и управлению энергией. «KMG Automation» должен обеспечить казахстанскую промышленность решениями, которые повысят эффективность и безопасность производства.

В совместное предприятие вошло бизнес-подразделение «Промышленная автоматизация» компа-

нии «Schneider Electric» в Казахстане и будет представлять продукты и решения под торговыми марками Foxboro®, Triconex®, SimSci®, Avantis® и Wonderware® на эксклюзивных правах в нефтегазовой отрасли Казахстана.

Также совместное предприятие создаст дополнительно более 150 рабочих мест и запустит сборочный цех контрольно-измерительных приборов и шкафов автоматизации.

На первом этапе будет привлечен небольшой основной коллектив, состоящий из сотрудников предприятия «Invensys plc.», работающего в Казахстане. Основной коллектив сможет выполнять проекты для большинства срочных проектов с быстрым запуском, а именно, выполнять обязательства по существующим контрактам компании «Invensys plc.» на оказание услуг, а также по контракту на техническое обслуживание в рамках проекта «Кашаган», который присужден совместному предприятию «KMG Automation».

Второй этап выведет компанию на уровень предприятия с созданием сборочного производства в Республике Казахстан с численностью более 150 рабочих мест, который будет выполнять весь объем вну-

тренних инженерных работ, включая изготовление, сборку и испытание. Все инженерное проектирование будет выполняться в новом головном офисе «KMG Automation», расположенного в г. Атырау. Атырау был выбран по причине его нахождения вблизи ключевых клиентов и их объектов в западном Казахстане. По плану, к третьему году работы предприятия 90% его рабочего персонала будут состоять из граждан Казахстана.

**Совместное предприятие «KMG Nabors Drilling Company»** создано в апреле 2015 года между ТОО «KMG Drilling&Services» (дочерняя компания КМГ) и компанией «Nabors Drilling International Ltd.», которое будет осуществлять буровые работы на месторождении «Тенгиз» в рамках текущей рабочей программы. Согласно данной рабочей программы предполагается строительство более 150 глубоких скважин в течение 7 лет, на общую стоимость более 500 млн. долларов США.

Напомним, что международная компания «Nabors Drilling International Ltd.» является глобальной партнером корпорации «Chevron» и основным подрядчиком ТОО «Тенгизшевройл», оказывая услуги по бурению на месторождении «Тенгиз».

В 1993 году Правительство Республики Казахстан совместно компанией «Chevron» учредило совместное предприятие «Тенгизшевройл» (ТШО) для разработки уникального месторождения «Тенгиз». О масштабах работы ТШО дает наглядное представление объем извлекаемых запасов, который составляет от 750 млн. до 1,1 млрд. тонн нефти. Сегодня «Chevron» является одной из лидирующих мировых нефтяных компаний, ведущей нефтегазовые операции на всех континентах.

Критерий отбора потенциальных поставщиков ТШО определяет работоспособность политик по безопасности и эффективности выполнения работ поставщиков, учитывая сложность структуры при бурении, требующей специальных подходов. На основании вышеуказанного, в 2007 году для предоставления услуг по бурению скважин для ТШО была выбрана американская компания «Nabors Drilling International Ltd.», которая на сегодняшний день владеет самым большим флотом наземных буровых установок и является лидером по предоставлению морских буровых установок и установок для капитального ремонта скважин в США.

Необходимо отметить, что до сегодняшнего дня казахстанская сторона не привлекалась в качестве бурового подрядчика на такие крупные нефтегазовые проекты. Создание совместного предприятия с международной компанией «Nabors Drilling International Ltd.» придаст новый импульс для развития бурового сервиса в стране, позволив перенять опыт, технологии и систему управления «Nabors», увеличить местное содержание путем создания дополнительных 200 рабочих мест, а также обучить существующие кадры в сфере предоставления буровых услуг в соответствии с лучшей мировой практикой. В долгосрочной перспективе это позволит эффективно работать



и на других крупных нефтегазовых проектах в Казахстане в качестве бурового подрядчика.

На сегодняшний день КМГ проводит комплексную работу по выводу компании на международный уровень оказания нефтесервисных услуг посредством поиска и привлечения к сотрудничеству стратегических партнеров в различных областях сервисного направления, в том числе, в сфере предоставления услуг по бурению, интегрированному сервису и др. За последние два года КМГ была проведена огромная работа, итогом которой стало подписание ряда Меморандумов о взаимопонимании с такими крупными компаниями, как «КСА Deutag Drilling GmbH» (Германия), «DrillMec S.p.A.» (Италия) и ООО НПП «БУРИНТЕХ» (Россия).

Нельзя не отметить и о других крупных совместно реализуемых проектах с непосредственным участием АО НК «КазМунайГаз».

**Проект «Строительство судостроительного/судоремонтного завода в п. Курык»** является на сегодняшний день одним из крупных совместных проектов. Успешная реализация данного проекта позволит осуществлять строительство и техническое обслуживание морских судов дедевейтом до 15 000 тонн.

Данный Проект реализуется в соответствии с Соглашением о сотрудничестве между КМГ и итальянской нефтегазовой компанией «ENI».

Местом реализации проекта определен район поселка Курык, который находится в Мангистауской области. На этапе эксплуатации Завода

планируется создать до 600 рабочих мест из числа местных кадров.

В целом, судостроительный/судоремонтный завод, как сервисный проект, должен обеспечить поддержку реализации нефтегазовых проектов КМГ в Каспийском регионе в средне- и долгосрочной перспективе. Проект будет содействовать развитию транспортной инфраструктуры, машиностроению, торговле, а также социальному развитию Мангистауской области.

**Проект «Строительства Завода по производству стальных сварных труб большого диаметра в Казахстане»**, координация работ по которому начато под непосредственным участием КМГ, является также одним из привлекательных совместных проектов с китайскими партнерами. Реализация

данного проекта осуществляется в целях развития отечественного производства и индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, а также в рамках Соглашения по уступке прав по проекту «Кашаган» и соответствующих обязательств по проекту «Кашаган», принятых Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (CNPC).

19 мая 2014 года между АО НК «КазМунайГаз», CNPC и ТОО «Service Pipes Holding» было подписано Рамочное соглашение по проекту строительства завода по про-

изводству стальных сварных труб большого диаметра в Казахстане (далее – Проект или Завод), в соответствии с которым определены основные принципы реализации данного Проекта.

В начале 2015 года КМГ вышел из Проекта, в связи с чем, дальнейшее сопровождение Проекта будет осуществляться вновь созданным совместным предприятием «Asia Steel Pipe Corporation», участником которого являются ТОО «Service Pipes Holding» (казахстанский партнер) и CNPC. Местом строительства Завода по производству стальных сварных труб большого диаметра определена территория промышленной (индустриальной) зоны в Алатауском районе г.Алматы. Предполагаемая ежегодная мощность Завода составит до 150 тысяч тонн спиральношовных труб, диаметром до 1 420 мм. На период эксплуатации Завода планируется задействовать порядка 300 человек из числа местного населения.

Реализация данного Проекта позволит получить современную трубную продукцию для нужд нефтегазовой, других отраслей индустрии и жилищно-коммунального хозяйства Республики Казахстан.

И в завершении, хотелось бы отметить, что в Послании Главы государства «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» определена необходимость создания с международными компаниями новых высокотехнологических производств в Казахстане для обеспечения собственных нужд и сервиса. И в этой связи, Национальная Нефтегазовая Компания «КазМунайГаз» прилагает все усилия для развития новых востребованных на рынке Казахстана нефтесервисных услуг и производств, а также увеличения казахстанского присутствия путем создания новых производств различного назначения и дополнительных рабочих мест. KS

*На сегодняшний день КМГ проводит комплексную работу по выводу компании на международный уровень оказания нефтесервисных услуг посредством поиска и привлечения к сотрудничеству стратегических партнеров в различных областях сервисного направления, в том числе, в сфере предоставления услуг по бурению, интегрированному сервису*

## НИОКР ПО-КАЗАХСТАНСКИ, ИЛИ \$6 ЗА БАРРЕЛЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДОБЫТОЙ НЕФТИ

*На сегодняшний день в Казахстане крайне актуальна проблема зрелых месторождений. Группа казахстанских ученых внедряет собственную разработку, как одно из лучших решений для малодобитных обводненных месторождений.*

*Применение этой разработки позволяет получать дополнительную добычу нефти при цене \$6 за баррель и позволяет снизить степень обводненности до 50%*

История становления молодых учёных начинается с обучения по международной стипендии Президента «Болашак». Впоследствии, стажировавшись в британских и американских исследовательских компаниях, они вынашивали планы по применению полученных знаний на Родине. В качестве основы своей работы молодые ученые поставили перед собой цель развивать свой собственный рынок биотехнологий в нефтегазовой отрасли Казахстана. Они разработали технологию, способную активировать естественные микроорганизмы нефтяных пластов для последующего увеличения КИН. Разработанная ими технология «iREX» (Intellectual Recovery Service) целенаправленно стимулирует образование биологических поверхностно-активных веществ (биоПАВ), которые затем естественным путем отмывают остаточную нефть, запертую в поровом пространстве пород.

За основу взят опыт таких компаний, как «Statoil», «Maersk Oil», «DuPont» и «British Petroleum». Вернувшись в Казахстан, команда учёных учредила компанию, оснащенную собственным лабораторно-производственным комплексом. Данный комплекс был приобретен при помощи государственной поддержки по линии Фонда «ДАМУ», Центра коммерциализации техно-

логий Министерства образования и науки Республики Казахстан, что позволило им осуществлять НИОКР для внедрения технологий повышения нефтеотдачи пластов. В результате этого, компания разработала и успешно внедрила новую для Казахстана технологию повышения нефтеотдачи пластов «iREX», идеально подходящую для высокообводненных месторождений, где остаточную нефть существующими методами увеличения нефтеотдачи уже извлечь практически невозможно.

В результате нескольких лет лабораторных экспериментов, компания добилась оптимальной степени отмывки остаточной неизвлекаемой нефти. (см. фото)



**РЕЗУЛЬТАТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ НЕФТЕВЫТЭСНЕНИЯ СРЕАГЕНТОМ IREX И БЕЗ РЕАГЕНТА IREX НА ПЛАСТОВОЙ ВОДЕ. ТУРГАЙ. ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧЕНИЯ НЕФТЕОТДАЧИ С РЕАГЕНТОМ IREX СОСТАВИЛ 30%**

**БАУЫРЖАН АЙТУОВ,  
ДАМИР МУХАМЕДЬЯРОВ,  
ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**

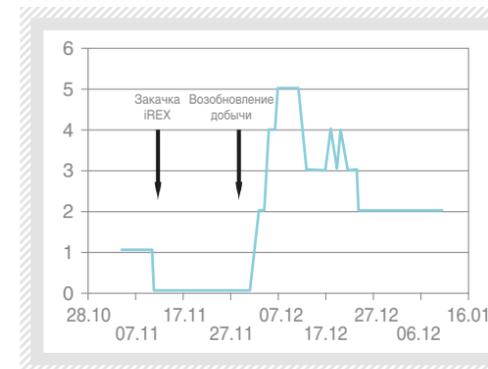
После лабораторных исследований на казахстанской нефти компания обратилась в профильное министерство, которое пригласило их принять участие в ежегодном форуме «Казахстанское содержание-2013», на котором при содействии министерства была достигнута договоренность с АО «Тургай Петролеум» о проведении первых ОПР.

В результате апробирования технологии iREX на месторождении Кумколь в 2014 году, за четырехмесячный период мониторинга дополнительная добыча Тургай Петролеум составила:

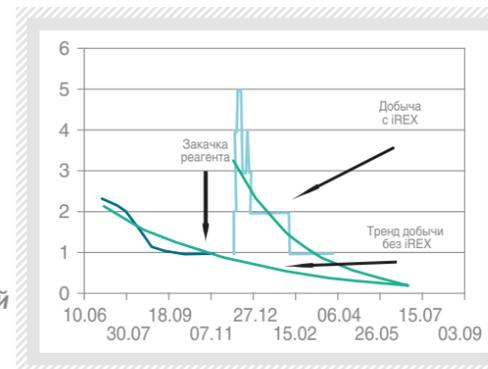
- 123 т нефти при обработке добывающей скважины;
- 547 т нефти при обработке нагнетательной скважины.

Примечательно то, что по малодобитной и высоко-обводненной добывающей скважине в первые 10 дней наблюдалось увеличение дебита нефти с 1 т/сут до 5 т/сут. Далее дебит нефти стабилизировался на 2 т/сут и держался на этом уровне до начала февраля 2015 года. Иными словами, фактически производительность малорентабельной скважины увеличилась вдвое. (см. диаграмму 1, 2, 3)

Механизм действия технологии iREX заключается в следующем. При обработке добывающих скважин, образованные непосредственно в пласте биоПАВ, биополимеры,



**Диаграмма 2**  
Диаграмма тренда добычи без обработки реагентом iREX и фактическая добыча после обработки реагентом iREX низкорентабельной добывающей скважины м.Кумколь. На графике показано, что обработка реагентом iREX «увеличила» жизнь данной скважины на 7 месяцев



**Диаграмма 3**  
Эффект от закачки в нагнетательную скважину м.Кумколь. На графике показан дебит нефти (дополнительная добыча) реагирующих скважин в округности. Видно, что уже в первые 10 дней добыча увеличилась вдвое (с 11 т н до 22 т н в сутки) и постепенно снизилась. Базовые значения были достигнуты через 4 месяца после ОПР. Дополнительная добыча по характеристикам нефтевытеснения составила 547 т нефти

газы и растворители снижают межфазное натяжение на границе «вода – нефть», улучшая смачиваемость пород. При этом снижается вязкость нефти и увеличивается подвижность запертой нефти в низкопроницаемых зонах. При обработке нагнетательных скважин, помимо вышеописанного механизма, происходит перераспределение фильтрационных потоков в ранее «неработающие» нефтенасыщенные пропластки за счет физического блокирования высокопроницаемых зон. Таким образом, технология iREX имеет комплексное воздействие на пласт.

После анализа полученных данных, разработчики оптимизировали состав реагента iREX и провели второй ОПР в 2015 году на других скважинах месторождения «Кумколь». В настоящий момент завершается мониторинг ОПР технологии iREX на месторождении «Кумколь», в результате которого за 4 месяца были достигнуты следующие результаты:

- дополнительная добыча от ОПР на добывающем фонде составила 294 тонны нефти на 1 скважину;
- дополнительная добыча от ОПР на нагнетательном фонде составила 1367 тонн нефти на 3 нагнетательные скважины;

При этом, на добывающей скважине было достигнуто увеличение дебита нефти с 2 т/сут до 7 т/сут с падением уровня обводненности с 98% до 50%.

**ПРИ ОБРАБОТКЕ ДОБЫВАЮЩИХ СКВАЖИН, ОБРАЗОВАННЫЕ НЕПОСРЕДСТВЕННО В ПЛАСТЕ БИОПАВ, БИОПОЛИМЕРЫ, ГАЗЫ И РАСТВОРИТЕЛИ СНИЖАЮТ МЕЖФАЗНОЕ НАТЯЖЕНИЕ НА ГРАНИЦЕ «ВОДА – НЕФТЬ», УЛУЧШАЯ СМАЧИВАЕМОСТЬ ПОРОД**

Все вышеприведенные данные являются результатом всего одной обработки скважины.

Следующим этапом стало сотрудничество с АО «НК «КазМунайГаз», которое началось в марте 2015 года с презентации технологии iREX на Первом международном форуме «Геологоразведка Казахстана. Фокус

«КРИТЕРИИ ПРИМЕНИМОСТИ ТЕХНОЛОГИИ iREX»	
ХАРАКТЕРИСТИКА	ДОПУСТИМЫЙ ИНТЕРВАЛ
Литология	Песчаники, алевролиты, глины, карбонаты, поровые, и т.п.
Глубина залегания ниже уровня моря, м	до 4000
Проницаемость, дарси (мкм)	от 0,03 и выше
Средняя пористость, %	5-40%
Средняя эффективная мощность пласта, м	2—15м
Температура пласта, С	20-98С
Среднее пластовое давление, атм	до 400 атм
Плотность нефти, г/см3 (25С)	до 930
Вязкость нефти, мПА*с	до 600
Минерализация пластовой воды, г/л	до 300
Содержание парафинов, %	до 20%
Средняя обводненность продукции, %	40-99%

Нефть и Газ». Данная технология была представлена У.С. Карабалину, Первому вице-министру энергетики РК и С.М. Мынбаеву, Председателю правления АО «НК КазМунайГаз». Прежде, чем получить разрешение на испытания, проводимые на месторождениях национальной компании, г-н К. Хопкинсон поручил «НИИ технологий добычи и бурения «КазМунайГаз» изучить эту технологию, на что ушло больше полугодия совместной работы со специалистами института. В итоге, технология iREX была рекомендована к опытно-промышленным испытаниям на месторождении «Каламкас» АО «Мангистаунагаз», которые планируется провести в январе 2016 года.

Работая с КМГ, продолжалась работа с другими недропользователями, в рамках которой проводились доводы о потенциале этой технологии. Компании «СНПС-АктобеМунайГаз» и «Каражанбас-Мунай» одними из первых согласилась использовать эту технологию на своих месторождениях «Кенкик надсолевой» и «Каражанбас» соответственно. В качестве целевых показателей было определено увеличение текущей добычи не менее на 10% на пяти скважинах место-

**СЕГОДНЯ, ИМЕЯ ОПЫТ ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗАКАЧЕК, ИМЕЕТСЯ ТВЕРДАЯ УВЕРЕННОСТЬ В ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ «iREX», КОТОРАЯ ПРИМЕНИМА НА МЕСТОРОЖДЕНИЯХ С ПАДЕНИЕМ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ВЫСОКИМ ПРОЦЕНТОМ ОБВОДНЕННОСТИ**

рождения «Каражанбас» и достижение суммарной дополнительной добычи в размере не менее 1 140 тон при обработке трёх нагнетательных скважин месторождения «Кенкик надсолевой». Результаты по данным ОНР будут известны в марте 2016 года.

Сегодня, имея опыт опытно-промышленных закачек, имеется твердая уверенность в эффективности технологии «iREX», которая применима на месторождениях с падением добычи нефти и высоким процентом обводненности. Наиболее длительный эффект воздействия



технологии проявляется при обработке нагнетательных скважин, так как, в данном случае, технология «iREX» охватывает весь потенциал неизвлекаемых запасов пласта (низкопроницаемые нефтенасыщенные пропластки). (см. табл.)

Промышленное применение технологии «iREX» не требует капитальных затрат (проведение ПРС и т.д.). Для обработки скважин необходимы всего две единицы автоцистерны для замешивания реагента с пластовой водой и одна единица ЦА320 для осуществления закачки в скважины. При этом, закачка проводится в трубное пространство при обработке нагнетательных скважин и затрубное пространство при обработке добывающих скважин.

**ПРОДЛЕНИЕ ЖИЗНИ ЗРЕЛЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НЕ ЗА ГОРАМИ**

Технология «iREX» на практике позволяет повысить текущую



добычу нефти в несколько раз и снижает себестоимость добычи, что особенно важно в текущей экономической ситуации. Экономичность дополнительно добытого барреля говорит сама за себя. Так, если срок окупаемости технологии полимерного заводнения составлял два года при уровне мировых цен на нефть \$100/баррель, то срок окупаемости технологии

«iREX» составляет всего два месяца при текущих \$40/баррель. Учитывая текущие реалии, применение технологии «iREX» для повышения нефтеотдачи пластов приобретает особую актуальность.

Благодаря полученным знаниям за рубежом и государственной поддержке в виде инновационных грантов, «болашакеры» сумели на деле показать, как наука может перера-

сти в инновацию, а затем и в работающую в промышленности технологию. Конечно, все эти годы было не легко, как хотелось бы, и разработчиков ждет еще множество преград и достижений. Но уверенность в своих знаниях и силах и желание внести свой вклад в придание второго дыхания зрелым месторождениям Казахстана, позволяет извлекать дополнительные 10% ранее неизвлекаемых запасов.

Помимо этого, у разработчиков технологии имеются предварительные договоренности по работе в Азербайджане и России. В долгосрочной перспективе планируется апробировать данную технологию в дальнем зарубежье. Кроме того, основываясь на этом проекте, важно нарастить мощности собственного производства биореагентов и заняться вопросами утилизации нефтешламов биотехнологическим способом.

Но, это уже другая история... **KS**



## ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ЗА 2015 ГОД

**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

Повышение доли казахстанского содержания в нефтесервисной отрасли является стратегической целью Союза. За 2015 год Союз провел эффективную работу по вовлечению отечественных компаний в крупные нефтегазовые проекты. Работа велась по следующим основным направлениям: взаимодействие с недропользователями, среди которых можно отметить «Тенгизшевройл», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» и «Карачаганак Петролеум Оперейтинг», взаимодействие с государственными структурами, от-

стаивание интересов членов Союза в регионах страны и налаживание информационного диалога в нефтесервисной отрасли между заинтересованными сторонами.

Так, в 2015 году руководство Союза провели ряд встреч с руководителями «Тенгизшевройл», представив интересы отечественных нефтесервисных компаний на заседании Экспертной группы по Проекту будущего расширения ТШО, стоимость объектов которого составит 14 млрд. долларов с созданием более 20 тысяч рабочих мест.

В данном заседании, помимо членов союза, приняли участие представители отечественных компаний и государственных органов.

Для деятельности Союза особенно важным представляется поддержание конструктивного взаимодействия и сотрудничества с государственными структурами, что является необходимым условием реализации задач по развитию нефтесервиса в Казахстане и увеличению доли отечественного содержания в отрасли. Значительным событием для данного направления деятельности

в 2015 г. стало выступление Союза на парламентских слушаниях с докладом «Проблемы и перспективы развития нефтегазового сектора Казахстана», прошедших под председательством вице-спикера Мажилиса Парламента Республики Казахстан, руководителя парламентской фракции партии «Нур Отан» Д. Назарбаевой. В докладе обращалось внимание на необходимость предоставления возможности отечественным компаниям максимально участвовать в проектах расширения, что может быть, в первую очередь, достигнуто за счет определения на законодательном уровне обоснованных минимальных порогов казахстанского содержания с детализацией по ТРУ в процентном содержании. Эта мера позволит контролировать реальную степень вовлеченности отечественных компаний и отслеживать исполнение обязательств недропользователями. С целью содействия развитию казахстанского инжиниринга, было также предложено на законодательном уровне закрепить выполнение инжиниринга и проектирования в размере не менее 50% от всех работ в Казахстане и с участием казахстанских компаний. В рамках слушаний Союз также заострил внимание на растущей активности со стороны китайских компаний, которые могут вытеснить с рынка отечественные компании после вступления Казахстана в ВТО.

Принимая во внимание сложившуюся конъюнктуру нефтегазового рынка Казахстана, представляется особенно актуальным вопрос поддержания малого и среднего бизнеса (МСБ), занятого в данном секторе. Так, было организовано совещание по вопросам поддержки предприятий МСБ, работающих в нефтегазовом секторе, с участием К.Масимова, Премьер-министра Республики Казахстан. В совещании участвовали первые руководители Министерства энергетики РК, Министерства национальной экономики РК, Министерства по инвестициям и

развитию РК, АО НК «КазМунайГаз», акимата Мангистауской области, Национальной палаты предпринимателей РК и отечественные предприятия. Во время совещания Союзом были вынесены на обсуждение следующие вопросы: присутствие отечественных компаний на тендерах и заключение контрактов с основными операторами; необходимость систематизации и определения единого оператора государственных программ по поддержке и развитию отечественного бизнеса; ограничение конкуренции дочерних компаний АО НК «КазМунайГаз» с компаниями

**ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СОЮЗА ОСОБЕННО  
ВАЖНЫМ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ  
ПОДДЕРЖАНИЕ  
КОНСТРУКТИВНОГО  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
И СОТРУДНИЧЕСТВА  
С ГОСУДАРСТВЕННЫМ  
СТРУКТУРАМИ, ЧТО  
ЯВЛЯЕТСЯ НЕОБХОДИМЫМ  
УСЛОВИЕМ РЕАЛИЗАЦИИ  
ЗАДАЧ ПО РАЗВИТИЮ  
НЕФТЕСЕРВИСА В КАЗАХСТАНЕ  
И УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ  
ОТЕЧЕСТВЕННОГО  
СОДЕРЖАНИЯ В ОТРАСЛИ**

частного сектора в свете поручения Главы государства по внедрению принципа «Yellow Pages Rules», заключающегося в запрете создания государственными компаниями «дочек» в тех отраслях, где частный бизнес уже успешно работает. По итогам совещания было предложено активизировать работу по Дорожной карте по развитию отечественного нефтесервиса; проработать вопросы подготовки национальных чемпио-

нов в сфере нефтесервиса; систематизировать и определить единого оператора по государственным программам поддержки; увеличить долю вовлечения МСБ в проекты, выполняемые ЕРС-подрядчиками, и, в частности, подготовить Программу субподрядных работ.

В свете вступления Казахстана в ВТО, требует особого внимания вопрос возможного вытеснения китайскими конкурентами отечественных нефтесервисных компаний. По инициативе Союза было проведено совещание по проблемным вопросам, имеющимся у казахстанских компаний при взаимодействии с китайским оператором «CNPC-АқтөбеМұнайГаз» (далее CNPC-АМГ). В совещании приняли участие Национальная палата предпринимателей Казахстана «Атамекен», Ассоциация «KAZENERGY», представители CNPC-АМГ и др. Отечественные нефтесервисные компании в Актюбинской области, ввиду определенных трудностей, связанных с получением контрактов, вынуждены приостанавливать бизнес в связи с отсутствием ликвидности. Принимая во внимание стратегическую составляющую нефтегазового сектора, перекос при получении контрактов ведет к нарушению национальных экономических интересов, угрозе экономической безопасности Казахстана и требует поддержки на законодательном уровне. Учитывая данную сторону проблемы, в целях поддержки отечественных компаний после вступления Казахстана в ВТО прошло первое заседание Республиканского общественного совета по поддержке предпринимательства (РОСПП) в здании Центрального аппарата партии «Нур Отан». Руководство Союза также приняло участие в заседании. В состав РОСПП вошли депутаты Парламента РК, представители бизнес-сообщества, Национальной палаты предпринимателей Казахстана, государственных органов, общественных объединений и экспертных кругов.



## ИТОГИ ГОДА

Помимо активного взаимодействия с органами власти, Союз также провел в 2015 году эффективную работу по налаживанию информационного диалога между недропользователями и отечественными нефтесервисными компаниями. При официальной поддержке Министерства энергетики, Союзом была организована IV конференция «Казнефтегазсервис-2015: строительство и инжиниринг в нефтегазовой отрасли». Как и в предыдущие годы, основной целью конференции является получение от недропользователей информации, касающейся планов закупок и правил участия в проектах. Конференция прошла при участии руководства крупных недропользователей, государственных органов, отечественных и иностранных строительных компаний.

Следует отметить, что Союзом была также оказана официальная поддержка международной нефтегазовой выставке и конференции «KIOGE-2015», «Форуму по бурению» с участием профессионалов от компаний операторов, буровых подрядчиков, сервисных компаний и Форуму «Актауская декларация», проведенному с участием «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани». Еще одним важным направлением в данной сфере деятельности Союза является ежеквартальная публикация информационно-аналитического журнала о нефтесервисном бизнесе Казахстана - «Казсервис». Так, за 2015 год были выпущены номера, посвященные опыту Польши, Италии, Голландии, стран Залива в области нефтесервиса с рекомендациями, как получить контракты у недропользователей, ценными советами от ТШО, анализом последствий вхождения в ВТО для нефтесервисной отрасли.

Что касается взаимодействия с иностранными потенциальными партнерами в области нефтесервиса, то в 2015 году была проведена встреча с торгово-маркетинговой

### ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ СЛОЖИВШУЮСЯ КОНЪЮНКТУРУ НЕФТЕГАЗОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА, ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ОСОБЕННО АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОС ПОДДЕРЖАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ), ЗАНЯТОГО В ДАННОМ СЕКТОРЕ

миссией нефтегазовой делегации из Малайзии. Организатором данного мероприятия выступил отдел торговли посольства Малайзии в г. Алматы. Малазийская делегация состояла из таких компаний как Barisan Samudera Sdn Bhd, D&P Process Services Sdn Bhd, Hadid Engineering (M) Sdn Bhd, Innovative Fluid Process Sdn Bhd, KPG Synergy Sdn Bhd PBJV и Group Sdn Bhd. Деятельность данных компаний включает в себя прокладку трубопроводов и их инспекцию; подрядные механические, электрические и бетонные работы; контроль измерительных приборов; неразрушающий контроль трубопроводов; управление проектов «под ключ» в добывающих и перерабатывающих отраслях нефтегазовой промышленности. В рамках презентации, подготовленной Союзом, малазийские компании получили информацию о заинтересованности отечественных компаний к доступу к новейшим технологиям, необходимым для их дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности. Малазийские компании, в свою очередь, выразили заинтересованность в сотрудничестве с казахстанскими компаниями в формате совместных предприятий.

По результатам проведенной Союзом работы с заинтересованными турецкими партнерами формируется крупный консорциум «ГАТЕ-Лоджик», куда войдут две крупнейшие турецкие компании «Текфен» и «Гама», а также казахстанские строительные компании «Арыстан ЕРС», «PSI» и «Лоджик». Турецкие фирмы «Текфен» и «Гама» являются одними из крупнейших нефтегазовых подрядных компаний, со штатом из более 30 тысяч человек и совокупным годовым оборотом более 5 млрд. долларов США. Данный консорциум открыт для крупных и средних строительных компаний, и Союз надеется, что он будет одним из крупных подрядчиков на проекте будущего расширения «Тенгизшевройл».

Еще одним важным событием за 2015 год стало участие Союза в брифинге Службы Централных Коммуникаций при Президенте РК на тему: «Казахстанское содержание в нефтесервисной отрасли». В рамках мероприятия обсуждались вопросы повышения доли содержания казахстанских компаний и локализации производства в нефтегазовой отрасли. Особое внимание было уделено 56-му шагу «Плана нации» о создании совместных предприятий с «якорными инвесторами» и поддержке отечественных нефтесервисных компаний в свете вступления Казахстана в ВТО.

В целом 2015 год, несмотря на влияние ряда экономических факторов, оказался плодотворным и эффективным. Хотелось бы также отметить про награждение членов Союза медалью «За вклад в развитие нефтесервисной индустрии». Развитие казахстанского нефтесервиса, конечным результатом которого является возможность предоставления качественных услуг и продукции, конкурентоспособных, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, является важным условием экономического развития страны и реализации ее инновационного потенциала. **KS**

Для поддержки успеха наших клиентов мы предоставляем наиболее профессиональные изоляционные решения по всему миру

To support our client's success we deliver the most professional complete insulation solutions worldwide



## KAEFER CENTRASIA

### ПРЕДОСТАВЛЯЕТ

- Лесомонтажные услуги

- Пескоструйные, покрасочные, изоляционные услуги

- Услуги по нанесению огнезащиты в нефтегазовых и морских промышленных объектах

### PROVIDES

- Scaffolding

- Sandblast, Insulation and painting services

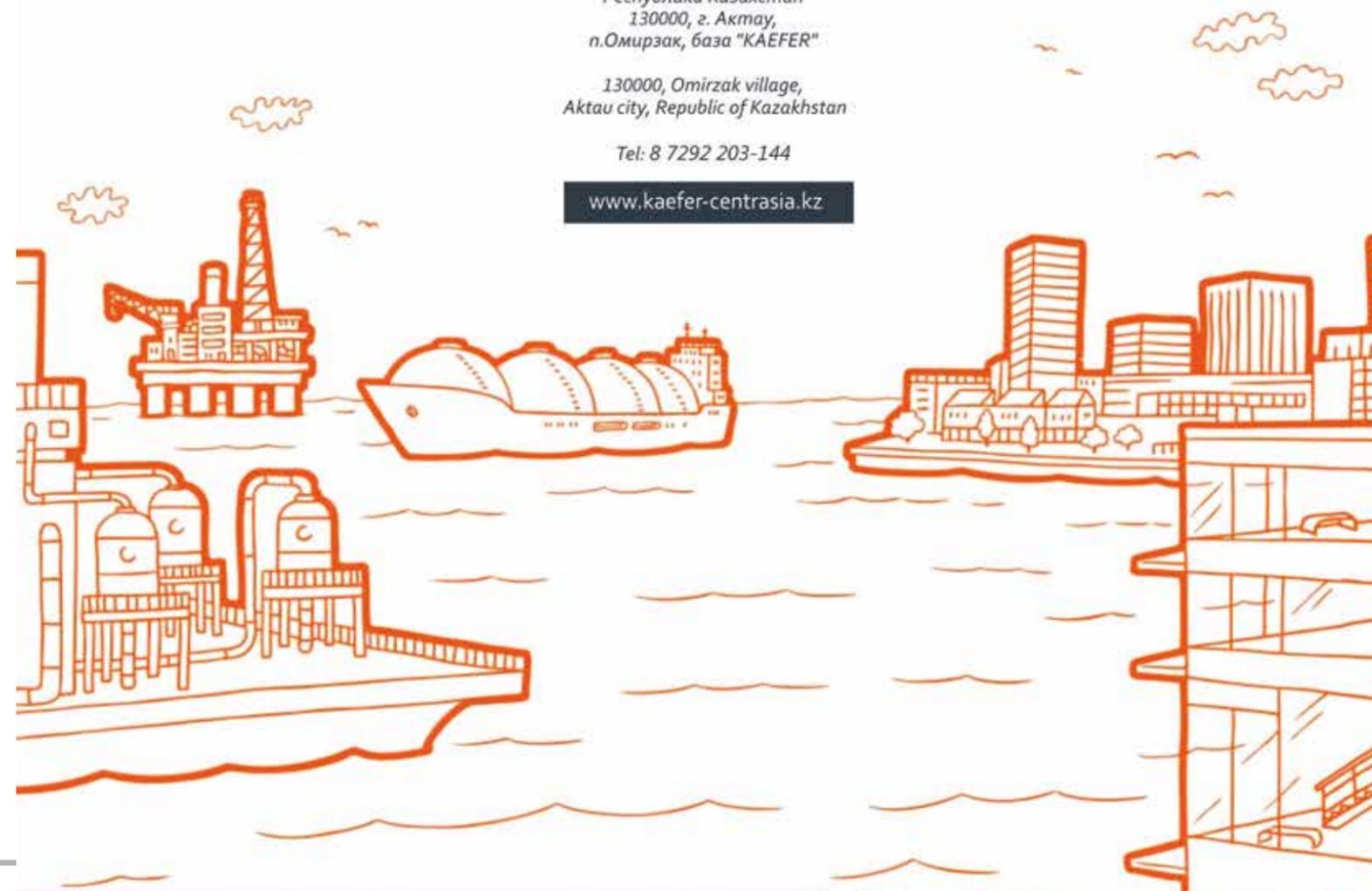
- Fire protection services in the oil and gas and marine industrial facilities

Республика Казахстан  
130000, г. Актау,  
п.Омирзак, база "KAEFER"

130000, Omirzak village,  
Aktau city, Republic of Kazakhstan

Tel: 8 7292 203-144

[www.kaefer-centrasia.kz](http://www.kaefer-centrasia.kz)



## KAEFER CENTRASIA

# БОЙТЕСЬ ДАНАЙЦЕВ, ТРАГИЗМ ПРИНОСЯЩИХ

*Практически все средства массовой информации ежедневно «радуют» нас мрачными прогнозами в нефтегазовой отрасли. Эти «данайские дары» постоянно соревнуются между собой в изощренности подачи, выискивании жути в самых обыденных вещах*

АКБАР ТУКАЕВ,  
Советник Генерального директора  
ТОО «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС»



Конечно, часть таких обзоров имеет право на существование. События последних полутора лет в глобальном нефтегазовом комплексе имеют достаточное число нюансов, чтобы трактовать их в разных стилях. А «триллеры» всегда были и остаются любимой темой для СМИ.

Но этот тренд в текущем году приобрел безразмерный масштаб. Более того, ему начали поддаваться и ведущие международные организации, работающие в сфере нефти и газа.

Раньше Секретариат ОПЕК или Международное энергетическое агентство периодически выпускали пресс-релизы, объясняющие, что нельзя опираться только на вырванные из контекста фразы. Но в последние месяцы даже они практически не реагируют на массовое цитирование отдельных печальных слов из своих абзацев, носящих совершенно иной смысл.

Международное энергетическое агентство, которое в первом полугодии 2015 года держалось бодро, указывая на рекордный спрос и другие параметры энергетического рынка планеты, во втором полугодии уже не идет «против течения» (или выражаясь фольклорным языком – «против ветра»).

А ведь именно цены на нефть в последнее десятилетие очень подвержены политико-психологическому влиянию. Кто внимательно следит за нью-йоркской или лондонской биржей, может увидеть, как онлайн фразы ведущих СМИ мира мгновенно подхватываются котировками.

При этом интерпретация одних и тех же событий может в корне отличаться. Основным регулятором становится масштаб распространения точки зрения, даже самой некорректной.

Например, завышенное внимание и диаметрально противоположные оценки давались встречам членов ОПЕК.

Другим примером являются практически идентичные по своим параметрам данные Агентства энергетической информации США от 21 и 28 октября 2015 года, которые в одном случае вызвали падение цен на нефть, в другом – рост.

Налицо усиление парадокса мизерной роли бирж в реальном движении нефти и колоссальной роли в ценообразовании. Баланс между фундаментальными факторами и спекулятивной составляющей рез-

ко изменился в сторону последней. Не забываем и про политический характер цен на нефть. Стоит, например, российскому истеблишменту заикнуться о прохождении дна кризиса, как индекс доллара начинает расти, а цена на нефть падать.

В общем, что бы там ни говорили о фундаментальных изменениях глобального рынка, на самом деле рынок подвергся колоссальной пропагандистской обработке, которая не снилась даже специалистам советской идеологии.

Те, кто не желают подвергаться зомбированию, могут критически и на конкретных цифрах рассмотреть большинство используемых тезисов (назовем их «зомботезисами»).

**Первенство принадлежит цитатам о немыслимом превышении предложения над спросом, равному 3 млн. баррелей в сутки.** Действительно, внушительная цифра. Но ведь надо понимать, что эта разница имела место весной в течении пары месяцев, да еще и является грубо округленной. Сейчас этот показатель находится на уровне 1,5 млн. баррелей в сутки и имеет предпосылки к снижению. (см. Диаграмму 1)



**Диаграмма 1**

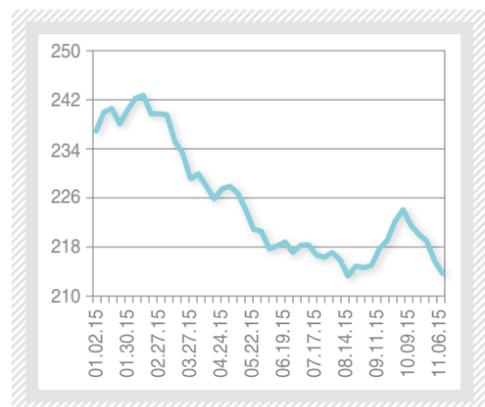
**Динамика спроса-предложения на нефть в мире в 2015 году, млн. баррелей в сутки**

Более того, если сработают сезонный и другие факторы, то уже в первом квартале 2016 года, это разница может быть нивелирована.

**Второй «зомботезис» заключается в растущем объеме запасов нефти развитых стран в специальных хранилищах.** Также звучат сверхсолидные цифры. Например, для США данная цифра определяется цифрой в 480 млн. баррелей.

Но, если разделить эту цифру на объем ежедневного потребления в стране, то окажется, что она равна месячному запасу нефти. А ведь экономика №1 мира не стоит на месте. Апеллирование к рекордным уровням запасов должно сопоставляться с постоянно растущими экономическими параметрами страны.

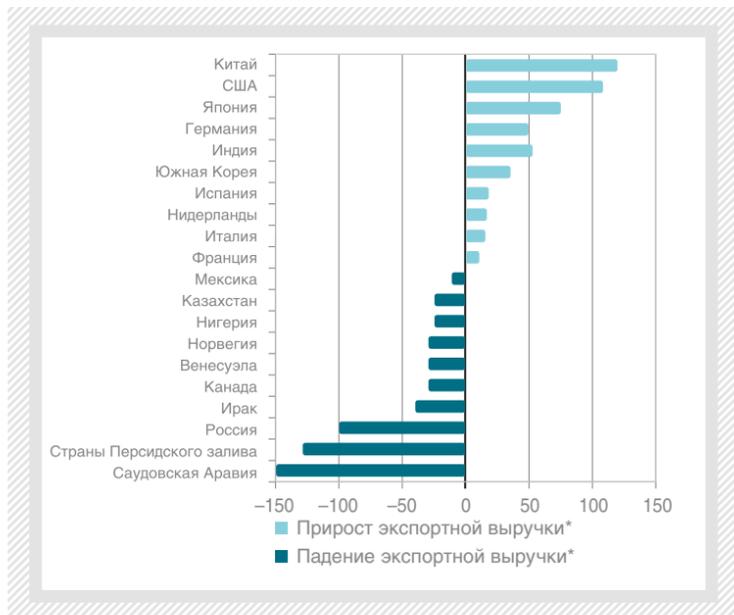
Кроме того, цитируемая еженедельная сводка Агентства энергетической информации США (откуда по средам-четвергам выдергиваются данные по запасам нефти) включает в себя показатели дистиллятов, бензина и т.д. Так вот, например, по бензину – запасы снижаются, причем существенно. (см. **Диаграмму 2**)



**Диаграмма 2**  
Динамика запасов бензина в США в 2015 году, тыс. баррелей

Апеллирование к рекордным уровням запасов должно сопоставляться с постоянно растущими экономическими параметрами страны

**Диаграмма 3**  
Прирост/падение экспортной выручки в разрезе стран в первом полугодии 2015 года, млрд. долларов США



Если кто-то думает, что американцы в ближайшем будущем массово переседут на велосипеды или электромобили, то он глубоко ошибается. А значит, нельзя однозначно трактовать ситуацию с запасами.

Также и в мире. Показатели стран Юго-Восточной Азии по числу автомобилей на 1 тыс. человек населения в 20 раз уступают уровню в США. Поэтому автомобильный рынок мира еще очень далек от своего предела, в том числе и в контексте потребления моторных топлив. Добавлю, что нефть и продукты ее переработки имеют масштабные перспективы применения и в промышленности далекого будущего.

**Зомботезис» №3 заключается в том, что страны ОПЕК сцепились в клинче со сланцевой нефтью.**

Мое скромное мнение состоит в том, что нефтедобывающие страны, рассчитывавшие «забодать» конкурентов низкими ценами, уже не раз пожалели об этом.

Официальные итоги первого полугодия 2015 года показывают, что только за шесть месяцев Саудовская Аравия потеряла 150 млрд. долларов США экспортной выручки, а другие страны Персидского залива – около 130 млрд. долларов США. Вашингтон же прирастил доходы на 110 млрд. долларов США. (см. **Диаграмму 3**)

Примечательно, что национальные нефтяные фонды, накапливаемые по несколько десятилетий во всех государствах-крупных экспортерах, сжались за несколько месяцев на 10% и более.

А теперь зададимся вопросами: «Насколько такие потери сопоставимы с выгодами?», «Сколько времени понадобится, чтобы только восстановить уровень экспортной выручки и национальных фондов?»

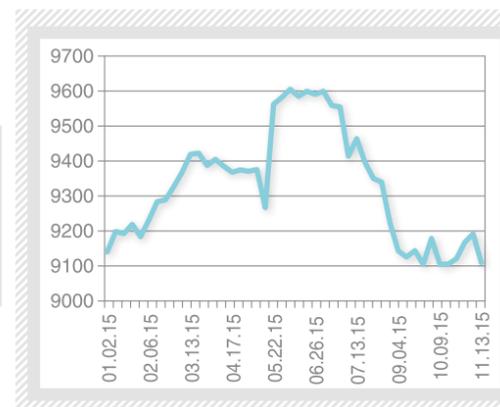
**«Зомботезис» №4 касается добычи нефти в Саудовской Аравии, России и США, которая будет расти и дальше.**

Те, кто в той или иной мере видел последние детальные прогнозы профиля добычи в рассматриваемом проекте Энергетической стратегии России, только посмеются над этой цитатой. Да, в официальных СМИ будут репортажи о победной поступи отрасли, не боящейся никаких санкций. Но реалистичные оценки демонстрируют, что через год-два Россия может столкнуться с трендом снижения нефтедобычи. А среднесрочные перспективы страны уже сейчас осложняются снижением на 22% объемов разведочного бурения.

В отношении же США картина предсказывалась еще в начале второго десятилетия XXI века, в которой специфика добычи по низкопроницаемым коллекторам имеет импульсный характер. Сегодня всплеск, завтра спад, послезавтра всплеск и т.д. (см. **Диаграмму 4**)

Сейчас мы наблюдаем тренд спада. По сравнению с летним пиком 2015 года – добыча упала более чем на 500 тыс. баррелей в сутки. А это сравнимо с третью добычи в Казахстане.

**Диаграмма 4**  
Динамика добычи нефти (crude oil) в США в 2015 году, тыс. баррелей в сутки



Кроме того, по сланцевым месторождениям США уже более 80% денежного потока являются долговой нагрузкой перед финансовыми организациями.

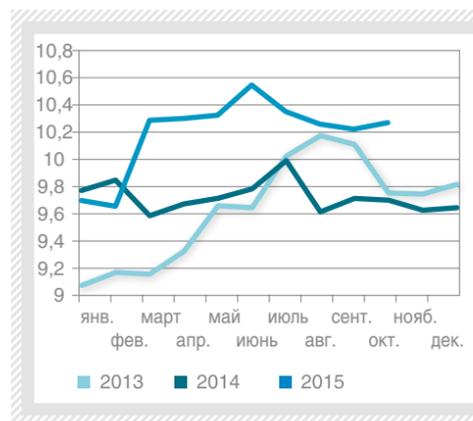
В свою очередь, Саудовская Аравия также прошла свой пик добычи в 2015 году. Повторения и превышения его в ноябре-декабре 2015 года уже не будет. (см. **Диаграмму 5**)

Помимо этого, у этой страны резко возросли потребности внутренней переработки.

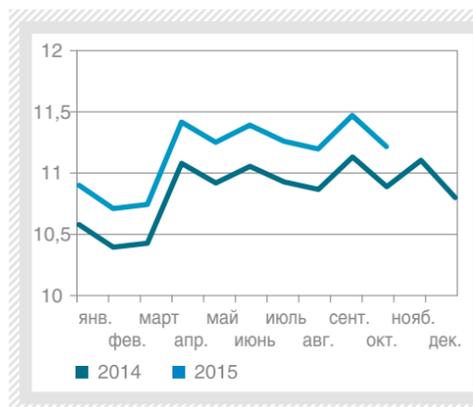
**«Зомботезис» №5: Китай резко сдал в потреблении нефти.**

На самом деле, в КНР продолжает наблюдаться не только уникальный 24-летний рост ВВП на уровне 7%, но и явное превышение уровня потребления нефти в 2014 году. По итогам десяти месяцев 2015 года объемы выросли на 300 тыс. баррелей в сутки. Аналогичные темпы прироста были и в прошлые годы. (см. **Диаграмму 6**)

**Диаграмма 5**  
Добыча нефти в Саудовской Аравии в 2013-2015 гг., млн. баррелей в сутки



**Диаграмма 6**  
Потребление нефти в КНР в 2014-2015 гг., млн. баррелей в сутки





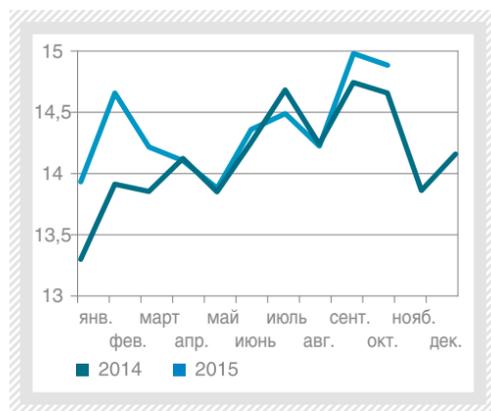
Добавлю, что только в октябре текущего года продажи автомобилей в КНР составили более 2,2 млн. единиц и превысили уровень октября 2014 года на 12%. А ведь это фактор дальнейшего роста переработки нефти в Поднебесной.

**«Зомботезис» №6 заключается в том, что Европа исчерпала потенциал потребления нефти и начался спад.**

Использующие этот довод либо вообще не используют цифр, либо выдергивают только показатели отдельных государств. На самом деле, ситуация в Европе не настолько печальна. (см. Диаграмму 7)

На диаграмме видно, что в сравнении с прошлым годом совокупный уровень спроса в Европе сохраняется, а в отдельные месяцы и превышает планку 2014 года. Также в этом вопросе важно понимать, что в условиях низких цен на нефть у европейской промышленности появилась возможность выбора наиболее выгодных условий.

**Диаграмма 7**  
Потребление нефти в Европе в 2014-2015 гг., млн. баррелей в сутки



**В условиях низких цен на нефть у европейской промышленности появилась возможность выбора наиболее выгодных условий**

**«Зомботезис» №7: Борьба с конкурентами на глобальном рынке – цель оправдывает средства.**

Выше мы уже рассматривали потери экспортной выручки, но есть и ряд моментов конкурентной борьбы, которые ставят под сомнение устойчивость локальных нефтегазовых комплексов.

Во-первых, минимизация глобальных инвестиционных возможностей. По самым скромным оценкам объемы капитальных вложений в добычу нефти и газа в 2015 году снизятся на 20%, а инвестиции в новые проекты – на 40%. Это значит, что через пять-восемь лет мир столкнется с проблемой нехватки углеводородов, а значит с ценами на уровне 150 долларов за баррель и выше. (см. Диаграмму 8)

Во-вторых, усиливаются негативные явления в нефтесервисной сфере.

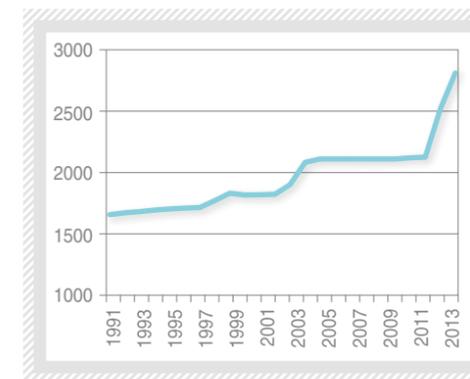
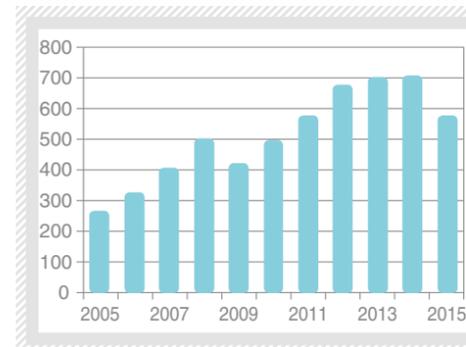
В ряде арабских стран крупные нефтепроизводители начали требовать от нефтесервисных подрядчиков снижения тарифов на 20% и больше. В условиях традиционно высоких дебитов в Саудовской Аравии и других государствах, а, соответственно, меньшего числа скважин и высокой конкуренции в услугах – нефтесервисный сектор начал испытывать существенные проблемы функционирования. Усиливается фактор демпинга цен. Большинство соответствующих компаний уже сократило численность сотрудников на 10-15%. Немалого лучше ситуация наблюдается в нефтетранспортном сервисе.

Казалось бы, наибольшим выгодоприобретателями являются нефтепереработка, нефтехимия и сопутствующие услуги. Но именно в последние годы были сделаны значительные вложения в этом направлении, и инвесторы столкнулись со снижением цен на нефтепродукты, вытекающим из траектории цен на нефть.

Этот вопрос актуален, например, для Саудовской Аравии, где в последние годы на востоке и западе страны запущены в эксплуатацию кластерные комплексы по производству этилена, полипропилена, полиэтилена, полистирола, моноэтиленгликоля и др. (см. Диаграмму 9)

Сегодняшний нефтегазовый рынок мира является клубком производственных, экономических, спекулятивных, политических и информационных противоречий.

**Диаграмма 8**  
Инвестиции в мировой нефтегазовый upstream, млрд. долларов США



**Диаграмма 9**  
Нефтеперерабатывающие мощности Саудовской Аравии, тыс. баррелей в сутки

Все эти моменты влияют на траекторию нефтяных цен, инвестиционную привлекательность отрасли, своевременность и полноценность капложений, а значит на добычу углеводородов, развитие нефтесервисной и других сопутствующих отраслей.

Необходимо понимание того, что чем продолжительней будут низкие цены на нефть сейчас, тем болезненней будет отскок наверх в будущем!

К сожалению, текущее информационное сопровождение событий на рынке перекошено в сторону поверхностных данных. Надеюсь, в этой статье вы почерпнули для себя факты спорности ряда массово бытующих печальных мнений.

Выражаю надежду, что в 2016-2017 годах объективные фундаментальные факторы нефтегазовой отрасли все же вернут свое решающее значение.

В общем, как говорил Виктор Цой:

**«И над новым миром, когда начался рассвет, растворится призрак-кризис: вот он был – и его уж нет...»** [KS]

# О НЕФТИ И ЕЁ БУДУЩЕМ

30 ноября 2015 года в Париже начала свою работу Всемирная конференция по борьбе с потеплением климата Conference of the Parties (COP 21). Проблемы энергетики в любой точке земного шара теперь должны рассматриваться только в связке «Энергия – Климат», которая является одной из главных причин углубления кризиса в нефтяном секторе, связанного с падением цен. Об этом рассуждения автора



БЕРЛИН ИРИШЕВ

## ОТ НЕФТЯНОГО «ЭЛЬДРАДО» ДО НЕФТЯНОГО ПРОКЛЯТИЯ ОДИН ШАГ

Современный мир немислим без нефти и газа. Мир обязан им своим прогрессом. Энергетический потенциал составляет основу прогресса в большинстве развитых стран. Однако в этом секторе происходят важные события, которые приведут к революционным изменениям на энергетическом рынке и принципиально к новым моделям экономического роста. Модель цивилизации и прогресса, созданная на базе использования углеводородов, теперь не имеет перспективы. Возникает феномен CO<sub>2</sub>, который вещает о начале конца эры «черного золота». Углеводороды (нефть, газ и уголь) объявлены главными виновниками перегрева климата

на планете. На их долю приходится 80% мирового выброса CO<sub>2</sub> и 67% газа с парниковым эффектом.

Начальный этап этого феномена связан с более чем двукратным падением цен на нефть с максимального уровня в 112,36 долларов США за баррель. Биржевой индекс нефти с июня 2014 года упал на 56% и не проявляет признаков восстановления.

Радость европейских и других стран-импортеров нефти от снижения цен неопишима. Это страны, которые не имеют собственных запасов нефти или газа, и их в мире большинство. Они научились жить с дорогими углеводородами, теперь для них наступают более комфортные условия для экономического роста за счет нефтяной дешевизны.

Другое дело, страны-производители, которых природа одарила щедростью. Таких счастливых стран – меньшинство. Многие из них успели создать подушку безопасности в форме национальных нефтяных фондов и выстроить стратегию роста, скупая по миру ценные активы. Но такая прозорливость была проявлена не всеми. Некоторые, оставаясь на уровне дискуссий о будущем нефтяного «эльдорадо», незаметно для себя «въехали» под прессинг нефтяного проклятия. Попросту говоря, эти страны упустили шанс диверсификации экономики и снижения сырьевой зависимости. Их немало. В таких странах возникла зеркально противоположная ситуация. Для многих выход из этой нефтяной ловушки может осложниться по причине нарастания негативных тенденций, связанных с постоянным сокращением потребности в углеводородах. Эта ситуация может привести к потере экономического равновесия и возникновению серьезных дисбалансов в социально-экономической сфере.

Состоится ли реальный рывок в мировой экономике и возврат к «светлому прошлому»? Какие перспективы ожидают стран – обладателей «эльдорадо» в форме черного

«золота»? Это примордиальный вопрос времени. Сценариев и прогнозов цены на нефть предостаточно, в которых представлен большой их разброс от 20 до 70 долларов США за баррель. В этом разбросе заключена судьба будущего углеводородов.

Изучение будущего мировой экономики и энергетического рынка убеждает нас в том, что даже при устойчивом росте мирового ВВП возврата к цене в 100 долларов США не будет. Ни через пять лет, и тем более ни через десять или двадцать лет. Углеводороды окажутся под постоянным давлением рынка, где предложение будет доминировать над спросом. В основе такого устойчивого тренда находится совокупность причин, которые могут быть сведены к следующим пяти группам:

1. Причины конъюнктурного характера. Затянувшийся мировой экономический кризис, сопровождаемый устойчивой рецессией и падением спроса, спад экономики в странах БРИКС, драматическое замедление темпов роста в соседнем Китае, разработка сланцевых месторождений нефти в США. И, наконец, предстоящее возвращение Ирана, крупнейшего производителя углеводородов, на энергетический рынок.

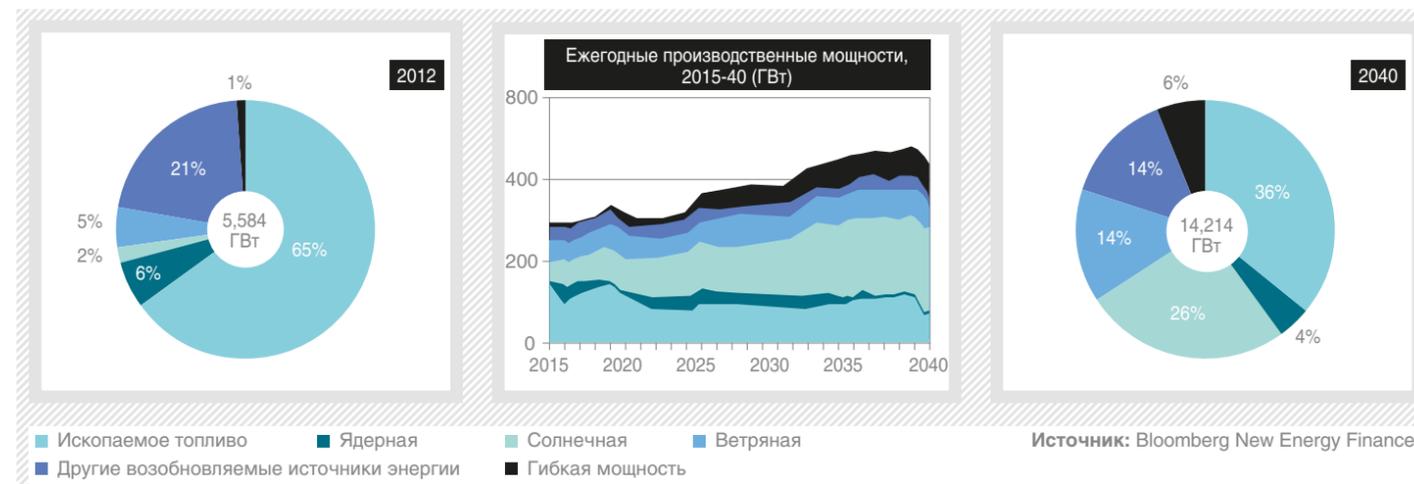
2. Причины технологического характера. Развитие альтернативных источников энергии, энергосберегающей технологии, совершенствование технологии хранения и трансмиссии энергии, появление нового поколения электромобилей и принципиально новых видов двигателей, работающих на водородной технологии.

3. Причины экологического характера. В секторе энергетических ресурсов происходят кардинальные потрясения, вызванные с необходимостью сокращения выбросов CO<sub>2</sub>, основным источником которых и являются эти же углеводороды: уголь и нефть в первую очередь. И этот безвозвратный процесс будет продолжаться до полного вытеснения углеводородов из энергетического рынка!

4. Причины финансового характера. Проекты по разработке новых месторождений углеводородов и инвестиционная поддержка действующих месторождений угля и нефти снимаются с «повестки дня» институциональных инвесторов, включая обратный процесс «деинвестиции». Углеводороды будут подвергнуты финансовой асфиксии.

5. Причины политического характера. Они вытекают из новой

Диаграмма 1 Глобальная установленная мощность в 2014 и 2040 г.г., а также прогнозируемые производственные мощности по технологиям (ГВт)



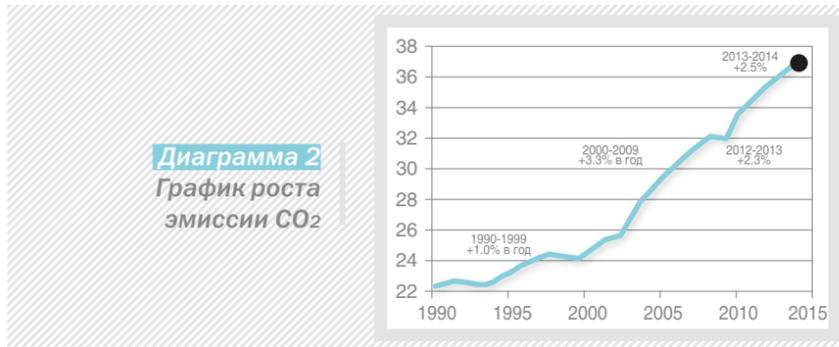
Источник: Bloomberg New Energy Finance

Концепции единого энергетического рынка в 28 странах Евросоюза, которая предусматривает снижение зависимости от российских углеводородов и разворот труб и энергетической логистики в Каспийском направлении. Здесь ставка делается на углеводороды Азербайджана, Туркменистана и Ирана. Эта концепция расшатывает энергетический фундамент стран ЕАЭС, который рассматривается крупнейшим в мире экспортером углеводородов.

Все эти причины, имея тесное переплетение, способны углубить разворачивающийся кризис в секторе углеводородов. Если сегодня доля последних в мировом энергетическом балансе составляет 65%, то по экспертным оценкам Bloomberg уже к 2040 году эта доля в энергетическом балансе сократится до 35%. Таким образом, за такой короткий исторический период при существенном росте мирового ВВП реальная потребность в углеводородах в мире сократится почти в два раза. (см. **Диаграмму 1**)

Эти расчеты сделаны на основе нынешней технологии возобновляемых источников. Если же принять во внимание последние достижения в этом секторе за последние два года, то можно ожидать еще более радикальных изменений также не в пользу углеводородов. К 2040 году структура разнообразных видов энергоносителей в мире преобразуется: на 56% будет состоять из источников энергии с нулевым уровнем выбросов. Возобновляемые источники энергии будут составлять почти 60% от 9 786 ГВт новых производственных мощностей, установленных в течение следующих 25 лет, и две трети от 12,2 трлн. долларов США совокупных инвестиций, «снятых» с углеводородов.

Таким образом, в мире выстраивается новая энергетическая парадигма, где в принципиально иной иерархии выставляются источники генерирования энергии. Развитые страны мира вновь оказываются



### Согласно расчетов Международного энергетического агентства, для достижения цели ограничения потепления в пределах 2°C потребуются общемировые инвестиции в размере 5 трлн долларов США

перед энергетической революцией. В контексте такого развития событий, ожидания возврата к нефтяному «эльдорадо» представляется почти полной утопией.

#### ОТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ИЗОБИЛИЯ К ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КАТАСТРОФЕ?

Последние несколько лет мы все чаще становимся свидетелями природных аномалий: цунами, ураганы, селовые потоки, затопление городов и сёл. Рекордная жара лета 2015 года на всех континентах, после арктического холода на территории США, невиданные по своим масштабам засуха и интенсивное таяние льдов принимают угрожающий характер.

Между тем, тревога за подобные аномалии усиливается. Изменение климата больше не гипотеза, а суровая реальность. Причиной этих аномалий является... энергетическое изобилие, за счет безграничного использования углеводородов, сопровождаемое выбросами CO<sub>2</sub> и потеплением климата. Некоторые из них, опубликованные

в докладах серьезных институтов еще в 2009 году, показывали, что для удержания потепления планеты в пределах 2°C надо было ежегодно снижать эмиссию CO<sub>2</sub> на уровне 3,7%. Или иначе говоря, снизить эмиссию до 50% начиная с сегодняшнего дня до 2050 года.

Недавний скандал вокруг автоконцерна «Фольксваген» показывает озабоченность общества с не регламентированными выбросами и неотвратимость наказания за заигрывание с обществом. Тогда как крупные мировые компании принимают на себя обязательства по переходу 100% на возобновляемые виды энергии.

По данным кельнского New Climate Institute, при сохранении нынешней ситуации без изменения к концу нынешнего века среднегодовая температура возрастет даже на 3,9°C, а этого уже более чем достаточно для глобальной катастрофы. Перегрев планеты до 4°C допускают Международное агентство по энергетике и нефтяная компания «Shell» (это исследование носило конфиденциальный характер, но оно попало в руки «The Guardian» и было опубликовано 17 мая 2015 года).

В докладе экспертов по подготовке Парижской конференции, опубликованном месяц тому назад, указывается, что для достижения поставленной цели в 2°C, эмиссия CO<sub>2</sub> должна была снижаться ежегодно на 6,2%!

Однако, как следует из диаграммы приведенной ниже, эмиссия CO<sub>2</sub> ежегодно продолжает расти вверх. Даже в период мирового экономического кризиса и двухлетней рецессии 2008-2009 годов, темп прироста сохранялся в пределах 1,3%. (см. **Диаграмму 2**)

Между тем, согласно расчетов Международного энергетического агентства, для достижения цели ограничения потепления в пределах 2°C потребуются общемировые инвестиции в размере 5 трлн долларов США.

Тем временем участвовавшие природные катастрофы опустошают кассы страховых компаний. За последние два года стоимость их выплат превысила 80 млрд. Долларов США. Впереди новые ураганы, цунами, наводнения, засухи и пожары. В 2014 году средняя температура планеты на 0,68°C превысила среднюю температуру прошлого века. Жара, которая наблюдалась в 2015 году, была еще более чувствительной.

#### ЗА ЗДОРОВЬЕ ЭКОНОМИКИ ИЛИ ЗА ЗДОРОВЬЕ БУДУЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ И ПЛАНЕТЫ?!

30 ноября 2015 года лидеры 195 стран планеты собрались в Париже, чтобы вновь предпринять попытки по достижению универсального Соглашения в борьбе с потеплением планеты. Искомая цель известна: лимитировать потепление климата в 2°C. В случае провала этого саммита будущее выживания человечества окажется под большим вопросом. И это окажется трагической ошибкой для всего человечества. Последний шанс не должен быть упущен.

Как известно, решение предыдущего Копенгагенского саммита, который проводился в 2009 году, было заблокировано двумя самыми крупными «отравителями» планеты – Китаем и США. На долю двух монстров приходится 45% мировых выбросов диоксида карбона!

В приводимой ниже диаграмме показана ситуация с выбросом CO<sub>2</sub> в шести крупнейших загрязнителях планеты в 2012 году. (см. **Диаграмму 3**)

За прошедшие шесть лет во взглядах мировых гигантов произошла эволюция ценностей. В Китае загрязнение атмосферы угольными ТЭЦ подорвало здоровье миллионов жителей. Жизнь в Пекине стала невыносимой для горожан мегаполиса и власть не может оставаться без реакции. И вот, буквально на днях, 25 сентября 2015 года, в ходе визита главы Китая в США состоялся долгожданный анонс. Китай создает рынок диоксида карбона к 2017 году с целью снижения выбросов этого газа от 60 до 65% (!) до 2030 года (по отношению к 2005 году). Под этим обязательством кроется предстоящий резкий сброс использования угля и снижения потребности в нефти, рыбок в секторе ВИЭ. Впрочем, по количеству солнечных и ветряных установок Китай уже лидирует в мире.

К серьезным раздумьям о последствиях потепления на планете был подтолкнут Президент США, который в преддверии парижско-

го саммита еще в начале августа сделал заявление о сокращении выбросов CO<sub>2</sub> на 32%. Таким образом, обе страны сделали резкий рывок в пользу оздоровления климата и спасения планеты, в пользу новых видов альтернативной энергии. Конкретные обязательства двух монстров CO<sub>2</sub> полезны тем, что настраивают индустриально крупные страны на принятие таких же конкретных обязательств.

Европа является первым регионом планеты, который одним из первых четко сформулировал долгосрочную цель в борьбе с потеплением формулой 27 – 40 – 27. К 2030 году страны Евросоюза намерены как минимум на 40% сократить выбросы в атмосферу углекислого газа (CO<sub>2</sub>), довести долю возобновляемой энергии до не менее, чем 27%, и по возможности на 27% сократить энергопотребление, иными словами – повысить энергоэффективность. Такая задача была подтверждена на саммите ЕС, состоявшегося в Брюсселе 23-24 октября 2014 года. Но Евросоюз решил закрепить за собой позицию лидера в борьбе против потепления на встрече Министров по экологии. 28 стран приняли решение усилить свои обязательства, предусматривая снижение эмиссии парникового газа до 50% к 2050 году. Более € трлн – такова сумма инвестиций в энергетический сектор ЕС только лишь к 2020 году. Евросоюз выступает за то, чтобы установить



\*Исключает изменения в землепользовании и лесного хозяйства

обязательные для всех стран цели и нормы по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу.

Европейская система торговли выбросами является основным элементом политики Евросоюза по снижению выбросов парниковых газов. Это первая в мире международная система торговли квотами на выбросы двуокиси углерода. Она охватывает около 15 тысяч крупных предприятий, зарегистрированных в странах ЕС, включая производителей тепла и энергии, нефтеперерабатывающие предприятия, металлургические и целлюлозно-бумажные комбинаты, на долю которых приходится почти половина выбросов CO<sub>2</sub> в Европе.

Несмотря на то, что рынок CO<sub>2</sub> в Европе считается структурированным, он еще далек от совершенства. С точки зрения национальной экономики каждой стране выгодно поддерживать собственную индустрию льготными тарифами, чтобы приостановить процесс дедокализации. Кроме того, объем выбросов диоксида карбона зависит от соотношения видов энергоносителей. По данным международного энергетического Агентства, находящегося во Франции, где практически 75% выработки энергии обеспечивается атомными реакторами, выработка 1 kWh в 2014 году сопровождался выбросом 61 грамма CO<sub>2</sub>.

Другая ситуация в соседней индустриальной Германии, где доля угля остается высокой – 44%. Здесь на производство того же 1 kWh выброс составляет 477 граммов, т.е. практически в 8 раз больше. А если все это помножить на весь объем энергии, вырабатываемой во Франции и в Германии, то получается огромная разница в отравлении атмосферы. Поэтому можно понять французов, которые требуют увеличения стоимости таксы за выброс тонны CO<sub>2</sub> с сегодняшних 8 евро до 30 евро. Доходы от продажи права на выброс пока не являются стимулирующими, выражаясь 5 млрд. евро за 2014 год на весь ЕС.

Для политиков и власти любого государства здоровье экономики, как материальной платформы социальной стабильности в обществе, важнее, чем абстрактное понятие «здоровье планеты», в целом. И здесь еще нет точного измерения прямой связи между энергией и климатом.

Между тем, потепление климата, как явление, имеет глобальное измерение: география эмиссии CO<sub>2</sub> не совпадает с географией его проявления. Интенсивная работа угольных ТЭЦ в Польше, в Канаде или в Казахстане, может вызывать циклоны и наводнения в Бангладеш, или в далекой Микронезии. Работа подобных угольных ТЭЦ может ускорить уход на дно целой Голландии или Дании, которые более успешно продвигаются в освоении зеленой энергии.

В настоящее же время задача состоит в достижении экономического роста без увеличения выбросов CO<sub>2</sub>. В таком случае возникает необходимость принципиального изменения моделей развития, включающих рост добычи и потребления углеводородов!

#### ОТ ПАРИЖСКОГО «COP 21» К АСТАНИНСКОМУ «EXPO 2017»

Предстоящая Парижская конференция COP 21 преследует 4 задачи:

■ 1. Принятие всеми странами мира без исключения универсального соглашения под эгидой ООН по жесткому ограничению выбросов CO<sub>2</sub> и парникового газа (диоксид карбона, диоксид азота, метана)

На состоянию на 25 сентября 2015 года только 74 стран из 195 представили свои обязательства, что представляет около 65% эмиссии CO<sub>2</sub>. (Казахстан пока в числе ожидаемых). Отсутствие кого либо из крупных «загрязнителей» делает бесплодным этот экологический Саммит и человечество будет обречено на страдания с постепенным вымиранием.

■ 2. Согласование механизмов контроля и их юридической базы. В частности, предусматривается каждые пять лет проводить обследование конкретной ситуации в странах. (Контроля не удастся избежать, а нарушение обязательств будет сопровождаться выплатой штрафов в крупных размерах. Штраф, предъявленный буквально на днях автомобильному концерну VW в размере \$18 млрд. Министерством юстиции США, является конкретным примером неизбежности наказания).

■ 3. Финансовый аспект ежегодной поддержки бедных стран за счет создания Зеленого фонда размером в 100 млрд. долларов США богатыми странами.

■ 4. Технологический аспект борьбы с выбросами CO<sub>2</sub>, который чрезвычайно многогранен и будет иметь взрывное развитие.

Если Парижская конференция достигнет поставленных целей, то ее итоги будут иметь большое значение для актуализации темы Астанинского EXPO 2017. Будет повышен мировой интерес к теме казахстанской выставки. Процесс декарбонизации является обратной стороной программы Зеленой энергии.

#### ДЕКАРБОНИЗАЦИЯ: СМЕРТЬ ДЛЯ ИСКОПАЕМЫХ УГЛЕВОДОРОДОВ

Для жесткого управления с выбросами в одном из проектов COP 21 предусматривалось установление запрета на строительство новых ТЭЦ, работающих на угле. Однако юридический аспект такого запрета выглядел весьма сложным и рассматривалось как вмешательство в экономические интересы стран, не имеющих доступа к другим источникам энергии. Тогда обратились к экономическим рычагам воздействия на ситуацию.

Как известно, до недавнего времени сектор углеводородов рассматривался наиболее привлекательным объектом вложе-

ния инвестиций. Сегодня тревоги с потеплением климата меняют ситуацию, меняют и позицию инвесторов. Нефтедобывающие страны окончательно потеряют свою инвестиционную привлекательность.

Озабоченность инвестиционных институтов ситуацией удачно выразил глава фонда «Rockefeller Brothers – J. Rockefeller»: «Инвестировать в ископаемые углеводороды сравнимо с тем, что фонд по борьбе с раком вкладывает деньги фонда в табачное производство!»

Изменение позиции институциональных инвесторов конкретно отразится на структуре их портфельных инвестиций. Сейчас в крупных инвестиционных фондах запускается процесс вывода инвестиций из капитала энергетических компаний, деятельность которых сопровождается загрязнением окружающей среды. Речь идет об обратном процессе по «деинвестиции», прежде всего, в угольной и нефтяной отраслях. Эти отрасли обречены на постепенное вымирание до полного исчезновения. Хотя сам процесс «деинвестиции» является весьма болезненным для институциональных инвесторов.

Норвежский пенсионный фонд с инвестиционным портфелем в 900 млрд. Долларов США недавно приостановил свои инвестиции в 122 угольные шахты. Впереди жесткое ограничение инвестиций в нефтяные структуры. Падение цен на углеводороды ускоряет процесс снижения их доли в инвестиционных портфелях. 10 сентября 2015 года крупнейшая страховая компания «АХА» официально объявила о том, что она также намерена выйти из капитала всех предприятий, связанных с углем и затем будет пересматривать свои нефтяные инвестиции.

Инвесторы настроены окончательно воздержаться от инвестиций в угольные и нефтяные проекты, стоимость которых в портфелях 430 институтов выражается цифрой в 2 трлн. 600 млрд. долларов США. Начи-

ная с 2016 года все инвестиционные фонды обязаны будут публиковать конкретные цифры по выбросу CO<sub>2</sub> предприятиями из их инвестиционного портфеля. Таким образом, предприятия, работающие в нефтяном и угольном секторах, будут обречены на финансовую асфиксию до полной остановки. Не случайно с момента начала снижения цен на нефть в 2014 году акции энергетических компаний во всем мире подешевели в общей сложности на \$1,5 трлн.

Не подлежит сомнению, что финансовое удушение производителей углеводородов является наиболее эффективным методом драматического сжатия производства. Не исключается, что финансовые репрессии могут ускорить «смерть» углеводородов намного раньше конца нынешнего века. В подобной ситуации нефтяное «эльдорадо» раство-

компаниях идет процесс экономии затрат по всем направлениям, включая сокращение штата занятых. Приоритетными объявляются эффективные проекты по возобновляемым источникам энергии.

Естественно, возникает конкретный вопрос – к какому периоду предусматривается процесс полного вытеснения углеводородов из энергетического баланса? Это может состояться намного раньше срока, предусмотренного в нижней диаграмме.

Существует несколько сценариев – от оптимистичных до пессимистичных. Индустриально развитые страны готовы отказаться от углеводородов уже к 2050 году. При любом раскладе целей по декарбонизации, исчезновение углеводородов не может выйти за пределы 2100 года.

**Если даже цена на нефть останется на уровне 50 долларов США, эта цена может «сбрить» с нефтяного ландшафта страны не менее половины нефтяных месторождений, себестоимость которых выше этой планки**

ряется в несостоявшейся иллюзии расцвета. И мы с вами являемся свидетелями его взлета и падения. Можно ли ожидать в такой ситуации возврата к цене в 100 долларов США за баррель? Однозначно, нет. К сожалению, это касается всех нефтяных государств.

Именно это обстоятельство вынуждает в эти дни крупные нефтяные компании пересматривать свои инвестиционные портфели, выбирая только безрисковые месторождения нефти. Кашаган, наверняка, будет исключен из обновленной программы инвестиций участников консорциума. Одновременно во всех крупных нефтяных

#### CO<sub>2</sub> – ФОРМУЛА ГИБЕЛИ HOMO SAPIENS

В 2014 году рынок CO<sub>2</sub> оценивался в объеме 3,7 гигатонн (Gt=109 тонн) или 11% эмиссии CO<sub>2</sub> общей стоимостью 26 млрд. долларов США. Средняя цена \$7/т. Вместе с тем, 4,2 Gt (13%) эмиссии CO<sub>2</sub> получили потребительские субсидии, которые в среднем равнялись \$155/т.

На сегодняшний день, планета и человечество движутся в сторону 3.9°C потепления в будущем.

Рисунок, построенный экспертами по климату, наглядно показывает те риски, с которыми человечество столкнется при перегреве планеты от 1,5 до 4°C.

Кумулятивно эти риски могут быть сведены к следующим явлениям (нарастание проблем и катаклизмов по нарастающей снизу вверх):

- Адаптация становится невозможной, что приводит к вымиранию человеческого рода;
- Беспрецедентные тепловые волны и стихийные возгорания;
- Риск глобальных массовых вымираний биологических видов;
- Наступает отмирание амазонских тропиков и сибирской тайги;
- С повышением уровня моря до 3 м исчезают города и страны;
- Риск исчезновения эндемических растений и животных;
- Риск коллапса циркуляции океанов и вымирания флоры и фауны;
- Высвобождение углекислого газа CO<sub>2</sub> и метана из океанов;
- Реальность угроз для Гренландского ледникового щита;
- Угроза дефицита питьевой воды на большей части планеты;
- Возрастание рисков для продовольственной безопасности;
- Засуха и глобальное падение урожайности;
- Рост количества экстремальных аномалий (цунами, смерчи, землетрясения);
- Тепловые волны с тяжелыми социальными последствиями.

По некоторым оценкам уже с 2030 года будет поздно и человечество окажется в бесповоротной ситуации, если кардинальные меры не будут приняты сегодня. Неизбежно возникнет драматическая ситуация. Риск реальной катастрофы представляется неминуемым.

Катастрофы можно избежать только за счет усилий всего мира по снижению эмиссии CO<sub>2</sub> и сдерживанию потепления климата. В этом смысле ускоренный переход на зеленую энергию неизбежен. Казахстан, который примет на себя эстафету Парижского COP 21, будет иметь экс-

клюдивный шанс оказаться в центре мировой проблемы по борьбе с повышением доли CO<sub>2</sub> и разрешения ее за счет достижений и технологий зеленой энергии, которые будут представлены на выставке «EXPO 2017».

### КАЗАХСТАН: БОЛЕЗНИ АДАПТАЦИИ

Казахстан является нефтяным государством. Быстрая адаптация страны к новой энергетической парадигме представляется довольно сложной. Статистика нефтяного сектора выглядит следующим образом. В 2014 году добыча нефти в стране составила 67,9%, что на 2,2% меньше показателя 2013 года. Объем экспорта составил 62 млн. т против 68 млн. т в 2013 году. Таким образом, зарождается тенденция падения добычи и экспорта нефти.

При этом, значительная часть

**Индустриально развитые страны готовы отказаться от углеводородов уже к 2050 году. При любом раскладе целей по декарбонизации, исчезновение углеводородов не может выйти за пределы 2100 года**

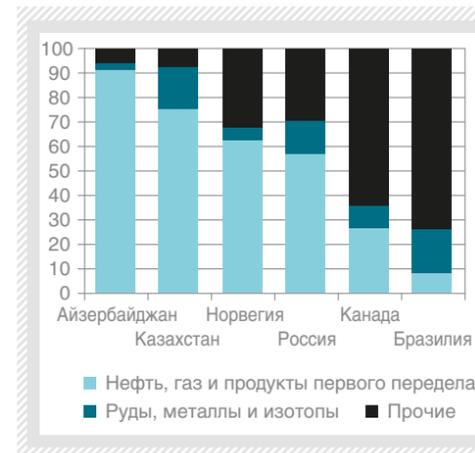
добычи приходится на другие страны. Еще в 2012 году 25,7% добычи приходилось на США, 25,2% добычи принадлежало Китаю, и только 20,1% добычи была связана с АО «НК КазМунайГаз».

Программой, связанной с разработкой Кашагана, предусматривалось вхождение Казахстана в первую мировую десятку уже в 2015 году. Сейчас мы вынуждены констатировать, что этого не произошло, и оно наверняка не состоится. Начало добычи из-за аварии перенесено на 2016 год и остается под большим вопросом из-за низких цен на продукцию.

Какой она окажется? Если даже цена на нефть останется на уровне 50 долларов США, эта цена может «сбрызнуть» с нефтяного ландшафта страны не менее половины нефтяных месторождений, себестоимость которых выше этой планки. И это коснется большинства старых и сложных месторождений, которые находятся в собственности преимущественно казахстанских компаний. Консервирование месторождений будет сопровождаться ростом числа безработных, нарастанием социального напряжения и ухудшением экологии вокруг месторождений.

Устойчивость нового тренда приводит нас к мысли о том, что мы похоже упустили благоприятный период диверсификации экономики и теперь для нас эта задача окажется со многими неизвестными. Перспектива будущего, связанного с нефтью и углем окажется иллюзорной, и потребует от нас глубоких переосмыслений нашей энергетической стратегии. К тому же, нефть и газ теряют свою магическую силу, как орудие политического давления на международных переговорах.

Процесс адаптации энергосистемы страны к новым вызовам и требованиям может оказаться весьма болезненным и затратным. В определенной степени это связано с предстоящим проведением выставки «EXPO 2017», где Казахстан должен предстать адекватным игроком, понимающим тематику этой выставки. Не отвлекаясь на множество возникающих вопросов, обратим ваше внимание на три диаграммы, которые приводятся ниже.



**Диаграмма 4**  
Вес углеводородов, руд и металлов в экспорте отдельных стран – сырьевых экспортеров в 2014 году



**Диаграмма 5**  
Соотношение источников, генерирующих энергию

Главная проблема нашей страны заключается в том, что несмотря на относительно небольшой объем добычи и экспорта, доля нефти в ВВП страны остается довольно высокой. Для сравнения скажем, что эта доля в 3 раза больше, чем в России. Мы по этому показателю опережаем такие нефтяные государства как ОАЭ, Катар, Иран и Норвегия. Это видно на схеме Энергетического Агентства ООН за 2012 год. Возможно, за последние два года произошли какие-то сдвиги, но высокая зависимость от нефти, при низком уровне диверсификации, сохраняется. Стало быть низкие цены на нефть могут нанести экономике страны ощутимый удар и сузить ее финансовые возможности по конвертации сектора в альтернативные источники энергии.

Безусловно, нефть и газ являются не только источниками энергии и транспорта, но и важнейшим сырьем для нефтехимической индустрии. Если даже падение роли нефти, как источника энергии и транспорта, неизбежно, то нефтехимическое предназначение углеводородов будет сохраняться и возможно возрастет. Если бы мы за годы своей независимости успели создать крупные комплексы нефтехимии на базе собственной продукции углеводородов, то мы смягчили бы кризис спроса на продукцию сегодня. (см. Диаграмму 4)

Третья диаграмма, отражающая соотношение генерирующих энергию источников, показывает высокую долю в ней угля. Эта доля в два раза выше среднемировой и отражает несовершенство нашей энергетической структуры. (см. Диаграмму 5)

Между тем, в контексте новых вызовов, можно будет ввести новый слоган, звучащий как «Степень цивилизации стран определяется не количеством автомобилей или олигархов в списке «Форбс», а уровнем совершенства генерирующих энергетических источников».

Не случайно по показателю количества выбросов CO<sub>2</sub> на душу населения в 2013 году мы занимали седьмое место в мире, опережая США, Австралию, Канаду, Норвегию и даже Китай! По объему выбросов диоксида карбона (19 тонн на человека), мы опередили такую индустриально развитую страну как Франция (5,3 тонн) почти в 4 раза! (Источник: Global carbon Project 12/11/2014). Такой показатель не делает чести стране, которая собирается удивить весь мир проведением выставки «EXPO 2017» на тему Зеленой энергии. Кстати, по данным Министерства энергетики РК за 2014 год, доля альтернативных источников составляет всего 0,6% против 33% в стране ОЭСР. Не исключается, что при сохранении такой структуры мы будем отнесены к категории слабораз-

витых стран, трансформация энергии которой будет финансироваться из специального фонда. Вряд ли это будет честью для нашей страны, владеющей богатыми ресурсами.

(В этом аспекте парадоксом Казахстана выглядит отсутствие в стране независимого ведомства по экологии. Оно по умолчанию не может находиться в структуре Министерства энергетики, деятельность которого оно призвано контролировать. Предстоящие конференция в Париже и затем Астанинская выставка «Expo 2017» являются праздником для экологов и поражением представителей сторонников углеводородов. Не может же наш министр одновременно горевать и радоваться? А золотая середина в этом тандеме исключается).

Ситуация в энергетическом секторе меняется быстрее, чем мы ожидали, и мир находится на пороге новой энергетической революции. Сейчас мы оказались на той критической черте, когда на будущее надо смотреть через призму не только реальных возможностей, но и жестких требований ухудшающейся экологии.

Только реальное переосмысление будущего страны на фоне происходящих изменений способно вывести страну на траекторию новой энергетической стратегии и новой модели экономического роста.

# БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ИНЖИНИРИНГЕ

*Автор анализирует роль бережливого производства в проектировании и строительстве. Если говорить упрощенно, то бережливое производство (lean management) построено вокруг принципа создания большего количества ценности для потребителя, обладающим меньшим количеством ресурсов. Организация, применяющая эти принципы, понимает, что важно для потребителя (customer value) и концентрирует свои главные процессы на постоянном их улучшении. Конечной целью является построение идеальной ценности для потребителя через процесс создания ценности с нулевым образованием отходов*

**РАДЖ МОХАН СИРУ,**  
*Ведущий механический инженер,*  
**WOOD GROUP PSN KAZSTROY**

Тот факт, что принципы бережливого производства применимы только в производственной отрасли, является одним из главных заблуждений. Эти принципы применимы к любым отраслям бизнеса и процессам. Это не является тактикой или программой по снижению себестоимости производства, а представляет из себя образ мыслей и действий целой организации.

Принципы бережливого производства, зародившиеся в японской промышленности, заинтересовали людей, работающих в самых разных отраслях как сфера услуг, разработка программного обеспечения, здравоохранение, правительство и госуправление. Усвоенные принципы могут быть также использованы и в индустрии проектирования и дизайна.

В сфере услуг бережливое производство было адаптировано под разработки программного обеспечения, где сейчас пожинаются плоды этого начинания. Однако в проектировании данные принципы еще не достаточно широко применяются.

Стоимость ресурсов в проектировании (инструментов и рабочей силы) постоянно растет. Также у проектных институтов есть трудности, связанные с завершением работ в назначенный срок, используя оптимальные ресурсы. Инженер-проектировщик часто предпочитает применять известные ему, проверенные материалы нежели более подходящие под конкретную ситуацию, более продуктивные или новые альтернативы. Такой подход воспринимается, как способ искоренить или

уменьшить риск для проекта, но обратной стороной этого подхода является увеличение стоимости проекта и сокращение прибыли для организации, поскольку оптимизированные решения при проектировании были проигнорированы.

Отрасль инжиниринга и проектирования не в полной мере использует принципы бережливого производства. Стоимость проектирования в среднем варьируется от 3 до 10% от общей сметной стоимости проекта в зависимости от того, на какой стадии находится проект (ТЭО, ПСД или РД). Зачастую используются самые очевидные и легкие способы удешевления стоимости проектирования, такие как зарубежное проектирование, нежели реформирование широкого спектра процессов организации, соответствующим требованиям принципов бережливого производства. Несмотря на выдающиеся успехи, связанные с выведением проектирования в другие страны, у этого способа есть и определенные сложности, влекущие за собой повышение расценок, давление инфляции и недостаток квалифицированного персонала, которые повышают стоимость проектирования.

Дополнительное давление испытывают компании, занимающиеся промышленным проектированием. Им необходимо завершить проект в чрезвычайно короткие сроки, с огромным количеством проверок и контроля, в соответствии со стандартами заказчика. Большие проекты имеют большие технические проблемы

для разрешения и неменьшие риски для их предотвращения. Очевидно, что стремление придерживаться проверенных методов и технологий очень привлекательно в такой ситуации.

Применение методов бережливого производства может дать возможности для лучшего контроля над общей стоимостью проекта (сметной стоимостью объекта), улучшения качества и сокращения сроков завершения, несмотря на трудности, которые могут возникнуть при внедрении. Отсутствие широко распространенных и статистически доказанных успешных прецедентов является главной проблемой при внедрении методов бережливого производства в проектирование. Единичные примеры успеха или неудачи существуют почти во всех сферах бизнеса, что позволяет им рассматриваться в качестве основания сделать первый шаг в применении данных принципов.

Прежде чем начать разговор о философии бережливого производства важно понять ключевые драйверы для повышения эффективности проектирования, которые можно обозначить как эффективность и рациональность.

Принципы бережливого производства позволяют улучшить оба этих фактора. Концепция, предложенная ниже, может помочь достичь следующие цели бережливого производства в проектировании:

## У БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ЧЕТЫРЕ ГЛАВНЫЕ ЦЕЛИ:

- 1. Устранение отходов
- 2. Сокращение времени циклов
- 3. Повышение качества
- 4. Сокращение общих расходов



Устранение отходов и сокращение времени циклов являются действиями, в то время как повышение качества и сокращение общих расходов являются прямыми и косвенными результатами этих действий.

## УСТРАНЕНИЕ ОТХОДОВ

Первым шагом к бережливому производству в проектировании может быть устранение отходов. Отходы, которые легко можно устранить в каждой организации, можно сравнить с низковисящими плодами, которые легче всего сорвать. Как только такие отходы устранены, сразу уменьшается продолжительность циклов проектирования, повышается качество предоставленных услуг и сокращаются общие расходы. Отходом в данном контексте считается работа, которую можно было избежать или результат, который можно было достигнуть без лишней переделки или ненужной работы.

## ВОТ ПЕРЕЧЕНЬ ТИПИЧНЫХ ОТХОДОВ (ОШИБОК) В ПРОЕКТИРОВАНИИ И ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

- ✓ 1. Дублирование: повторение, перепечатывание или копирование информации из одного или нескольких источников в одной организации
- ✓ 2. Ожидание или задержки: время бездействия, затрачиваемое при ожидании информации из внутренних или внешних источников
- ✓ 3. Ненужные действия: дополнительные шаги, необходимые для выполнения задания, возникающие из-за менее эффективных рабочих процессов
- ✓ 4. Переделки: то, что было сделано неправильно с первого раза
- ✓ 5. Дополнительная работа: лишний объем работы, превышающий ожидания заказчика
- ✓ 6. Медленная или неэффективная коммуникация: использование единого метода взаимодействия для всех работ вне зависимости от того подходит ли этот метод для данной работы
- ✓ 7. Бюрократия: организационная структура с несколькими уровнями барьеров, не мотивирующая команду выполнять свою работу
- ✓ 8. Инструменты: неиспользование или недоступность правильных инструментов, подлежащих применению при выполнении каждой конкретной работы
- ✓ 9. Нечеткие требования: требования заказчика полностью не раскрыты или не классифицированы
- ✓ 10. Неверные предположения: выполнение работы с использованием ограниченных данных или на основании предположений.

Для того, чтобы устранить отходы (ошибки) надо уметь их замечать и определять. Может показаться, что устранение отходов (ошибок) является простым и понятным процессом, но надо иметь в виду, что отходы зачастую бывают очень консервативными, т.е. привычными и незаметными. Это значительно уменьшает возможность устранения этих отходов. Картируйте каждый рабочий процесс, чтобы отделить виды работ, создающие ценность, отходы и виды работ, не создающие ценность. Продумайте альтернативы, чтобы избавиться от работ, не создающих ценность и создайте новый, более эффективный рабочий процесс работы. Результаты, полученные в результате этого начинания, являются рационализацией процессов.

### СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЕНИ ЦИКЛОВ РАБОТ

Время – деньги. И этот постулат применим к любому бизнесу. Ключевые производственные процессы используют ресурсы, ведущие к образованию узких мест (так называемое «бутылочное горлышко» – подпроцесс, человек или инструмент, который тормозит всю систему из-за недостатка мощности, времени или прочих компонентов)

К сожалению, скорость предоставления результатов, достигаемых в результате этих производственных процессов, важна для заказчиков. Поэтому результаты работы (в виде чертежей, проектной документации, экспертизы и т.д.) должны предоставляться заказчику как можно скорее. Сокращение времени цикла работы повышает качество работы, но никак не ухудшает его. Оптимизация работ, проводимых множеством участников процесса, также может принести значительный эффект, который экономит бюджет и сокращает время выполнения заказа, что ведет к удовлетворенности заказчика.

### МЕТОДЫ, КОТОРЫЕ ОБЫЧНО ПОМОГАЮТ СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ ЦИКЛОВ В ПРОЕКТИРОВАНИИ:

- **1.** Работайте параллельно: большинство ступеней рабочего процесса обычно выполняется в строгой последовательности. При таком подходе время циклов работы является суммой времени отдельных шагов, не говоря уже о ненужных действиях и о времени ожидания между шагами. В большинстве случаев использование методики параллельных работ может сократить до 50% времени, затрачиваемого на выполнение работ.
- **2.** Изменение последовательности: чертежи и документы часто перемещаются из одного отдела в другой. Если частично или полностью изменить последовательность документооборота, то появится возможность сократить время исполнения этих работ.
- **3.** Оптимизация времени: много процессов имеют достаточно большие отрезки времени между работами. Рабочий процесс выполняемый в первый раз может занимать много времени. Однако при его повторении продолжительность конечно же будет короче, чем в первый раз.
- **4.** Устраняйте препятствия: любое действие, которое вызывает задержки и увеличивает продолжительность циклов работы ключевого бизнес процесса является препятствием. К примеру, завершение важного проекта может быть остановлено из-за совсем неважного и некритичного допол-

**ПРАВИЛЬНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАДАЧ ЯВЛЯЕТСЯ ШАГОМ К УСПЕХУ. ЗДЕСЬ ПРИВЕДЕН СТАНДАРТНЫЙ ПОДХОД, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ АДАПТИРОВАН ПОД ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КАЖДОЙ КОМПАНИИ**

<b>1</b>	<b>ПРИВЕРЖЕННОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ВИДЕНИЕ И ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ</b>
<b>2</b>	<b>РАЗНЫЕ ОТВЕТСТВЕННЫЕ КОМАНДЫ, СФОРМИРОВАННЫЕ В КАЖДОМ ДЕПАРТАМЕНТЕ</b>
<b>3</b>	<b>НАЗНАЧЕНИЕ ЛИДЕРА ДЛЯ РУКОВОДСТВА КАЖДОЙ КОМАНДОЙ</b>
<b>4</b>	<b>УЧРЕДИТЕ ЗАСЕДАНИЯ «МОЗГОВОГО ЦЕНТРА» В КАЖДОЙ КОМАНДЕ ДЛЯ ПОИСКОВ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ПРОЦЕССОВ (ЗАСЕДАНИЯ «МОЗГОВОГО ЦЕНТРА» ЯВЛЯЮТСЯ РАБОТАЮЩИМИ АЛЬТЕРНАТИВАМИ СОВЕЩАНИЯМ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ИЛИ ПРОСТО ЛУЧШИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ КАЖДОГО ЧЛЕНА КОМАНДЫ)</b>
<b>5</b>	<b>ГРУППИРУЙТЕ И РАНЖИРУЙТЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ВЫЯВЛЕННЫЕ ВО ВРЕМЯ ЗАСЕДАНИЙ «МОЗГОВОГО ЦЕНТРА»</b>
<b>6</b>	<b>ОБУЧАЙТЕ КОМАНДУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПРИНЦИПОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЕЖЕДНЕВНОЙ РАБОТЕ</b>
<b>7</b>	<b>ОПРЕДЕЛИТЕ КЛЮЧЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КАЖДОЙ КОМАНДЫ. РАЗДЕЛИТЕ И ДИФФЕРЕНЦИРУЙТЕ ЭТИ ВОЗМОЖНОСТИ НА КАТЕГОРИИ, СОЗДАЮЩИЕ И НЕ СОЗДАЮЩИЕ ЦЕННОСТИ</b>
<b>8</b>	<b>ПРЕТВОРИТЕ В ЖИЗНЬ ВЫБРАННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ОЦЕНИТЕ УЛУЧШЕНИЯ, ПОСЧИТАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В ЦИФРАХ</b>
<b>9</b>	<b>ПРОВЕДИТЕ СОВЕЩАНИЕ С УЧАСТИЕМ АКЦИОНЕРОВ ПО ЗАВЕРШЕНИЮ ПРОЕКТА, ПООЩРЯЙТЕ И СОЗДАЙТЕ ЦЕПЬ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ</b>
<b>10</b>	<b>ПРОДОЛЖАЙТЕ ПРЕТВОРЯТЬ В ЖИЗНЬ ДАЛЬНЕЙШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ</b>
<b>11</b>	<b>ПРИМЕНЯЙТЕ ИЗВЛЕЧЕННЫЕ УРОКИ, КАК ЧАСТЬ ПОСТОЯННОЙ ПРОГРАММЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ РАБОТ ПО ВСЕЙ ДИАГОНАЛИ ПРОЦЕССА</b>

нительного требования заказчика. Потом приходится бросаться всеми силами, чтобы сократить отставание. Также любой специалист, занятый архиважной работой, не должен быть прерван телефонным звонком, которым может заняться кто-нибудь другой. Главный принцип заключается в том, чтобы все было ориентировано на выполнение главного бизнес процесса, а отвлекающими компонентами должны заниматься отдельные люди.

Картирование бизнес-процессов, совмещенный с определением времени, затрачиваемого на каждый отдельный процесс, поможет определить внутренние ориентиры. Эти ориентиры должны рассматриваться в рамках predetermined интервалов, чтобы применять извлеченные с прошлых проектов уроки и улучшать временные показатели. Результаты, полученные от этого процесса, являются признаками повышения эффективности работы.

### НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НЕКОТОРЫЕ ТИПИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ:

- ✓ **1.** Максимально используйте силу программного обеспечения. Разработчики всегда стараются добавить дополнительные функции с целью повышения эффективности работ без дополнительных расходов.
- ✓ **2.** Комбинируйте многочисленные источники идентичной информации. Работайте с типовыми документами для разных дисциплин.
- ✓ **3.** Создавайте стандартные шаблоны документов и храните их на центральном сервере с общим доступом для всех сотрудников.
- ✓ **4.** Автоматизация рабочих процессов. Есть программы для автоматического создания чертежей с минимальным ручным вводом информации. Также можно использовать программное обеспечение для совместного рассмотрения документов и т.д.
- ✓ **5.** Уменьшайте надзор. Воодушевляйте людей и вырабатывайте у них чувство ответственности.
- ✓ **6.** Устраните компоненты, не приносящие ценности.
- ✓ **7.** Чрезмерная зависимость от электронной почты. Избегайте ставить в копию тех людей, которых напрямую не касается суть вопроса.
- ✓ **8.** Совещания. Совместно изучайте документы и чертежи, чем по отдельности.
- ✓ **9.** Лучше оставлять кросс-ссылки на чертежи, нежели копировать информацию из разных чертежей на другие.
- ✓ **10.** Стандартизируйте время выполнения работ, используя исторические данные. Многие организации не отслеживают данные

с прошлых проектов и не используют внутреннюю стандартизацию.

✓ **11.** Современное программное обеспечение не является панацеей от всех болезней. Изучите имеющееся у Вас в наличии программное обеспечение и перейдите на другое, если они более подходят к выполнению Вашей текущей работы.



Большая часть пользы, извлекаемая от применения методов бережливого производства, заключается в измеряемом улучшении внутренних процессов, отталкивающихся от внутренних ключевых показателей. Есть еще несколько субъективных нематериальных преимуществ, которые являются субъективными. Тем не менее, с использованием подходящих таких методик и техник, как шесть сигм, картирование потока создания ценности, стандартизация работ, Вам будет легче статистически продемонстрировать достигнутые улучшения и наглядно показать руководству преимущества данных методик. Все понимают, что нет единого рецепта, подходящего для всех. Использование принципов целевой пригодности, простой последовательности выполнения, признания и поощрения достижений команды, а также вовлеченность всех и каждого является основой для успешного внедрения принципов бережливого производства в проектировании.

*Редакция журнала благодарит Бауржана Насимуллина за перевод статьи, который был адаптирован Дауржаном Аугамбай*

KS

\* Похожая статья Д.Аугамбай «От малого к великому», посвященная внедрению бережливого производства в Казахстане, была опубликована в журнале «KAZSERVICE» №4(10), стр. 56-63.



## 2016 ГОД – ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД ДЛЯ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

*Юбилейный X Евразийский Форум «KAZENERGY», проходивший во Дворце Независимости, в столице Казахстана, был посвящен перспективам сотрудничества и инвестирования в инновационные решения для энергетической отрасли в свете ключевых трансформаций, происходящих на мировом рынке*



Ключевой темой Форума «KAZENERGY» стало обсуждение новой реальности для энергетических рынков в свете меняющейся конъюнктуры глобального энергетического рынка. На форуме, проходившем с 29 сентября по 1 октября во Дворце Независимости Астаны, участвовало более 1500 делегатов из 30 стран мира: руководители государственных органов различных стран, крупнейшие национальные

и транснациональные энергетические корпорации, а также всемирно известные и авторитетные эксперты в сфере энергетики. В качестве ключевых спикеров на форум были приглашены Дэниел Ергин, вице-председатель IHS, лауреат Пулитцеровской премии; Канде Юмкелла, специальный представитель Генерального секретаря ООН и Генеральный директор Инициативы по устойчивой энергетике для всех; Нуер

**СОГЛАСНО  
НАЦИОНАЛЬНОМУ  
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМУ  
ДОКЛАДУ,  
ПРЕДСТАВЛЕННОМУ  
ДОКТОРОМ ДЭНИЕЛОМ  
ЕРГИНОМ, 2016 ГОД  
ОКАЖЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ  
ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ,  
ОЗНАМЕНОВАВ СОБОЙ  
ПЕРЕХОД К НОВОМУ  
РЫНКУ ИЛИ К НОВОЙ  
«СЛАНЦЕВОЙ ЭРЕ»**

Байкели, Председатель государственного управления по энергетике КНР; Йозеф Тот, Президент Всемирного нефтяного совета и другие.

Согласно Национальному энергетическому докладу, представленному доктором Дэниелом Ергином, 2016 год окажется ключевым для энергетики, ознаменовав собой переход к новому рынку или к новой «сланцевой эре». Замедление темпов роста экономики Китая, разработка эффективных технологий сланцевой добычи в США, политика ОПЕК по сохранению объемов добычи нефти и, как следствие, падение в целом спроса на нефть на мировом рынке знаменуют собой окончание «эры БРИКС», эры высокого спроса на нефть при ограниченном предложении, и переход

к новой эре в энергетике – «сланцевой эре», для которой характерна более жесткая конкуренция между странами за инвестиции, сокращение расходов, перенос реализации проектов на более поздние сроки. Обеспечить конкурентоспособность в условиях происходящих изменений может, согласно ключевой части доклада, в первую очередь, конкурентная фискальная политика, эффективная система нормативно-правового регулирования в целях оперативного реагирования на обеспокоенность инвесторов, сбалансированное увеличение доли местного содержания с созданием рабочих мест, передачей технологий и создания гармоничной экосистемы с привлечением независимых экспертов.





Доктор Д. Ергин отметил, что Казахстан находится в более выгодном положении по сравнению с другими странами и будет гораздо меньше страдать от изменений конъюнктуры энергетического рынка за счет проведенной политики накопления средств в Национальном фонде. В рамках доклада также обращается внимание на ряд таких преимуществ Казахстана, как географическое расположение, возможность создания энергетического хаба и узлового пункта между Востоком и Западом, низкая себестоимость добычи урана при близости к Китаю. Примечательно, что геополитическое положение Казахстана может сыграть свою роль в свете прогнозируемого «ВР» смещения центров нефтяных поставок

### ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАЗАХСТАНА МОЖЕТ СЫГРАТЬ СВОЮ РОЛЬ В СВЕТЕ ПРОГНОЗИРУЕМОГО «ВР» СМЕЩЕНИЯ ЦЕНТРОВ НЕФТЯНЫХ ПОСТАВОК



рабатывающая промышленность обладает большим потенциалом. По словам Магзума Мирзагалиева, вице-министра энергетики Республики Казахстан, в сравнении с 2010 годом, объем закупок казахстанских товаров, работ и услуг (ТРУ) недропользователями вырос в два раза, доля местного содержания – в 2,5 раза. При этом, Правительство готово продолжать оказывать всяческую поддержку казахстанским участникам рынка с целью дальнейшего роста объема производства и закупа отечественных ТРУ.

Особое внимание на мероприятии было уделено современным тенденциям развития чистой энергетики. Во время обсуждений было акцентировано внимание на том, что с учетом нынешних реалий энергетического рынка и повышенной конкуренции за капиталовложения, необходимо осознавать и просчитывать все риски инвестирования в альтернативную энергетику. Несмотря на это, экологически чистая энергетика остается актуальным направлением в будущем при условии наличия государственной поддержки в виде льгот, преференций и прямых субсидий.

Заключительная программная сессия Форума была посвящена теме потенциала сектора «downstream» для дальнейшего экономического роста Казахстана. Во время сессии были обсуждены перспективы привлечения инвестиций в развитие нефтехимических и смежных производств на основе механизмов государственно-частного партнерства, вопросы модернизации и технологического перевооружения действующих НПЗ, а также опыт зарубежных стран. Было отмечено, что Казахстан на сегодняшний день идет по кластерному пути развития. Так, в Атырауской области указом Президента Республики Казахстан была создана специальная экономическая зона (СЭЗ) «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк». Для осуществления приоритетных видов деятельности на территории СЭЗ действуют такие благоприятные условия, как освобождение участников от уплаты налогов, таможенных пошлин, упрощенная процедура привлечения иностранной рабочей силы и др.

По итогам X Евразийского Форума KAZENERGY была принята резолюция, включающая в себя основ-

ные рекомендации по дальнейшему развитию энергетического и нефтегазового рынка в условиях последних глобальных трансформаций. В свете перехода в новую эру острой конкуренции за привлечение инвестиций в сферу разведки и добычи, странам-собственникам недр следует принять ряд конкурентных мер по привлечению инвесторов. В рамках резолюции, также отмечается, что мировая энергетическая политика в ближайшей перспективе будет направлена на диверсификацию видов энергоресурсов и снижение расходов по энергоснабжению, в долгосрочной перспективе цена на нефть будет постепенно подниматься, где многое зависит от сбалансированной политики ключевых стран-производителей нефти. Стоит учитывать, что основной спрос на нефть в будущем придется на страны АТР. С учетом прогнозируемых изменений, было предложено оптимально развивать транзитно-транспортный потенциал Казахстана, а также приложить максимум усилий странам-участницам Евразийского экономического сообщества по созданию общих рынков энергоресурсов, что позволит ЕАЭС утвердиться в качестве одного



из основных игроков на глобальном энергетическом рынке. Было утверждено, что в целях развития нефтегазовой и энергетической отрасли Казахстана, следует создать необходимые условия для деятельности стартапов и среднего бизнеса, принять меры по инвестированию в человеческий капитал, разработку и внедрение новейших технологий в буровой и нефтехимической отраслях, развивать инфраструктуру и вовлекать экологически чистые источники энергии. **KS**

## KIOGE-2015: СОХРАНИТСЯ ДОМИНИРУЮЩАЯ РОЛЬ НЕФТИ И ГАЗА В ГЛОБАЛЬНОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ БАЛАНСЕ



*В Алматы прошла XXIII Международная конференция и выставка «Нефть и Газ» KIOGE-2015 с участием более 350 компаний из 25 стран мира. Традиционно мероприятие объединило руководителей, профессионалов отрасли, представителей дипломатических миссий, зарубежные, казахстанские компании в целях обмена опытом и взаимодействия в свете последних событий на мировом нефтегазовом рынке, а также ознакомления с новейшими разработками и технологическими решениями в отрасли*



Конференция «KIOGE 2015» прошла при официальной поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан, АО «НК «КазМунайГаз», Акимата города Алматы, Союза нефтесервисных компаний Казахстана «KAZSERVICE» и дипломатических миссий стран-участниц.

В докладе Магзума Мирзагадиева, вице-министра энергетики РК отмечалось, что по данным Международного энергетического агентства к 2030 году ежегодное потребление нефти вырастет более чем на треть. И, несмотря на дальнейшее замедление темпов роста потребления, нефть и газ будут продолжать доминировать на глобальном энергетическом рынке. Вице-министр также обозначил основные вызовы, с которыми столкнулась отечественная нефтегазовая отрасль: «Сегодня мир стоит на пороге осознания того, что эра «легкой нефти» осталась в прошлом и, как полагают эксперты, основные нефтегазовые ресурсы земли располагаются на глубинах 7 – 15 км. Развитие нефтегазовой отрасли республики базировалось, в основном, за счет месторождений Прикаспийской впадины, где

сосредоточены 75 – 80% ресурсов углеводородов. Однако, через 15 – 20 лет ожидается падение добычи на крупнейших месторождениях «Тенгиз», «Карачаганак» и «Кашаган» и в целом по Казахстану. Восполнить ресурсную базу можно только за счет разведки более глубоководных горизонтов, где имеется вероятность обнаружения порядка двух десятков крупных месторождений с углеводородными запасами в размере более 300 млн. тонн.

С учетом современных вызовов, актуальным представляется проект по бурению в Прикаспийском регионе сверхглубокой скважины – «Евразия», позволяющий повысить нефтедобычу до уровня 100 млн. тонн ежегодно на длительную перспективу. Работы по подготовке к бурению скважин планируются на 2019-2020 годы.

В свете предъявляемых рынком требований по повышению технологического уровня и поиску инновационных решений в нефтегазовой отрасли, на выставке «KIOGE-2015» были представлены передовые технологии в сфере нефти и газа, зарубежные и отечественные производители измерительных приборов,



### НЕСМОТЯ НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ПОТРЕБЛЕНИЯ, НЕФТЬ И ГАЗ БУДУТ ПРОДОЛЖАТЬ ДОМИНИРОВАТЬ НА ГЛОБАЛЬНОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

датчиков давления и температуры последнего поколения.

Так, Федеральное министерство экономики и энергетики ФРГ в сотрудничестве с Ассоциацией торговых выставок Германии и при поддержке Союза машиностроителей ФРГ представило 26 немецких компаний-производителей насосов, морских платформ, арматуры, различного энергетического оборудования и технологических услуг, в том числе, по буровым работам.

Стоит отметить, что в рамках «KIOGE-2015» в Казахстане впервые выставлялись 11 экспозиций австрийских компаний при поддержке внешнеэкономической организации Австрии «Advantage Austria».

Китайская экспозиция была широко представлена региональными и профильными подразделениями китайской корпорации «CNPC» и Синьцзянским нефтяным проектно-изыскательским институтом.

Российские достижения в нефтегазовой отрасли представляли компания «Озна», занимающаяся производством и инжинирингом нефтегазового оборудования и компания «Вэлан», крупнейший российский производитель электрооборудования во взрывозащищенном и общепромышленном исполнении, впервые в Казахстане продемонстрировавшая компьютер и беспроводную точку доступа Wi-Fi во взрывозащищенном исполнении.

IEC TELECOM Kazakhstan презентовал три инновационных решения по передаче голоса и данных, новые решения по оптимизации бизнес-процессов – «Thuraya Atlas», «Thuraya IP+» и «Thuraya HotSleeve» нацелены на оптимизацию бизнес-процессов. На выставке также участвовал алматинский автоцентр «Камаз», казахстанский крупный производитель контейнеров и другой техники.

в рамках мероприятия г-н Янг Так Парк, вице-председатель Корейской ассоциации машиностроителей и г-н Альберт Рау, вице-министр по инвестициям и развитию РК обсудили возможность запуска в Казахстане новых производств.

# ENACTUS 2015 WORLD CUP



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ  
Бизнес-эдвайзер  
команды

14-16 октября 2015 года в г. Йоханнесбург (ЮАР) был проведен Мировой кубок Enactus 2015 World Cup. На мировом кубке были представлены команды из 24 стран. Казахстан был представлен командой Казахского гуманитарного юридического университета, ставшая чемпионом Казахстана на в мае 2015 года. Бизнес-эдвайзером команды является Дауржан Аугамбай



Enactus является международным движением, который объединяет молодых предпринимателей, ориентированных на социальные проблемы общества и ведущих бизнесменов, помогающих реализации проектов. Конечной целью программы является улучшение жизни социально незащищенных людей путем разработки и практического применения уникальных проектов

в области социального бизнеса, способствующих вовлечению этих людей в эти проекты.

По итогам жеребьевки национальная команда Казахстана попала в одну группу вместе с Египтом, США и Сингапуром. Говоря на футбольном языке, эта группа считается «группой смерти», поскольку каждая из этих команд становилась чемпионом мира и постоянно выходит в по-

луфинальную часть соревнований. Казахской команде, представившей на соревнованиях три проекта, не хватило масштабы в части количества вовлеченных людей, что повлияло на мнение жюри. Тем не менее, участие на мировом кубке позволило казахстанским студентам приобрести международный опыт и понять нюансы при презентации проектов.



В РАМКАХ ENACTUS СТУДЕНТЫ РАБОТАЮТ С ЛЮДЬМИ, ДО КОТОРЫХ НЕ ДОХОДИТ НИ БИЗНЕС, НИ ГОСУДАРСТВО



В рамках соревнований традиционно проводилась ярмарка стран, в рамках которой все страны-участницы представили специфику своих стран. Казахская команда при поддержке Международной специализированной выставки «Астана ЭКСПО-2017» рассказала участникам мирового кубка о предстоящей выставке.

■ **Enactus** расшифровывается как **Entrepreneurship in action: EN**trepreneurial – умение видеть существующие возможности и талант извлекать выгоды из таких перспектив; **ACT**ion – желание действовать и доводить начатое до конца, даже если результат не гарантирован; **US** – группа людей, которые связаны некой общей целью, делающей их частью целого.





В финале встретились команды из США, Великобритании, Южной Кореи и Марокко. Кстати, команда из Марокко уже второй год подряд выходит в финал. Чемпионом мира в 2015 году стала команда из Великобритании

В рамках Enactus студенты работают с людьми, до которых не доходит ни бизнес, ни государство. Студенты взаимодействуют с людьми, брошенными на произвол судьбы. Студенты находят целевую аудиторию, в лице пенсионеров, безработных, инвалидов и определяет их навыки и знания. На основании этого они разрабатывают проект и концепцию вовлечения этих людей в проекты. Реализовывая такие проекты, студенты

помогают людям перестроить свою жизнь, сделать ее немного лучше, давая возможность почувствовать себя человеком, который может зарабатывать несмотря ни на что. В большинстве случаев это касается безработных, которые потерялись в 90-е годы, когда не смогли адаптироваться к рыночной экономике. Зачастую это люди, которые не до конца понимают то, чем они владеют. Поэтому студенты, которые изучают маркетинг, менеджмент, обладая новыми знаниями и идеями, обучают людей тому, как надо элементарно считать деньги, рассчитывать бюджет, как надо взять какой-то бизнес-план на вооружение, чтобы открыть свое дело.



**АЛЬБИНА ЕРЖАНОВА**  
Президент  
Enactus Kazakhstan

«Если говорить об истории Enactus в Казахстане, то впервые этот проект появился в 1995 году. И в этом году мы отмечаем 20-летие данного международного проекта. За эти годы многие выпускники стали не только успешными людьми, но и нашими партнерами в качестве бизнес-консультантов команд. Сейчас мы смогли вовлечь до 50 университетов Казахстана, а наша задача была – охватить все регионы. Региональный охват позволяет максимально вовлечь студентов из других городов. Например, в финале чемпионата Казахстана пять команд-финалистов были представлены командами из г.г. Астана, Алматы, Караганда, Семей и Павлодар. Участвуя на таких соревнованиях, студенты учатся работать в команде, совместно реализуют проекты, испытывают трудности и вместе их преодолевают. Каждый из них становится яркой, целеустремленной личностью, весьма интересной для наших бизнес-партнеров, и многие хотят принять их в свои компании, как работодатели. Enactus по всему миру является прекрасным кадровым резервом для любой компании, и, кроме всего прочего, все ребята развивают в себе навыки предпринимательства и лидерства. И часто бывает на соревнованиях, что многие наши члены жюри, которые представляют собой бизнес-сообщество, хотят поддержать команду не с точки зрения спонсорства, а дать возможность студентам расширить свой небольшой бизнес. Мы к этому идем.»



Студенты  
Казахского гуманитарного  
юридического университета



Следующий мировой кубок будет проведен осенью 2016 года в г. Торонто (Канада). Молодые предприниматели со всего Казахстана, вовлеченные в программу Enactus, сейчас готовятся к чемпионату Казахстана, который традиционно будет проводиться весной 2016 года. Победитель этого чемпионата будет представлять нашу страну на очередном мировом кубке.

Фотографии предоставлены  
офисом «Enactus Kazakhstan» **KS**





## «АСТАНА» ПОДАРИЛА НАМ ФУТБОЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

*В первом номере «KAZSERVICE» спортивная рубрика была посвящена футболу. Будучи любителем футбола, меня снова охватило желание написать о футболе. Дополнительным стимулом также послужило успешное дебютное выступление столичного футбольного клуба «Астана» в Лиге чемпионов сезона 2015-1016. Добыв четыре очка в групповом этапе Лиги чемпионов, «Астана» превзошла самые оптимистичные ожидания своих болельщиков. Конечно, результат мог быть еще лучше, если бы клуб удержал победу в матчах с «Бенфикой» и «Галатасараем». Но в футболе, как и в истории, не бывает сослагательного наклонения*

«Астана Арена» стала символом непобедимости нашего клуба, поскольку «Астана» не проиграла на своем поле ни одного домашнего матча, начиная с первого тура квалификации. После каждого матча в рамках уже групповой сетки, я анализировал альтернативный исход матча, начиная с первого матча против «Бенфики». Первый тайм в гостях в «Бенфики» закончился ничьей, и если бы можно было определить исход матча по итогам первой половины матча, то можно было с уверенностью сказать о том, что «Астана» выстояла против опытной «Бенфики». Сразу после перерыва Алексей Щёткин мог открыть счет, не попади он в штанку. Тогда исход матча мог быть совсем другим. И особую активность проявил правый вингер Бауржан Джолчиев, запомнившийся рывками и дриблингом, время от времени заставляя нервничать Элизеу и Самариса. Лично я считаю, что первое поражение клуба можно засчитать как ничью.

В матче с титулованным «Атлетико», в описании которого абсолютно никто не нуждается, наш клуб играл без некоторых игроков основы. Возможно, результат мог быть не столь разгромным, но тем не менее, в истории лиги чемпионов этого сезона этот счет останется навсегда. Этот матч был полезным и необходимым для получения опыта, что уже подтвердилось в ответном матче, когда матч закончился вничью.

Результат оказался неожиданным, но абсолютно справедливым. В тот день «Атлетико» провел не лучший свой матч, а «Астана» смогла умело обороняться. Стоит признать, что в том матче могли отличиться Фернандо Торрес и Янник Карраско. Следует признать, что перед началом матча многие обозреватели предрекали «Атлетико» лёгкую прогулку и гарантированные три очка, но этого не произошло. Представляю, какие чувства испытывали наши футболисты после финального свистка, но лично я с облегчением вздохнул.

То же самое случилось и в матче с «Галатасараем», когда домашний матч «Астаны» изобиловал автоголами, чего не наблюдалось ни в одних других матчах Лиги чемпионов. Вспоминается момент, когда вратарь Ненад Эрич пропустил второй необязательный гол, не будь которого, возможно, наш клуб заработал бы первые три очка. Несмотря на сильный состав турецкого клуба, изобилующего такими известными и опытными игроками, как Лукас Подольски и Уэсли Снейдер, «Галатасарай» ни в гостях, ни у себя дома так и не сумел одержать победу над «Астаной». Более того, «Астана» могла заработать первые победные очки в Турции, если бы не быстрый гол, забитый Сельчуком Инаном. В этом матче наши футболисты могли сотворить сенсацию, выбив турецкий клуб из престижнейшего футбольного турнира Европы.





Я уверен, что все болельщики испытали сожаление после домашнего матча «Астаны» против «Бенфики», в котором наш клуб вёл со счётом 2:0. Казалось, что три очка уже в кармане, но собранность игроков «Бенфики» не позволила европейским футбольным изданиям на следующий день написать о сенсации, которую сотворила «Астана». Данный матч показал силу и слаженные действия игроков нашего клуба, которые заставили испытать напряжение и потерять немало нервов всем, кто приезжал играть на «Астана Арена».



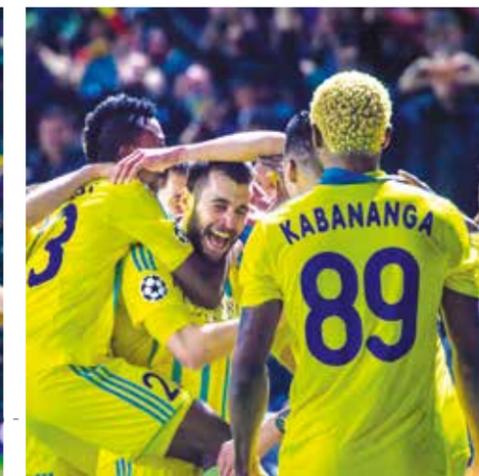
«Астана Арена» начала дарить свой фарт еще во время предыдущего отборочного тура, когда на нашем поле карагандинский «Шахтер» одержал важную победу на шотландском «Селтиком». После этого были одержаны домашние победы над словенским «Марибором» во втором отборочном туре со счетом 3:1, над финским «ХИК-Ком» в третьем отборочном туре со счетом 4:3 и над киприотским «АПО-ЭЛ» в раунде плей-офф со счетом 1:0. Хотелось бы отметить, что матч против финского клуба «ХИК» стал настоящим футбольным триллером, который придал футболистам «Астаны» уверенность и новые силы. Стоит отметить, что атмосфера на нашем стадионе была просто незабываемой и я был рад видеть ту поддержку, которую давали мы, болельщики, нашим футболистам. Поэтому «Астана Арена» может вполне считаться бастионом, который не был взят ни одним из шести европейских клубов, которые приезжали к нам в гости в этом сезоне Лиги чемпионов.



Попутно «Астана» удивила большую часть Европы. Прежде всего, наши игроки запомнились слаженными командными действиями и предстали той командой, которая чётко выполняет задачи, которые перед ней поставил тренер Станимир Стойлов. В следующем сезоне наш клуб уже не будет считаться «тёмной лошадкой», о которой говорили, как о дебютанте, у которого нет опыта выступления в еврокубках. Сможет ли «Астана» повторить и улучшить свой успех в следующем году? Думаю, что да. Во-первых, тренер клуба продлил свой контракт, что позволит ему продолжить начатую работу. Во-вторых, этот сезон дал нашим футболистам не только необходимый опыт, но и стимул и веру в себя. А это значит, что «Астана» вполне сможет зарабатывать победные очки в групповых этапах еврокубков. А пока от имени всех болельщиков «Астаны» я хотел бы поблагодарить ФК «Астана» за яркое выступление в Лиге чемпионов и пожелать всем игрокам и тренерскому штабу удачи и новых ярких побед!

Фотографии предоставлены ФК «Астана» KKS

Лично у меня есть своя турнирная таблица группы «С», в котором выступала «Астана». Памятуя о том, что футбол не терпит сослагательного наклонения, я считаю, что наш клуб на самом деле заработал не четыре очка, добытые в результате четырех ничьей при двух поражениях, а целых одиннадцать! Почему одиннадцать? Одно очко – в первом гостевом матче с «Бенфикой»; три очка – в домашнем матче с «Галатасараем», если бы не удачно отскочивший от рук Эрича мяч в наши ворота; три очка – в домашнем матче с «Бенфикой», когда «Астана» вела 2:0 и три очка – в гостевом матче с «Галатасараем». И добавьте одно очко, добытое в домашнем матче с «Атлетико». Уверен, что многие из болельщиков прикидывали в голове такой расклад, что означает то, что казахстанские болельщики верят в дальнейший прогресс и новые достижения нашего клуба.





## У ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2016»

4 МАРТА 2016 ГОДА

все детали на  
[www.kazneftegazservice.com](http://www.kazneftegazservice.com)



В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

## СПАЛЬНЫЙ ЭКОНОМ-КЛАСС

Мы рады предложить дополнительный комфорт по цене эконом-класса на рейсах из Астаны в Лондон, Франкфурт, Париж, и из Алматы в Гонконг. Для бронирования и информации посетите [www.airastana.com](http://www.airastana.com) или звоните в офисы продаж.



Мы создаем  
химию,  
делая двигатели  
мощнее,  
а воздух —  
чище.

Цена растущей мобильности — увеличение объема выбросов вредных газов. И хотя люди пока не собираются сбавлять скорость, благодаря химии мы можем перемещаться из пункта А в пункт В, оставляя менее заметный углеродный след. BASF использует множество различных способов для сокращения экологического воздействия автомобилей на окружающую среду. Например, присадки к топливу, которые снижают объем выбросов, одновременно повышая топливную экономичность.

Кроме того, мы производим материалы, увеличивающие энергоемкость автомобилей с электрическим приводом, позволяя сделать этот вид транспорта более конкурентоспособным по отношению к автомобилям, работающим на бензине.

BASF знает, как сочетать высокую производительность с меньшим воздействием на окружающую среду, — все потому, что в BASF мы создаем химию.

Поделитесь нашими идеями с миром.  
Посетите [wecreatechemistry.com/automotive](http://wecreatechemistry.com/automotive)

150 лет

 **BASF**

We create chemistry