

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь - Март 2015 /// №1 (11)

КАК ПОЛУЧИТЬ КОНТРАКТЫ У НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ?

МЕХАНИЗМ
РАННИХ ТЕНДЕРОВ

IX ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
ФОРУМ В ПОЛЬШЕ



СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА
www.kazservice.kz



Kazakhstan Caspian Offshore Industries LLP



- Engineering, Procurement and Fabrication of steel structures, offshore/onshore modules and hook up/commissioning on site
- Marine and Onshore Logistic base services
- Project management

Headquarter:

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

Operation Yard:

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



Просто надежно:
промышленная безопасность с Endress+Hauser



Надежный фундамент, основанный на опыте

Пришло время модернизировать систему противоаварийной защиты? Требуется соответствие с новыми стандартами? Свяжитесь с нами, мы поможем сократить ваши риски без ущерба для производительности.

Endress+Hauser предлагает стандартизированные системы для защиты от перелива, отлично зарекомендовавшие себя в эксплуатации. В их составе:

- Вибрационный датчик в отказоустойчивом исполнении с резервной защитой и системой аварийного оповещения.
- Система имитационного функционального теста, исключающая необходимость остановки вашего технологического процесса и работы персонала в опасной зоне
- Система защиты от перелива, сертифицированная независимыми лабораториями для использования в пределах безопасности SIL2/3.

www.endress.com/overflow-prevention-news

Endress+Hauser
Instruments International AG
Central Asian Support Centre
Фурманова 149-26
050000, Алматы
Республика Казахстан

Тел: +77 27 244 24 60
Факс: +77 27 244 24 63
info@kz.endress.com
www.endress.com

Endress + Hauser

People for Process Automation



ОБЕСПЕЧИМ ВЫГОДЫ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ НА МНОГИЕ ГОДЫ.



Казахстан быстро развивается.
И мы помогаем поддерживать его развитие.
«Шеврон» и наши партнеры потратили
здесь более ста миллиардов долларов.
И это далеко не предел.
Больше рабочих мест. Больше контрактов
с местными подрядчиками. Больше возможностей.
Энергетика помогает нашей стране сегодня.
И будет помогать завтра.
Узнайте больше на сайте
www.ChevronKazakhstan.com

МЫ СОГЛАСНЫ!

K. Baygarin

Канат Байгарин
Генеральный директор
частного учреждения «Nazarbayev University Research
Innovation System»

Scott Davis

Скотт Дэвис
Управляющий директор
Евразийское подразделение «Шеврон»



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,

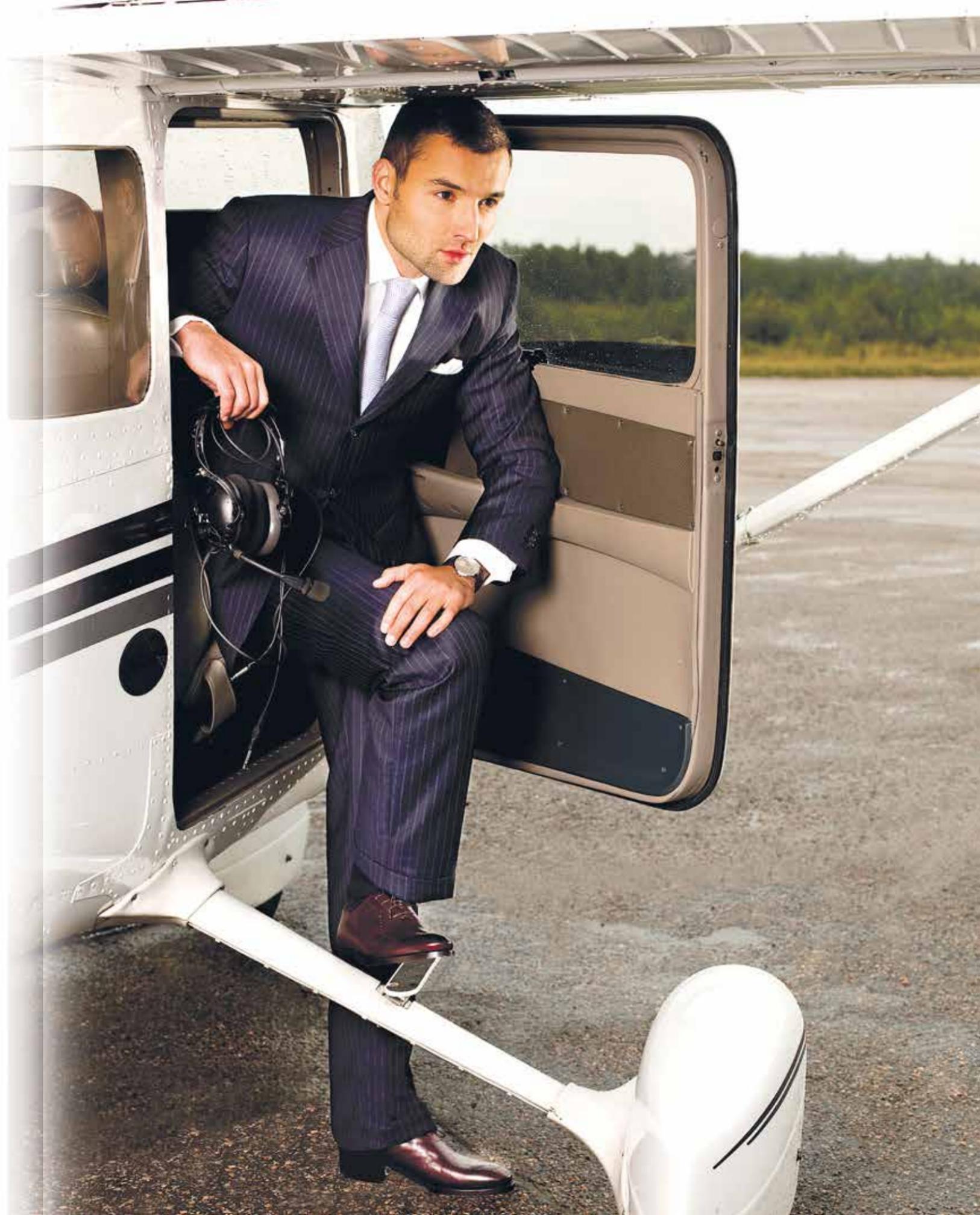
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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





Единое решение для глобальной логистики

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

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ

«Қазақстанның сервистік компанияларының одағы» ЗТБ (KAZSERVICE)

БАС РЕДАКТОР

Д. АУҒАМБАЙ

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС

Е. Огай
 «ҚазМунайГаз» 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
 «Қазгипронефтертанс» ЖШС Бас директордың кеңесшісі

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ

Н. Саринава

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. АУГАМБАЙ

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 «Қазгипронефтертанс»

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА

Н. Саринава

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



Новости

20

**ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С
NORTH CASPIAN
OPERATING COMPANY**

25

**ФОРУМ VI GROUP – НОВЫЙ ЭТАП
РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА**

26

КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС–2015



Польша

28

**Я.КЛЮЧКОВСКИ:
МЫ ВИДИМ БОЛЬШОЙ
ПОТЕНЦИАЛ СОТРУДНИЧЕСТВА
МЕЖДУ НАШИМИ СТРАНАМИ**

38

**КАК СОВМЕСТИТЬ
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ,
СВЯЗАННЫХ С КЛИМАТОМ
И ЭНЕРГЕТИКОЙ?**



44

**Е.УТЕМБАЕВ:
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД**



Компании

50

**КОМПАНИЯ
«КАРАЧАГАНК ПЕТРОЛИУМ
ОПЕРЕЙТИНГ Б.В.»
(КПО) ПОДВЕЛА ИТОГИ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 2014 ГОД**

53

**ТШО: КОРРЕКТИРОВКА,
НО НЕ СПАД**

54

**КОМПАНИЯ
TRICAN WELL SERVICE
ПРЕДЛАГАЕТ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ СЛОЖНЫХ УСЛОВИЙ**

58

**ТОО «ЮГО-ВОСТОЧНАЯ
СЕРВИСНАЯ ГРУППА»**



Эксперт

62

**«РАННИЕ ТЕНДЕРЫ»,
КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ПО РАЗВИТИЮ
МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ
В КАРАЧАГАНАКСКОМ ПРОЕКТЕ**



Аналитика

72

**БРЕНТ-2015:
«НЕМНОГО СОЛНЦА
В ХОЛОДНОЙ ВОДЕ»**

78

**АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ
ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ
ОТРАСЛИ**

84

**КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
В КАЗАХСТАНЕ:
ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**



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 взрывозащищенные 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 надёжности 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
www.lsk.asia

“Logic Services Kazakhstan” LLP

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

Tel. + 7 /7122/ 39 60 50

Новые члены Союза, сервисных компаний Казахстана



ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ КАЗГИПРОНЕФТТРАНС»

г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Промышленное и гражданское строительство



ICC

г. Астана. Отрасль: сервис

■ Внедрение и реализация экологических материалов



ТОО «MOVEONE RELOCATIONS»

г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Перевозка грузов



CASPIAN INTERINDUSTRIAL COMPANY

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Работы по обслуживанию болтовых соединений



ООО «АГГРЕКО ЕВРАЗИЯ»

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Аренда электростанций



АО КОМПАНИЯ «МОНТАЖСПЕЦСТРОЙ»

г. Алматы. Отрасль: строительство

■ Проектные работы, строительно-монтажные работы



ТОО «ПЭНТАЙР ТЕРМАЛ МЕНЕДЖМЕНТ КАЗАХСТАН»

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Проектирование, поставка, монтаж и обслуживание систем электрообогрева



BI GROUP CONSTRUCTION

г. Астана. Отрасль: строительство

■ Строительство и инвестиции



СМАРТ ИНЖИНИРИНГ ГРУПП

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Автоматизация, проектирование, энергетика и поставка оборудования

aggreko

Теперь в
Казахстане

Надежные решения по временному электроснабжению и контролю температуры

Уже более 50 лет Aggreko является надежным партнером компаний нефтегазовой отрасли по всему миру. Вы можете положиться на Aggreko в вопросах бесперебойного энергоснабжения объектов добычи и бурения, а также временных решений по охлаждению процессов на нефтеперерабатывающих предприятиях.

Команда высококвалифицированных инженеров, первоклассный уровень сервиса и наличие широкого ассортимента генерирующего и охлаждающего оборудования гарантируют успешное и своевременное выполнение проектов по временному энергоснабжению и температурному контролю Ваших объектов.

Aggreko - Специалисты по Электроснабжению и Контролю Температуры

ООО «Аггреко Евразия»

пр. Азаттық, 7 кв. 4, Атырау 060002

T: +7 7122 317 400 T: +7 702 218 3092

E: russia@aggreko.com

Aggreko имеет более 200 представительств во всем мире.
Ближайший к Вам офис можно найти по ссылке: www.aggreko.com/contact



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний
Казахстана

Хорошее начало – полдела откачал!

Начало 2015 года было ознаменовано подготовкой к IV Ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2015», посвященной инжинирингу и строительству в нефтегазовой отрасли. Участие руководителей Министерства энергетики РК, АО НК «Казмунайгаз», Тенгизшевройл, Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. и Маерск Ойл Казахстан способствовало получению свежей и актуальной информации о проектах расширения. Благодаря всем участникам и партнерам конференции данное мероприятие было успешно проведено. Все подробности о работе и об итогах конференции будут опубликованы в следующем номере.

Помимо конференции в первом квартале 2015 года был проведен ряд важных мероприятий. Одним из них является проведение встречи членов Президиума Союза с руководством North Caspian Operating Company (NCOС) в формате делового завтрака. Как вы знаете, в прошлые годы мы проводили аналогичные встречи с руководством ТШО и КПО. В этом году мы продолжим эту хорошую традицию.

В целом, начало года было интересным и насыщенным не только для Союза, но и для его членов, которые также проводили свои мероприятия, о которых мы расскажем в этом номере журнала.

Пользуясь случаем, поздравляю прекрасную половину человечества с Международным женским днем, а всех читателей журнала с весенним праздником Наурыз!

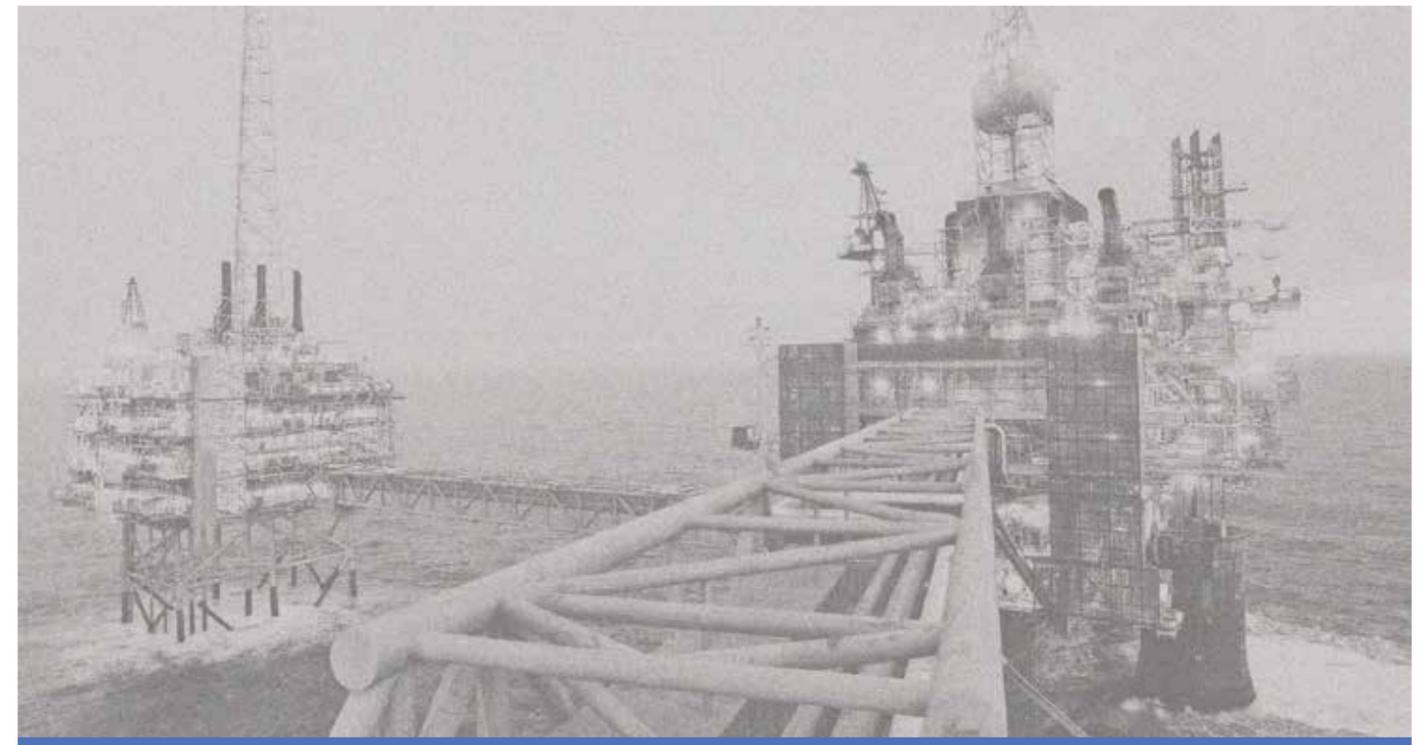


СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE) ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ПОРЯДКА 100 НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

■ 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





Президентские выборы!

4 марта 2015 года на IV Ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2015», организованной и проведенной Союзом сервисных компаний Казахстана в г. Атырау, участники конференции поддержали проведение внеочередных президентских выборов.

Р.Жаксылыков, Председатель Президиума Союза в своем выступлении на пленарной секции, обратился к участникам конференции поддержать внеочередные выборы Президента Республики Казахстан.

Союз сервисных компаний Казахстана, объединяющий порядка ста крупных и средних казахстанских нефтесервисных компаний, полностью поддерживает инициативу проведения внеочередных выборов Президента нашей страны.

В свете реализации крупных нефтегазовых проектов в Казахстане, отечественные компании выражают надежду и стремятся участвовать в проектах расширения. Глава государства неоднократно заявлял о необходимости развивать и поддерживать казахстанское содержание. В свете работы Правительства Республики Казахстан по развитию казахстанского содержания и по разработке антикризисных мер, необходима консолидация всех отечественных нефтесервисных компаний вокруг Главы государства.

Отечественные нефтесервисные компании уверены, что совместными усилиями Правительства и уполномоченных государственных органов и ведомств можно будет преодолеть текущие проблемы.

Союз сервисных компаний Казахстана от имени всех своих членов призывает все отраслевые ассоциации и работников отечественных предприятий принять активное участие во внеочередных выборах Президента Республики Казахстан и поддержать кандидатуру Н.А. Назарбаева.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ПРЕЗИДЕНТІН САЙЛАУ

26 сәуір 2015 ж.

ВЫБОРЫ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

26 апреля 2015 г.



БІЗ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ПРЕЗИДЕНТІНІҢ КЕЗЕКТЕН ТЫС САЙУЛАУЫН ҚОЛДАЙМЫЗ!



**АКЫЛБЕК
АЛИБЕКОВ**
РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР СОЮЗА
СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА
В АКТЮБИНСКОЙ
ОБЛАСТИ



**АСЛАН
ОРЫНГАЛИЕВ**
ФИНАНСОВЫЙ
ДИРЕКТОР
БУРОВОЙ КОМПАНИИ
«FRASJET»
КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ
ОБЛАСТЬ



**ТАТЬЯНА
МАМАЕВА**
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ГЕНЕРАЛЬНОГО
ДИРЕКТОРА
ТОО «ПРИКАСПИЙСКИЙ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
КОМПЛЕКС»
МАНГИСТАУСКАЯ ОБЛАСТЬ



**КАНАТ
ЗЕЙНОЛЛА**
ДИРЕКТОР ТОО
«МКА ИНЖИНИРИНГ»
АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ



**БИТИМ
КЕЗБАЕВ**
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР БУРОВОЙ
КОМПАНИИ
«КЕЗБИ»
МАНГИСТАУСКАЯ
ОБЛАСТЬ



**ГИМРАН
БИСЕНОВ**
ПРЕЗИДЕНТ
АО «УРАЛЬСКАГРОРЕММАШ»
ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ
ОБЛАСТЬ



**СЕРБОЛАТ
ШОРАЕВ**
ДИРЕКТОР
ТОО «LOGIC»
АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ



**ЕРЖАН
СЫРЫМОВ**
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
ТОО «ГЕРМАНИШЕР ЛЛОЙД
ИНДАСТРИАЛ СЕРВИСЕЗ
КАЗАХСТАН»
АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ



**МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ
ВНЕОЧЕРЕДНЫЕ ВЫБОРЫ ПРЕЗИДЕНТА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН!**

ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С НОРТ КАСПИАН ОПЕРЕЙТИНГ КОМПАНИ

19 января 2015 года в г. Атырау в отеле «Renaissance Hotel Atyrau» состоялась встреча членов Президиума Союза сервисных компаний Казахстана и руководителей компании North Caspian Operating Company (NCOC) в формате делового завтрака

Традиционно формат делового завтрака предполагал открытое обсуждение имеющихся вопросов и предложений. А.Кудайберген вкратце рассказал о последних новостях Союза и его членов. Аскар Темирташев поднял тему о совместном предприятии с компанией «Сайпем» по бурению, рассказав о возможностях и опыте своей компании. Ержан Сырымов заинтересовался о времени, в котором будет создана объединенная база данных трех операторов, попросив поставить конкретные дэдлайны. Айнура Неталиева и Роб ван Цвиетерен подтвердили, что дэдлайн будет установлен. Также был задан вопрос, касающийся планов NCOC в оффшорной части проекта, выразивший мнение о том, что постепенно необходимо передавать работы казахстанским компаниям, которые уже в состоянии братья за сложные проекты. На вопрос касательно изменений работы NCOC после вступления Казах-

стана в Евразийский союз, Айнура Неталиева сообщила, что участие компаний в рамках Евразийского союза, скорее всего, будет равноправным. Жакып Марабаев прокомментировал ситуацию с Евразийским союзом так, что отечественным компаниям необходимо работать и показывать профессионализм. Он посоветовал проявлять активность и использовать открывшиеся возможности по вхождению на новые рынки, как это делают отечественные буровые компании. Он порекомендовал ездить в Россию, изучать опыт российских компаний и получать международные сертификаты и ISO. По его словам, регулятор в лице PSA проводит постоянный мониторинг и контролирует процесс закупок, с которым нужно согласовывать контракты. Руководитель NCOC поделился советом, что при отборе поставщиков основное внимание уделяется наличию таких факторов как агрессивная серная среда, качество



выполняемых работ и инвестиции, которые компания вкладывает в людей, технологии и оборудования для дальнейшего развития. Жакып Марабаев сообщил, что NCOC требует от компаний их способность и возможность работать в пожароопасной зоне. Также он предупредил, что требования к поставщикам будут увеличиваться. Он сообщил о том, что наблюдается падение уровня моря, что отражается на доставке грузов. При этом основным куратором по новым проектам будет являться технический департамент.

В целом, первая встреча прошла успешно и плодотворно, поскольку члены Союза смогли представить свои компании представителям NCOC и познакомиться с ними. Данная встреча позволила обсудить актуальные и волнующие вопросы и получить на них ответы. По итогам встречи была достигнута договоренность о проведении подобных встреч на регулярной основе.

СО СТОРОНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ:

Алмас Кудайберген, Председатель; Дауржан Аугамбай, Генеральный директор; Аслан Орынғалиев, Коммерческий директор ТОО «Фрак Джет», Региональный директор по Кызылординской области; Серболат Шораев, Директор ТОО «Logic Services», Региональный директор по Атырауской области; Адиль Мулькибаев, Генеральный директор ТОО «Компания ECOS»; Ержан Сырымов, Директор ТОО «Германишер Ллойд Индастриал сервисез Казахстан»; Аскар Темирташев, Заместитель Генерального директора ТОО «МН Industries»; Алессандро Кастанья, Генеральный директор ТОО «ЕР САЙ Каспиан Контрактор»; Ян Чан, Заместитель Генерального директора ТОО «ЕР САЙ Каспиан Контрактор»; Сиддик Хан, Генеральный директор ТОО «Глобалинк Транспортейшн энд Лоджистикс Ворлдвайд»; Фуад Сериков, Генеральный директор ТОО «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» (Александра Бекишева / Виолетта Тя); Ардак Айтбаев, Советник Генерального директора АО «Институт Карагандинский Промстройпроект».

СО СТОРОНЫ NCOC ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ:

Жакып Марабаев, Заместитель Управляющего директора, NCOC; Джеймс Д. Дуглас, Технический директор, NCOC; Арьян ван Дийк, Управляющий директор, NCOC; Франческа Ринальди, Директор по бурению, NCOC; Джанкарло Руйю, Директор департамента Кашаганского проекта, NCOC; Роб ван Цвиетерен, Менеджер по контрактам и закупкам, NCOC; Айнура Неталиева, Менеджер Департамента местного содержания NCOC.



THE BUSINESS BREAKFAST: NORTH CASPIAN OPERATING COMPANY

The meeting between the Presidium members of the Association of service companies of Kazakhstan and top-management of North Caspian Operating Company (NCOC) was held as a business breakfast on January 19, 2015 at Renaissance Hotel Atyrau, in Atyrau

Traditionally the business breakfast format includes an open discussion of available issues and proposals. A. Kudaibergen briefly talked about the latest news of the Association and its members. Askar Temirtashev raised the issue of the joint venture with Saipem for drilling, telling about the capabilities and experience of his company. Yerzhan Syrymov asked about the timing for creation of a common database of three operators, asking to set the specific deadlines. Ainur Netaliyeva and Rob van Zwieteren confirmed that the deadline will be set shortly. Another issue was raised concerning the NCOC plans for the offshore part of the project, expressing an opinion that the works shall be gradually transferred to the Kazakhstani companies, which are already capable to undertake the challenging projects. When asked about changes that NCOC operations may experience after Kazakhstan's entry to the Eurasian Union, Ainur

Netaliyeva said that the participation of companies is likely to be equal in the frameworks of the Eurasian Union. Zhakyp Marabayev commented on the situation with the Eurasian Union, by highlighting the fact that the local companies need to work and show their maturity. He advised them to be proactive and to use the opportunities to enter new markets, as the local drilling companies do. He recommended travelling to Russia to learn the Russian companies' experience and to obtain international certificates and ISO. According to him, the regulator on behalf of PSA ensures the permanent monitoring and control of the procurement operations; therefore, the contracts shall undergo the approval process. Mr Marabayev stated that when selecting the suppliers, a special attention is focused on the presence of such factors as experience in working in aggressive sulphuric environment, quality of the work

and investments, provided by the company for its personnel, technologies and equipment for further development. Zhakyp Marabayev informed that NCOC demands the companies to prove their ability and potential to work in the fire hazard conditions. He also warned that the demands to the suppliers will further increase. He mentioned that there has been a drop in sea level, affecting the delivery of goods. The technical department will mainly take the responsibility of new projects.

In general, the first meeting was successful and fruitful, since the members of the Association were able to present their companies to NCOC representatives and establish the contacts with them. This meeting provided an opportunity to discuss the important issues, to ask the questions and to get the prompt response. After the meeting it was agreed to hold such meetings on a regular basis.

THE ASSOCIATION OF SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN WAS REPRESENTED BY THE FOLLOWING PEOPLE:

Almas Kudaibergen, Chairman; Daurzhan Augambay, General Director; Aslan Oryngaliyev, Commercial Director, FracJet, Regional Director in Kyzylorda region; Serbolat Shorayev, Director, Logic Services, LLP, Regional Director in Atyrau region; Adil Mulkiyayev, General Director, ECOS Company, LLP; Yerzhan Syrymov, Director, Germanischer Lloyd Industrial Services Kazakhstan; Askar Temirtashev, Deputy General Director, MH Industries, LLP; Alessandro Castagnia, General Director, ERSAI Caspian Contractor; Yan Chan, Deputy General Director, ERSAI Caspian Contractor; Siddique Khan, General Director, Globalink Transportation and Logistics Worldwide LLP; Fuad Serikov, General Director, KAZGIPRONEFTETRANS, LLP; Ardak Aitbayev, Adviser to the General Director, The Institute of Karaganda Promstroyproject, JSC;

NCOC WAS REPRESENTED BY THE FOLLOWING PEOPLE:

Zhakyp Marabayev, Deputy Managing Director, NCOC; James D. Douglas, Technical Director, NCOC; Arjan van Dijk, Managing Director, NCOC; Francesca Rinaldi, Head of Drilling Operations, NCOC; Giancarlo Ruiu, Unit Director of Kashagan project, NCOC; Rob van Zwieteren, Manager of Contracts and Procurement, NCOC; Ainur Netaliyeva, Manager of Local Content Department, NCOC.



19 января 2015 года в г. Атырау состоялось собрание членов Президиума Союза сервисных компаний Казахстана, на котором обсуждались промежуточные итоги работы Союза, и была выдвинута кандидатура нового Председателя Президиума

Новым Председателем Президиума был избран Рашид Жаксылыков, заменивший Жандарбека Какишева. В свою очередь, Жандарбек Какишев остался в составе Президиума в качестве Почетного члена.

Рашид Жаксылыков занимал руководящие должности на партийной работе, в Союзе «Атамекен» и в нефтяных компаниях.

18 февраля 2015 года в г. Уральск состоялась встреча Д.Аугамбай, Генерального директора Союза сервисных компаний Казахстана с Р. Мароли, Операционным директором Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО)

В апреле 2015 года заканчиваются полномочия Дамиано Ратти в качестве Генерального директора КПО, место которого на следующие три года займет Ренато Мароли.

Во время встречи обсуждались вопросы текущего сотрудничества и взаимодействия между КПО и Союзом. Также были затронуты вопросы дальнейшего взаимодействия по увеличению доли местного содержания в Карачаганакском проекте рас-

ширения и вовлечения в него казахстанских компаний. В качестве совместных мероприятий было предложено продолжить традицию проведения деловых встреч между руководством КПО и членами Президиума Союза в формате деловых завтраков. Немаловажным является участие представителей КПО и Союза на мероприятиях, которые будут организовываться этими организациями в будущем.

The meeting between R. Maroli, Deputy General Director, Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO) and D. Augambay, General Director of the Association of Service Companies of Kazakhstan was held in Uralsk on February 18, 2015

Damiano Ratti, General Director of KPO will delegate his authority to Renato Maroli for the next three years in April 2015.

The questions of current co-operation and collaboration were discussed between KPO and Association during the meeting. Also the issues related to the further efforts on the development of the local content in the Karachaganak project and involvement of the local companies into it were discussed.

It was suggested to continue the tradition of holding meetings as joint activities between the management of KPO and members of the Presidium of the Association in the format of the business breakfasts. It is also important to mention the participation of KPO and Association in the events which will be organized by these organizations in the future.

The participation of Renato Maroli and KPO team in the IV Annual



Договоренность о сотрудничестве нашла свое отражение в участии Ренато Мароли и команды КПО в работе IV Ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2015», которую Союз провел в г. Атырау 4 марта 2015 года в отеле «Renaissance Atyrau Hotel».

Kazneftgazservice-2015 Conference which was hosted by the Association in Atyrau on March 4, 2015 at the Renaissance Atyrau Hotel is one of the milestones of the co-operation.

The Association of service companies of Kazakhstan hosted its IV Annual Kazneftgazservice-2015 Conference devoted to the construction and engineering in the oil & gas sector. This event was held on March 4, 2015 at the Renaissance Atyrau Hotel.



25 февраля 2015 года компания «Turkuaz Machinery», являющаяся членом Союза сервисных компаний Казахстана, организовала презентацию для существующих и потенциальных клиентов с целью знакомства с высококачественными немецкими генераторами MTU, Rolls-Royce Power Systems AG в г. Астана, в отеле Rixos President Astana.

Презентацию посетили более ста представителей крупных компаний. В ходе презентации гостей познакомили с многолетней историей компании, техническими характеристиками дизельных и газопоршневых генераторов, а также с конкурентными преимуществами продукта MTU.

Айгерим Акилтаева, менеджер по продажам дизельных генераторов, помимо существующих моделей дизельных генера-

торов, представила новую серию 2000. Региональный менеджер по продажам, представитель компании MTU в Германии (г. Аугсбург), Аслан Карайсмайлоглу, специально приехал в Казахстан с целью презентовать газопоршневые генераторы и ответить на возникшие вопросы. Салих Север, управляющий директор отдела силовых установок ТОО «Turkuaz Machinery», представил конкурентные преимущества

продукта MTU Onsite Energy. После презентации у гостей была возможность познакомиться друг с другом, а также задать возникшие вопросы представителям MTU и «Turkuaz Machinery».

Компания ТОО «Turkuaz Machinery» является официальным дистрибьютором MTU Rolls-Royce Power Systems AG в Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане.

19 февраля 2015 года Союз сервисных компаний Казахстана принял участие в работе 9-го заседания Комитета нефтегазовой промышленности Президиума Национальной палаты предпринимателей Казахстана.

В рамках заседания Комитета был утвержден План работы Комитета на 2015 год, который был озвучен М.Дузбаевой, Заместителем Председателя правления НПП. А.Магауов, Генеральный директор Ассоци-

ации «KAZENERGY» рассказал о мерах государственной поддержки недропользователей в связи с падением мировых цен на нефть. Д.Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казах-

стана, являющийся членом Комитета с правом голоса, поделился проблемами, которые испытывают казахстанские сервисные компании, в связи с падением мировых цен на нефть.

ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА, КОМПАНИЯ «ГЛОБАЛИНК» ПОЛУЧИЛА ТИТУЛ ЛУЧШЕГО ПОСТАВЩИКА УСЛУГ В СТРАНЕ



Заканчивая 2014 год значительными достижениями, компанию «Глобалинк» так же ожидал успех в конкурсе на соискание премии «Алтын Сапа» (премии Президента Республики Казахстан) в номинации «Лучший поставщик услуг в Казахстане»

Награда была вручена г-ну Сидик Хану, Президенту и Главному исполнительному директору ТОО «Глобалинк» во время церемонии, которая прошла во Дворце Независимости в столице Казахстана, в присутствии Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева. Премия «Алтын Сапа» является чрезвычайно престижной премией, которой удостоиваются отечественные компании. Ежегодно она присуждается компаниям, признанным лидерами

в своих отраслях промышленности, достигшим значительных результатов в области качества, уровня конкурентоспособности, менеджмента качества, внедрения международных стандартов и удовлетворенности клиентов. Пройдя строгую оценку государственной комиссии, компания «Глобалинк» стала одной из девяти победителей, по праву считающаяся ведущей сервисной компанией. **Всего в конкурсе участвовало 293 компании, которые подали заявки на участие в конкурсе.**

ФОРУМ BI GROUP – НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

BI Group провел свой Первый ежегодный строительный форум «BI Group: Интеграция и партнерство»



АЙДЫН РАХИМБАЕВ
глава BI Group

Форум стал полноценной диалоговой площадкой, на которой ключевые бизнес-партнеры лидера строительной отрасли Казахстана могли обсудить актуальные вопросы и прийти к консенсусу в таких наиболее чувствительных аспектах, как стандарты тендеров и контрактов разыгрываемых BI Group, нормы качества и безопасности на производстве, а также вопросы повышения квалификации строителей. Форум собрал порядка тысячи участников из числа субподрядных организаций, поставщиков материалов и оборудования. Также, в мероприятии приняли участие топ-менеджеры ведущих банков, лизинговых и страховых компаний Казахстана. Как отметил глава BI Group Айдын Рахимбаев, форум собрал всех, с кем компания работает или планирует работать на перспективу. «У нас сегодня очень много объектов, очень много поставщиков материалов, оборудования, техники и услуг, подрядных и субподрядных организаций, партнеров по строительству. На форуме мы все вместе обсудили важные вопросы, которые необходимо было прояснить и уточнить перед началом строительного сезона. Мы озвучили новые правила, которые вводятся с этого сезона для всех: это повышение качества, оптимизация затрат, ответственность сторон при возведении и после

сдачи объектов, система электронных закупок, которая работает с 2014 года и многое другое». Среди новых правил сотрудничества с BI Group можно выделить переход на электронные тендерные площадки, «черные» и «белые» списки контрагентов (надежные и ненадежные партнеры), создание специальных комитетов по решению вопросов справедливости принятых решений в розыгрыше тендеров, а также рейтинговая система оценки партнеров, где, помимо финансового фактора, ключевыми параметрами выступают многолетнее, добросовестное партнерство, кадровые и технические ресурсы компаний. В рамках форума были приглашены подрядчики на обучающие программы в Корпоративный университет BI Group. «Все компании, которые у нас законтрактованы, имеют право обучения в нашем университете по льготной цене. Нам нужны высококвалифицированные подрядчики для того, чтобы выполнять большие объемы качественно и в срок», – отмечает Айдын Рахимбаев. Примечательно, что BI Group уделяет большое внимание образованию своих сотрудников, расходуя ежегодно более 2 млн. долларов США на обучение ключевых работников компании. На форуме представители сотрудничающих с BI Group ком-

паний задавали интересующие вопросы и высказывали свои пожелания. Так, один из участников форума предложил создать агентство, которое занималось бы вопросами взаимодействия подрядных организаций с застройщиком, поскольку это поможет избавиться от нерадивых подрядчиков и сэкономить время работающим в срок компаниям. Также, среди предложений было создание централизованной базы добросовестных поставщиков Казахстана и использование строительных материалов казахстанского производства. Напомним, что сегодня BI Group с оборотом более 260 млрд. тенге представляет собой два холдинга и 12 дивизионов. 8 тысяч человек трудятся на более чем 80 проектах компании по всей территории Казахстана. 20 тысяч человек из субподрядных и смежных организаций участвуют в проектах BI Group. Среди крупных реализуемых проектов сегодня можно назвать участие в гражданском и промышленном строительстве в рамках Экспо-2017, возведение экологичного и энергоэффективного «Зеленого квартала», строительство Назарбаев интеллектуальных школ и колледжей мирового уровня, сухого порта «Хоргос-Восточные ворота», инфраструктурное строительство в рамках программы «Нурлы Жол» и т.д.



КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2015

4 марта 2015 г. в г. Атырау в отеле «Renaissance Hotel Atyrau» Союз сервисных компаний Казахстана провел свою IV Ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис – 2015: нефтегазовое строительство и инжиниринг»

Актуальность и значимость этого мероприятия продиктовано тем, что в настоящее время начинается реализация нескольких крупных проектов в нефтегазовой индустрии Казахстана, таких как строительство Завода третьего поколения компании «Тенгизшевройл» (бюджет около 40 млрд. долларов США), расширение Карачаганакского месторождения – КЕР фаза 1 (бюджет более 10 млрд. долларов США), строительство новых комплексов на месторождениях Дунга компании «Маерск Ойл Казахстан» (бюджет около 1 млрд. долларов США), Ченаревское компании «Nostrum Oil-Gas plc» и других компаний.

Данная конференция была посвящена вопросам строительных и инжиниринговых подрядов на вышеуказанных месторождениях, которые обсуждались с руководителями ТОО «Тенгизшевройл», Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В., Норт Каспиан Оперейтинг Компани (NCOC), Маерск Ойл Казахстан, EPC-подрядчиков и государственных органов.

Министерство энергетики РК оказало официальную поддержку данному мероприятию.

В рамках конференции были подписаны меморандумы между Министерством энергетики РК и Союзом сервисных компаний Казахстана; между Министер-

ством энергетики РК и Национальной палатой предпринимателей Казахстана; между компанией «Eaton» и компанией «Сентек»; между компаниями «Siemens» и членом Союза сервисных компаний Казахстана – компанией «Казтурборемонт»; между корейской компанией «DK LOK» и СП «ДК ЛОК Казахстан»; между компанией «Tenaris» и АО НК «КазМунайГаз».

Развернутый материал о работе конференции будет опубликован в следующем номере журнала. Программа мероприятия и презентации, которые были представлены на конференции, доступны на сайте www.kazneftegazservice.com

KAZNEFTEGAZSERVICE-2015

The Association of service companies of Kazakhstan hosted its IV Annual Kazneftegazservice-2015 Conference devoted to the construction and engineering in the oil & gas sector. This event was held on March 4, 2015 at the Renaissance Atyrau Hotel

The actuality and importance of this event is dictated by the forthcoming execution of the several large projects in oil & gas sector of Kazakhstan. \$40 billion worth Future Growth Project of Tengizchevroil, \$10 billion worth Karachaganak Expansion Project (phase 1) and the \$1 bn worth construction of new facilities project in the Dunga oil field by Maersk Oil Kazakhstan Company and others are about to start.

This conference was devoted to the construction and engineering issues related to the above-mentioned projects which were discussed with the management of Tengizchevroil LLP, Karachaganak Petroleum Operating B.V., North Caspian Operating Company (NCOC), Maersk Oil Kazakhstan, EPC contractors and government agencies.

The Conference was held under the aegis of the Ministry of

Energy of the Republic of Kazakhstan which officially supported this event.

The Memorandums between the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan and the Association; between the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan and the National Chamber of Entrepreneurs of Kazakhstan; between Eaton and Sentek companies; between Siemens and Kazturboremont companies; between the Korean DK LOK Company and DK LOK Kazakhstan JV; between the Tenaris company and KazMunayGas NC JSC were signed within the Conference.

More detailed material about the conference will be published in the next issue of the magazine. The program of events and presentations which were presented at the conference are available on the website www.kazneftegazservice.com

Мы видим большой потенциал сотрудничества между нашими странами

Яцек Ключковски, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Польша в Республике Казахстан рассказывает о казахстанско-польском сотрудничестве



ЯЦЕК КЛЮЧКОВСКИ
Чрезвычайный и Полномочный Посол
Республики Польша
в Республике Казахстан

Г-н Ключковски, каким Вы видите текущий статус и перспективы участия польских компаний в различных индустриальных проектах Казахстана?

Прежде всего, необходимо учитывать размер экономик Польши и Казахстана, значение взаимного товарооборота и расстояние между нашими странами. Польша считается страной со средней экономикой, и она пока является не самой развитой экономикой. Но, у Польши имеется потенциал в Европейском союзе, в котором по темпам развития экономики Польша занимает 9-12 место среди стран, входящих в Европейский союз. Польша не входит в пятерку крупнейших стран ЕС, но наша страна развивается довольно быстро. Нам удалось избежать кризисных явлений в экономике, в отличие от многих экономик некоторых европейских стран. У нас очень быстро развивается международное сотрудничество, торговля и экспорт. Казахстан рассматривается нами как интересный и надежный партнер, несмотря на расстояние между нашими странами. Для развития взаимной торговли имеются маршруты, по которым можно производить поставку наших товаров. Казахстан является важным и перспективным экономическим партнером для Польши. На протяжении нескольких лет экономическое сотрудничество между Польшей и Казахстаном динамично развивается. Растет также участие польских компаний на казахстанском рынке. Данные показатели показывают значимость экономического сотрудничества с Казахстаном. Экспорт из Польши является довольно стабильным, несмотря на то, что в Казахстане в прошлом году произошла девальвация тенге. Но, несмотря на сложности, которые возникают по геополитическим причинам и в рамках процесса по Евразийской интеграции,

которые поощряют товарообмен внутри ЕвразЭС, наш экспорт остается на стабильном уровне. Польский экспорт измеряется на уровне 600 млн. долларов США в год. Мы гордимся тем, что данный объем экспорта сохранился в 2014 году. Мы видим, что в наше с Казахстаном экономическое сотрудничество вовлечено порядка 150 различных польских компаний. Если брать более широкий товарообмен, то в него вовлечено порядка 1500 польских компаний. Это компании, которые занимаются всевозможным экспортом и компании, которые работают на более высоком уровне. Те 150 компаний, о которых я говорил ранее, создали совместные предприятия или открыли свои представительства в Казахстане. То есть, речь идет о компаниях, которые ведут стабильный бизнес, который носит долгосрочный характер, и имеют постоянные деловые отношения с казахстанскими компаниями. Если рассматривать экспорт в разрезе, то можно увидеть, что польские компании, в основном, представлены мелкими или средними компаниями. Польский малый и средний бизнес имеет большое значение для экономики страны, что помогло избежать кризиса и рецессионных явлений, поскольку он лучше и быстрее адаптируется к кризисным ситуациям. Что касается польских инвестиций в Казахстане, то статистика не является достаточно полной, поскольку часть польских фирм выходит на Казахстан напрямую, а часть компаний выходит через своих партнеров из других стран. Наиболее ярким примером польских инвестиций можно назвать инвестиции польской группы

В общем, мы довольны уровнем экономического сотрудничества между нашими странами. Что касается объемов инвестиций в Казахстан, то основное внимание сейчас уделяется созданию совместных предприятий

компаний «Полфарма», которые были вложены в фармацевтическую отрасль Казахстана. Эта компания является мажоритарным акционером в казахстанской компании «Химфарм», которая является крупнейшим производителем лекарственных препаратов в Казахстане. Эти инвестиции являются очень перспективными и сотрудничеством довольны, как казахстанская, так и польская стороны. Имеются также инвестиции в нефтяной промышленности, но они не имеют какого-либо важного значения ни для Польши, ни для Казахстана. Мы стараемся сотрудничать в тех сферах, в которых мы достигли определенных успехов. К таким отраслям относятся фармацевтика, дорожное и промышленное строительство, мебельная, химическая отрасль. Необходимо развивать межрегиональное сотрудничество в тех сферах, в которых наши страны сильны. Например, Польша имеет большой опыт по переработке продовольствия и развитое сельское хозяйство. Если рассматривать сельское хозяйство, то можно отметить хорошо развивающийся экспорт польских яблок в течение последних трех лет. В польском экспорте имеется машинное оборудование для горнорудной промышленности. Это направление развивается в течение последних 20 лет. В общем, мы довольны уровнем экономического сотрудничества между нашими странами. Что касается объемов инвестиций в Казахстан, то основное внимание сейчас уделяется созданию совместных предприятий. Если возвратиться к нефтегазовой промышленности, то мы не можем сравниться с голландскими, итальянскими, норвежскими и британскими нефтесервисными компаниями, у которых есть и опыт и технологии. В Польше разработаны механизмы поддержки частных компаний по мере наших возможностей и при наличии разумной целесообразности для таких инвестиций. Тем не менее, на Тенгизе работали польские сервисные компании. Я не знаю про текущий статус строительства завода по производству каучука в г. Атырау, но насколько мне известно, одна польская компания старалась участвовать в этом проекте.

Если абстрагироваться от крупных проектов, то Казахстан и Польша имеют интерес во взаимной торговле. Расскажите, пожалуйста, что было сделано для того, чтобы увеличить товарооборот между нашими странами?

Согласно нашей информации в настоящее время в Казахстане зарегистрировано около 160 компаний с польским капиталом, которые, согласно данным Польского Народного Банка,

по состоянию на конец первого квартала 2014 года, инвестировали в Казахстан в общей сложности 150 млн. долларов США. Польские компании на территории Казахстана представляют оборудование и услуги для нефтегазового сектора, спецтехнику для горнодобывающей промышленности, материалы, услуги и оборудование для строительной промышленности, фармацевтические продукты и медицинское оборудование, мебель и фурнитуру, сантехнику и керамику, косметические продукты и гигиенические средства, дорожно-строительную технику, оборудование и услуги для энергетической и пищевой промышленности, сельхозтехнику и электротехнику, а также информационные услуги. Тем не менее, мы видим дополнительные возможности для торговли и инвестиционного сотрудничества между польскими и казахстанскими компаниями.

Польские компании готовы предложить своим партнерам высококачественные, инновационные, конкурентоспособные товары и технологии, которые могут быть использованы в процессе динамичного развития экономики Казахстана и уже получили признание на казахстанском рынке. Польша заинтересована не только в увеличении присутствия польских компаний на казахстанском рынке, но и приглашает казахстанских предпринимателей к активному сотрудничеству на территории Польши. В этом контексте, хотелось бы упомянуть о льготных условиях для инвесторов в специальных экономических зонах Польши и добавить, что инвестиции в Польшу дают доступ к единому рынку Европейского Союза.

Структура товарооборота между двумя странами остается достаточно стабильной, а изменениям подвергается удельный вес товарных позиций. В структуре казахстанского экспорта в Польшу преобладают углеводородное сырье, продукция химической промышленности, а также сельского хозяйства. Основными статьями импорта из Польши в Казахстан остаются машины и оборудование, электроприборы, гигиеническая и косметическая продукция, лекарственные препараты и медтехника, продукты животноводства и растительного происхождения, синтетические материалы и изделия из резины, продукция химической промышленности, а также продовольственные товары.

Согласно польским статистическим данным, внешнеторговый оборот между Польшей и Казахстаном по итогам января – ноября 2014 года составил 2 034 142,4 тыс. долларов США. По сравнению с этим же периодом 2013 года

объем взаимной торговли Польши и Казахстана в январе-ноябре 2014 года увеличился на 86,0%. Экспорт из Казахстана составил 1 519 660,2 тыс. долларов США, а импорт Казахстана из Польши составил 514 482,2 тыс. долларов США.

В последние годы интерес польского бизнеса к Казахстану растет. Это, несомненно, связано с активными мерами поддержки иностранных инвесторов. Польские предприниматели считают казахстанский рынок перспективным. Этому способствуют инициативы руководства обеих стран, целью которых является поддержка развития сотрудничества польских и казахстанских фирм.

Казахстан, согласно решению Министерства Экономики Республики Польша, является одним из семи наиболее перспективных рынков для продвижения польского экспорта (в рамках системного проекта «Продвижение польской экономики на международных рынках»). В 2013 и 2014 году в Казахстане проводилась интенсивная промо-деятельность, направленная на продвижение польского экспорта. Программа продвижения так называемого общего направления реализовалась для предпринимателей в сфере таких сферах, как нефтехимия, энергетика, горнодобывающая промышленность, экологические технологии, сельское хозяйство, мебельная промышленность, косметика, медицинское оборудование и фармацевтика.

Начиная с 2012 по 2014 год, Министерством экономики на казахстанском рынке реализовались программы для продвижения оборонной промышленности, строительной отрасли, машиностроения и горно-шахтного оборудования. Программы продвижения польского экспорта на перспективных рынках основаны на рекламных мероприятиях, в том числе

Польша не хотела бы потерять свою нишу по поставке машинного оборудования для казахстанской горнорудной промышленности. Данная ниша была занята еще с советских времен

участии польских фирм в отдельных выставках, конференциях, семинарах, организации бизнес встреч с партнерами и ознакомительных поездок журналистов, рекламных компаний в средствах массовой информации. Кроме того, в рамках вышеуказанных программ Министерство экономики оказывает финансовую помощь польским компаниям.

Польские бизнесмены заинтересованы в развитии сотрудничества с Казахстаном в нефтегазовом секторе и в области разведки и добычи энергоносителей. Перспективными направлениями являются хозяйственно-продовольственная переработка, производство продуктов питания, а также поставки машин и оборудования. Важной сферой сотрудничества являются строительный сектор, фармацевтика, возобновляемые источники энергии, технологии охраны окружающей среды, телеинформационные услуги, химическая, автомобильная, горнодобывающая и оборонная промышленность.

Польша не хотела бы потерять свою нишу по поставке машинного оборудования для казахстанской горнорудной промышленности. Данная ниша была занята еще с советских времен. Польские бренды (Загнам-Легмет, Фамур) известны среди казахстанских шахтеров Карагандинской и Восточно-казахстанской областей, которые знают нашу технику и доверяют ей. Эти поставки горнорудной техники и оборудования продолжают с 80-х годов прошлого столетия. Эти связи нам необходимо укреплять. То же самое можно сказать и про аграрный сектор. Появился ряд проблем, возникший в 2014 году. Он связан с транзитом польских продовольственных товаров (фрукты, овощи, мясо) через территорию Российской Федерации. Мы опасаемся, что возникшие ограничения негативно повлияют на объемы поставок нашей продукции в Казахстан. Польша, конечно, заинтересована в решении этих вопросов. Хотелось бы, чтобы эти ограничения были устранены в текущем году.

Какова роль Польско-Казахстанской торгово-промышленной палаты, которая была создана 17 января 2008 года? Какие инициативы и мероприятия были проведены польской стороной для укрепления сотрудничества с казахстанскими компаниями?

Эта палата объединяет те польские компании, которые имеют в Казахстане представительства и работают в рамках не одного контракта, а имеют более долгосрочные планы.

Палата помогает найти партнеров, как для польских, так и для казахстанских компаний. Я бы сказал, что данная палата больше ориентирована на малые и средние компании, нежели, чем на крупный бизнес. Есть также другая организация, работающая для развития казахстанско-польского бизнеса. Она ставит перед собой цель по развитию новых и крупных проектов. Более подробная информация об этой организации имеется на сайте Посольства Республики Казахстан в Республике Польша. В ноябре 2014 года они провели большое мероприятие для 30 крупных компаний, работающих в банковском, сельскохозяйственном, авиационном и строительном секторах, которые пока еще не работают в Казахстане. В рамках их работы планируется создать польско-казахстанский кластер «Польша-Казахстан-Европа». Туда будут вовлечены не только польские, но и европейские компании. Так что для развития торговли между нашими странами прилагают усилия две организации.

Правительство Казахстана приглашает иностранных инвесторов, которые желают создать совместные предприятия и организовать новое производство в Казахстане. Какие отрасли были бы интересны для польских компаний?

Есть определенный интерес работать в области возобновляемой энергии в рамках программы «Green Evo» (Зеленая эволюция), в которую вовлечено много компаний, выражающих заинтересованность работать с Казахстаном. Тут мы больше заинтересованы в установлении межгосударственных проектов. Что касается компаний, то большая часть представлена сервисными компаниями. Новые технологии в области машиностроения являются одним из перспективных направлений. Польша заинтересована в укреплении торгово-экономических связей с Казахстаном. Именно инвестиции являются своего рода гарантом и стабилизатором этих отношений. Но, опять-таки надо понимать, что в Польше нет избытка капитала, и иметь в виду, что экспорт польского капитала начал проводиться относительно недавно. И экспорт капитала был больше ориентирован на соседей по ЕС, поскольку в ЕС более понятные правила, лучшая защищенность и т.д. Сюда нужно включить и товарооборот с ЕС, который является достаточно большим. Инвестиции, которые всегда сопровождают товарооборот, они также имеют свою почву для развития. Польша, будучи членом ЕС, является развитой страной, и в сравнении с другими странами так называ-

емой «новой» Европы, Польша является активным инвестором. Но, если сравнивать Польшу с крупными европейскими странами, то нам до этих стран далеко. Но, конечно, нам необходимо развивать инвестиции. Политические отношения также влияют на развитие торгово-экономических отношений. Мы надеемся, что встреча на уровне Президентов наших стран состоится в ближайшее время, поскольку крупные проекты нуждаются в политической поддержке.

21 ноября 2014 года проводился Польско-Казахстанский экономический форум. Какие были ожидания от этого форума, и какие результаты были достигнуты по его итогам?

21 ноября 2014 года в г. Астана состоялось VI заседание Казахстанско-Польской Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, которое с польской стороны возглавили г-н Януш Пехочиньский, Вице-Премьер-министр Польши, Министр экономики, а с казахстанской стороны – г-н Р. Жошыбаев, Первый заместитель Министра иностранных дел Республики Казахстан. На данном мероприятии предприниматели имели возможность ознакомиться с инвестиционными возможностями обоих государств, а также наладить непосредственный контакт во время двусторонних переговоров.

Также был обсужден ряд предложений по сотрудничеству в различных сферах экономики, в том числе, в энергетическом секторе (в области транспортировки нефти из Казахстана, усиления сотрудничества в добывающем секторе, в области поставок современных горнодобывающих машин и оборудования, технологий по эксплуатации и системам безопасности, ядерной энергетики), в области строительства (продолжение в 2015 г. реализации в Казахстане Программы по продвижению строительной отрасли Министерства экономики Республики Польша), в сфере транспорта (открытия постоянного интермодального железнодорожного сообщения «Западный Китай – Казахстан – Западная Европа», сотрудничество в области морского дела), в области охраны окружающей среды (поставки современных «зеленых» технологий и решений на казахстанский рынок, в том числе предпринимателями, участвующими в польской программе «Green Evo») и т.д.

Более того, польская сторона выразила заинтересованность в подготовке и организации «ЭКСПО-2017» в г. Астана. Польская сторона уверена, что реализация инвестиционных про-

ектов, связанных с подготовкой Казахстана к «ЭКСПО-2017», создаст дополнительные возможности для развития сотрудничества между польскими и казахстанскими предприятиями.

Казахстанская сторона сообщила о своей заинтересованности в налаживании сотрудничества с польскими компаниями, намеренными инвестировать в приоритетные секторы в рамках «Государственной программы индустриально-инновационного развития Казахстана на 2015-2019 годы», в том числе, в инвестиционные проекты на территории специальных экономических зон в Казахстане. В 2014 году мы наблюдали большое оживление в деловых контактах между казахстанскими и польскими компаниями. Это касается и данного форума. Также была организована поездка более 30 компаний Советом Польско-Казахстанского бизнеса под эгидой Посольства Казахстана в Польше. На продовольственную ярмарку «WorldFood», которая проводилась в г. Алматы, приехало более 40 польских компаний. После Казахстана и России, Польша была второй или третьей страной по количеству участвовавших компаний. На строительной выставке «KazBuild» участвовало порядка 25 польских компаний. Таким образом, можно констатировать факт возросшей деловой активности между нашими странами именно в 2014 году.

Ваши пожелания для Союза сервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE»?

Желаю Вам, чтобы Вы помогли нашим партнерам в Польше и Казахстане найти друг друга. Пусть Ваша организация сможет помогать бизнесу и рассказывать о Казахстане, его планах и о новой экономической политике, к которой в Польше проявили большой интерес. Мы тоже присматриваемся к планам развития Казахстана до 2050 года. Мы уверены, что Казахстан будет развиваться в последующие годы, а это является основой для сотрудничества между нашими странами и нашими компаниями. Желаю Вашему журналу дальнейших успехов, чтобы на его страницах предприниматели всегда находили нужную и полезную для них информацию. Предлагаю Вам плотнее сотрудничать с нашим отделом по содействию торговле и инвестициям, которые тоже ведут активную информационную деятельность.

**Благодарю Вас за интересную беседу!
Беседовал Дауржан Аугамбай KS**

Forbes

KAZAKHSTAN

ПОДПИШИТЕСЬ НА 12 МЕСЯЦЕВ

и вы получите:

- Гарантированную доставку каждого номера по любому указанному адресу по всему Казахстану
- 2 номера приложения Forbes Woman и 2 номера приложения Forbes Life бесплатно



По всем вопросам обращайтесь
в отдел подписки:
Тел.: +7(727) 315 04 11 (103)
Сот.: +7 701 675 55 28
salykpayeva@forbes.kz
Дина Салыкпаева



Бланк заказа

Ф.И.О. _____

Телефон _____

Электронная почта _____

Город _____

Улица _____

Дом _____ Офис/Квартира _____ Этаж _____

Организация _____

Я подписываюсь:
 12 номеров журнала. Стоимость 12 240 тенге

We see the great potential for the co-operation between our countries

Jacek Kluczkowski, Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of the Republic of Poland in the Republic of Kazakhstan shares his vision regarding cooperation between Kazakhstan and Poland



Mr. Kluczkowski, how do you evaluate the current status and prospects of participation of the Polish companies in various industrial projects in Kazakhstan?

First of all, it is necessary to consider the size of the economies of Poland and Kazakhstan, figures of mutual trade turnover and the distance between our countries. Poland is considered as the country with an average-sized economy, and it is still not the most advanced economy. However, Poland has a potential in the European Union, where Poland is ranked at 9-12th place among the countries of the European Union based on the pace of its economic development. Poland is not among the five largest EU countries, but our country is developing quite fast. We were able to avoid the crisis in the economy, unlike many of the economies of the EU countries. International cooperation, trade and export are developing very rapidly in our country. Kazakhstan is considered as an

interesting and reliable partner from our perspective, despite the distance between our countries. There are the routes that ensure the supply of our products for the development of mutual trade. Kazakhstan is an important and promising economic partner for Poland. For several years, the economic cooperation between Poland and Kazakhstan is developing dynamically. There is also the increasing participation of Poland companies in the Kazakhstan market. These figures show the importance of economic cooperation with Kazakhstan. Export from Poland is quite stable, despite the fact that last year Kazakhstan faced Tenge devaluation. Despite the difficulties that arise due to geopolitical reasons and Eurasian integration process, which promote the exchange of goods within the EurAsEC, our export remained at a stable level. Polish export is amounted to USD 600 mln. per year. We are proud that we kept the same figures in 2014. We see that approximately 150 different Polish companies are involved into economic cooperation with Kazakhstan. If it comes to a broader commodity exchange, then it involves about 1,500 Polish companies. These are the companies engaged in all kinds of export and companies that operate at a higher level. Those 150 companies I mentioned earlier established the joint ventures or opened representative offices in Kazakhstan. In other words, we are talking about the companies with the stable business, based on the long-term approach, and they have constant business relationships with the companies in Kazakhstan. When considering the export in section, we can see that the Polish companies are mostly represented by small or medium-sized companies. Polish small and medium business is of great importance for the national economy, which helped to avoid a crisis and recessionary effects, because it can adapt to the cri-

sis situation easier and quicker. As for the Polish investments to Kazakhstan, the statistics is not quite complete, since some part of the Polish firms works in Kazakhstan directly, but some companies address to their partners from other countries. The most striking example of Polish investments was shown by the «Polfarma» Investment Group of Companies that invested in the pharmaceutical industry of Kazakhstan. This company is a majority shareholder of Khimpharm – a local company, largest drug producer in Kazakhstan. These investments are very promising and both Kazakh and Polish parties are delighted by this cooperation. There are also investments in the oil industry, but they do not have any importance both for Poland and Kazakhstan. We are trying to work in those areas, where we achieved some progress. These industries include pharmaceuticals, road and industrial construction, furniture and chemical industry. We need to develop inter-regional cooperation in the spheres, where our country has the strong positions. For example, Poland has an extensive experience in food processing and developed agriculture. When it comes to the agriculture, the export of Polish apples is quite remarkable in the past three years. Poland exports machinery for the mining industry. This trend is developing for the past 20 years. In general, we are satisfied with the level of economic cooperation between our countries. With regard to the volume of investments in Kazakhstan, the focus is now on joint venture establishment. If you go back to the oil and gas industry, it cannot be compared with the Dutch, Italian, Norwegian and British oilfield services companies, which have experience and technology at the same time. In Poland the support mechanisms are developed for private companies to the extent of our ability and with the reasonable expediency for such investments. Nevertheless, Polish service companies worked at Tengiz oilfield. I am not aware of a current status of rubber plant construction in Atyrau, but as far as I know, one Polish company tried to participate in this project.

Setting aside the major projects Kazakhstan and Poland have an interest in developing the mutual trade. Please, tell us what has been done in order to increase the trade turnover between our countries?

According to our information, about 160 companies with Polish capital are currently registered in Kazakhstan, and according to the National Bank of Poland, they invested USD150 mln. in Kazakhstan as of the end of 1Q 2014. Polish companies in Kazakhstan supply the equipment and services

for the oil and gas sector, special equipment for the mining industry, materials, services and equipment for the construction sphere, pharmaceutical products and medical equipment, furniture and fittings, sanitary ware and ceramics, cosmetics and hygiene products, road construction machinery, equipment and services for the energy and food industry, agricultural machinery and electrical engineering, as well as the information services. Nevertheless, we see additional opportunities for trade and investment cooperation between Polish and Kazakh companies.

Polish companies are ready to offer our partners a high-quality, innovative and competitive products and technologies that can be used in the dynamic development of Kazakhstan's economy and which has already gained recognition in Kazakhstan's market. Poland is interested not only in increasing the presence of its companies in Kazakhstan, but also invites the Kazakh businessmen to ensure an active cooperation in the territory of Poland. In this context, I would like to mention the favorable conditions for investors in special economic zones in Poland and to add that the investments in Poland give access to the single market of European Union.

The structure of trade between the two countries remains fairly stable, and only a relative share of commodity positions might change. The structure of Kazakhstan's exports to Poland is dominated by the hydrocarbons, chemical products, as well as the agricultural goods. The main import from Poland to Kazakhstan consists of machinery and equipment, electrical appliances, hygienic and cosmetic products, medicines and medical equipment, livestock products and plant-derived plastics and rubber products, chemical products, and food products.

According to Polish statistics, the trade turnover between Poland and Kazakhstan in January – November 2014 amounted to USD 2 bn. Compared to the same period of 2013, the volume of mutual trade between Poland and Kazakhstan increased by 86.0% in January – November 2014. Export from Kazakhstan amounted to USD 1.5 bn, while Kazakhstan's import from Poland equals to USD 514.4 mln.

Interest of Polish business in Kazakhstan started growing recently. This is undoubtedly due to the active support measures for the foreign investors. Polish entrepreneurs consider the Kazakhstan's market as perspective one. This is facilitated by the initiatives of both countries, the purpose of which is to support the development of cooperation between Polish and Kazakh companies.

Kazakhstan, according to decision of the Ministry of Economy of the Republic of Poland, is one of the seven most prospective markets for the promotion of Polish export (within the limits of Systematic Project «Promotion of Polish Economy in the International Markets»). In 2013 and 2014 Kazakhstan experienced extensive promotional activities, aimed at the advancement of Polish export. The promotion program for the so-called general direction implemented for entrepreneurs in areas such as petrochemicals, energy, mining, environmental technology, agriculture, furniture industry, cosmetics, medical devices and pharmaceuticals.

Starting from 2012 to 2014, the Ministry of Economy had implemented a program to promote the defense industry, construction industry, machinery and mining equipment in Kazakhstan's market. Polish export program in the prospective markets is based on promotional activities, including the participation of Polish companies in some exhibitions, conferences, workshops, business meetings with partners and study visits of the journalists, advertising campaigns in mass media. In addition, as part of above specified programs, the Ministry of Economy provides the financial assistance for the Polish companies.

Polish businessmen are interested in cooperation with Kazakhstan in the oil and gas sector and in exploration and production of energy resources. Promising areas include construction, food processing and production, as well as supply of the machinery and equipment. The important spheres of cooperation include construction, pharmaceuticals, renewable energy, environmental technology, communication services, chemistry, automotive, mining and defense industries.

Poland would not wish to lose its niche in the machinery supply for the Kazakhstan mining industry. This niche was traditionally occupied back from the Soviet era. Polish brands (Zagnam-Legmet, Famur) are well known by the local miners from Karaganda and Eastern regions, as they learned our technologies and have a confidence in its durability. These supplies of mining machinery and equipment continue since 80-s of the last century. We need to strengthen these links. The same can be said about the agricultural sector. There are number of problems that arose in 2014. It is associated with the transit of Polish food products (fruits, vegetables, meat) through the territory of the Russian Federation. We fear that the resulting limitations will negatively affect the volume of deliveries to Kazakhstan. Of course, Poland is interested in resolving these issues. We would really appreciate if these restrictions would be eliminated in the current year.

What is the role of the Polish-Kazakhstan Chamber of Commerce and Industry, which was established on January 17, 2008? What initiatives and activities have been carried out by the Polish party to strengthen the cooperation with Kazakhstani companies?

➤ This Chamber unites the Polish companies, having the representative offices in Kazakhstan and which are not limited just working under one contract, but having more long-term plans. The Chamber helps to find partners for the companies from Poland and for the local ones. I would say that this Chamber is rather focused on small and medium-sized companies, than on the large-scale business. There is also another organization, working for the development of Kazakh-Polish business. It aims at developing new big projects. For more information about such organization, please address to the website of the Embassy of the Republic of Kazakhstan in the Republic of Poland. In November 2014, they had a large event for 30 major companies, operating in the banking, agriculture, aviation and construction sectors, which are not working in Kazakhstan yet. As a part of their work, it is planned to establish the Poland-Kazakhstan cluster «Poland-Kazakhstan-Europe». It will gather not only Polish companies, but also the European businesses. Therefore, two organizations make the efforts in developing the trade between our countries.

The Government of Kazakhstan invites the foreign investors, wishing to set up the joint ventures and to establish new production facilities in Kazakhstan. What industries would be interesting for the Polish companies?

➤ There is a certain interest in the renewable energy within the framework of the program «Green Evo» (Green Evolution), which involves many companies, interested in working with Kazakhstan. In this point, we are more interested in establishing the interstate projects. As for the companies, most of the presented companies are the service ones. New technologies in the area of engineering belong to the promising areas. Poland is interested in strengthening the trade and economic relations with Kazakhstan. Investments are a kind of guarantor and stabilizer for these relations. Again, we shall understand that Poland does not have the capital surplus, and therefore, the export of Polish capital was started quite recently. Such export was more focused on the EU neighbors, since the EU has more understandable rules, better protection and etc. It also concerns the trade turnover with EU,

which is large enough. Investments that always accompany the trade, also have their own way for the development. Poland, being the EU member, is considered as a developed country, and in comparison with other countries in the so-called «new» Europe, Poland is an active investor. But, if you compare Poland with the major European countries, we are still quite far from them. Of course, we need to develop the investments. Political relations also affect the development of trade and economic relations. We hope that the meeting of the Presidents of our countries will be held in the near future, since the large projects need their political support.

The Kazakhstani-Polish Economic Forum was held on November 21, 2014. Please, tell us about the expectations from this Forum, and what results have been achieved upon its completion?

➤ On November 21, 2014, Astana hosted VI session of the Kazakhstani-Polish Intergovernmental Commission on Economic Cooperation. Polish delegation was headed by Mr. Janusz Pehoczinski, Deputy Prime Minister of Poland, Minister of Economy, and the Kazakhstan was represented by Mr. R. Zhoshybayev, First Deputy Minister of Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan. The entrepreneurs had an opportunity to get acquainted with the investment opportunities in both countries, as well as to establish the direct contacts during bilateral negotiations during the event.

A number of proposals for cooperation in various sectors of the economy's, including the energy sector (oil transportation from Kazakhstan, strengthening cooperation in the mining sector, supply of modern mining machinery and equipment, operation technologies and safety systems, nuclear energy), construction business (implementation of the Program to promote the construction industry will be continued in 2015 in Kazakhstan by the Ministry of Economy of the Republic of Poland), transport sector (opening a permanent intermodal rail service «Western China – Kazakhstan – Western Europe», cooperation in the area of maritime affairs), environmental protection (supply of modern «green» technologies and solutions to the Kazakhstan market, including the entrepreneurs, involved in the Polish Program «Green Evo») and etc.

Moreover, the Polish party expressed an interest in preparation and organization of «EXPO-2017» in Astana. The Polish party is convinced that the implementation of investment projects, related to preparation of «Expo-2017» by Kazakhstan, will create the additional opportunities for the cooperation between Polish and Kazakh companies.

Political relations also affect the development of trade and economic relations. We hope that the meeting of the Presidents of our countries will be held in the near future, since the large projects need their political support

The Kazakh authorities have shown their interest in establishing the cooperation with Polish companies, intending to invest in priority sectors within the framework of the «State Program of Industrial and Innovative Development of Kazakhstan for 2015-2019», including the investment projects in the special economic zones of Kazakhstan.

In 2014, we observed the revival of the business contacts between Kazakhstan and Polish companies. This can be also applied to the Forum. A trip for more than 30 companies was organized by the Board of the Polish-Kazakhstan business under the auspices of the Embassy of Kazakhstan in Poland. More than 40 Polish companies arrived to the «WorldFood», Food Fair held in Almaty. Poland was the second or the third country in the number of participating companies, after Kazakhstan and Russia. «KazBuild» Construction Exhibition attracted about 25 Poland companies. Therefore, we remarked the fact of increased business activity between our countries in 2014.

What do you wish the Association of service companies of Kazakhstan and the readers of KAZSERVICE Magazine?

➤ I wish you to assist our partners in Poland and Kazakhstan finding each other. I hope your organization would help the businesses and to spread the news about Kazakhstan, its plans and the New Economic Policy, which is very interesting for Poland. We are also surveying the development plans of Kazakhstan until 2050. We are confident that Kazakhstan will experience the development in coming years, and this is the basis for cooperation between our countries and our companies. I wish your magazine to continue its successful activities and I hope that the entrepreneurs will always find the necessary and useful information, by reading the magazine. I suggest you to work closely with our department of trade and investment promotion, which also have an active information activities.

*Thank you for the interesting conversation.
Interviewed by Daurzhan Augambay KS*

КАК СОВМЕСТИТЬ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С КЛИМАТОМ И ЭНЕРГЕТИКОЙ?

Основными темами, обсуждавшимися в ходе IX Энергетического форума, проходившего в г. Карпач, стали воздействие геополитической ситуации на энергетическую безопасность, а также экономические последствия политики ЕС в области изменения климата



МИКОЛАЙ ТАУБЕР
Старший координатор сотрудничества со странами Центральной Азии, Южного Кавказа и Турции, Институт Восточных исследований

В то время, как участники обсуждали будущее энергетического сектора, структуру энергетики, возобновляемые источники энергии или транспортную инфраструктуру, в Парламенте Польши заслушивали законопроект «Об использовании угля», что сделало данную тему самой привлекательной, но в то же время, спорной во время дискуссий, проводившихся на форуме. На конференции присутствовало более 300 гостей из более, чем десяти стран мира.

Союз сервисных компаний Казахстана (KAZSERVICE) принял участие в этом мероприятии в качестве медиа-партнера, причем Дауржан Аугамбай, Генеральный директор KAZSERVICE, также выступил с речью на специальной сессии, посвященной Казахстану.

В октябре 2014 года лидеры ЕС собрались на саммите в Брюсселе, чтобы принять политику в области изменения климата и энергетики до 2013 года, которая предусматривает цели по сокращению выбросов парниковых газов на 40%, по сравнению с уровнем 1990 года, а также

достижение 27%-го уровня использования возобновляемых источников энергии. Менее экономически состоятельные государства-участники, включая Польшу, не будут нести расходы на амбициозную политику в области изменения климата, наравне с более богатыми государствами.

Паскаль Шарио, руководитель Enerdata, предоставил обзор последних изменений в энергетическом секторе. Доклад европейских экспертов показал, что амбициозные цели в области изменения климата ЕС приводят к увеличению доли газа, возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и ядерной энергии, за счет сокращения доли угля.

Представители энергоемких отраслей Польши, в основном, скептически отнеслись к совместному решению вопросов, связанных с изменением климата и инвестициям в возобновляемые источники энергии. Президент KGHM Герберт Вирт заявил на первом пленарном заседании о том, что энергетический сектор Польши невозможно поддержи-

вать лишь за счет использования угля. Ссылаясь на это заявление, Марсин Москалевич, руководитель PERN, говорил о возможностях, которые открываются для горнодобывающей отрасли Польши благодаря газификации угля, а также подчеркнул важность и значение защиты окружающей среды. Кристофер Хюн, Председатель Committee Zilkha Biomass Energy Europe (Великобритания), указал на то, что энергетическая политика должна быть сосредоточена на обеспечении энергетической безопасности и защиты от изменения климата. По его словам, Польша проявляет излишнюю осторожность в плане энергетической безопасности вследствие своей зависимости от российского топлива. С другой стороны, страна должна не слишком полагаться на свою структуру энергетики, которая основана на угольной промышленности, поскольку именно возобновляемые источники энергии являются залогом энергетического благополучия Европы.

Менее экономически состоятельные государства-участники, включая Польшу, не будут нести расходы на амбициозную политику в области изменения климата, наравне с более богатыми государствами

Политические деятели, участвующие в Форуме, обратили внимание аудитории на то, что политика в области изменения климата ЕС доминирует над вопросом безопасности и цен на энергоносители. Конрад Шиманский, который был назван лучшим польским парламентарием в составе Европейского парламента в 2014 году по версии еженедельника «Polityka», утверждает, что вопросы по энергетике не поддерживаются в среде промышленников даже в Германии или Франции, а также поделился информацией, что проведение нынешней политики в области изменения климата является бессмысленной для за-

щиты окружающей среды. По его мнению, в 2030 году Европа будет отвечать за 4% от общего объема глобальных выбросов. Поэтому односторонние усилия ЕС означают то, что глобальных выбросов CO₂ будет меньше на 0,25%.

Ядвига Вишнеуска подчеркнула, что политика в области изменения климата поразит те сектора экономики, в которых задействовано свыше 600 000 человек. Интересно противопоставить данное заявление с тем, что сделал Габор Барания, который участвовал в переговорах по вопросам изменения климата в качестве представителя правительства Венгрии.



Страна должна не слишком полагаться на свою структуру энергетики, которая основана на угольной промышленности, поскольку именно возобновляемые источники энергии являются залогом энергетического благополучия Европы

Г-н Барания говорит о том, что с точки зрения венгерской стороны, данные вопросы не столь важны, поскольку стоимость их реализации будет незначительной, поскольку энергетическая политика Венгрии строится на основе ядерной энергии. Александр Град, вице-президент Tauron Polska Energia SA, указал на бесплодность полемики между сторонниками различных источников энергии, поскольку все эти источники являются востребованными. Вопрос, подлежащий рассмотрению, по мнению г-на Града, касается того, как задействовать все источники энергии и обеспечить их темп роста с учетом рыночных условий.

Ежи Петрович, заместитель министра экономики, рассказал об изменениях в правовых рамках, касающихся политики в области изменения климата ЕС. Цель закона о возобновляемых

источниках энергии, принятого парламентом Польши 16 января 2015 года является достижением, как минимум, 15%-ой доли возобновляемых источников энергии в конечном потреблении энергии в 2020 году. Проект поддерживает нынешнюю систему, основанную на «зеленых» сертификатах для существующих установок ВИЭ. По словам г-на Петровича, закон предназначен для достижения целей, поставленных в рамках пакета мер в области изменения климата ЕС и он призван обеспечить стабильность энергетического сектора Польши. По словам Ярослава Вайера, возобновляемые источники энергии станут доступнее и дешевле, в силу благоприятных норм и предписаний, а также наличия субсидирования этой сферы.

Нужно ли нам использовать пакет мер для проведения структурных изменений в модели

польской энергетической промышленности, вместо того, чтобы бороться против политики ЕС в области изменения климата, поскольку результат, скорее всего, уже предрешен? Как изменить польскую экономику таким образом, чтобы стало возможным использование ВИЭ или, по крайней мере, не допустить потерь вследствие внедрения политики в области изменения климата? Такими были вопросы т аудитории к участникам одной из дискуссий на Форуме. Даже при том, что такие вопросы остались без должного ответа, они стали изюминкой дебатов в этом году.

Дауржан Аугамбай, представляющий KAZSERVICE и нефте-сервисную отрасль Казахстана, проинформировал о последних новостях из Казахстана и рассказал о казахстанской нефте-сервисной отрасли, а также пригласил иностранных партнеров принять участие в проектах, реализуемых в Казахстане. Он рассказал об особенностях местной промышленности и посоветовал иностранным партнерам, каким правилам они должны следовать, в случае, если они решат прийти на этот рынок. Кроме того, он высказал мнение местных компаний, которые планируют принять участие в проектах расширения, осуществляемые крупными операторами.

IX Энергетический форум, состоявшийся в городе Карпач 22-24 января 2015 года, был организован Институтом восточных исследований, организатором Экономического форума в г. Крыница. Свыше 300 лидеров из сферы политики и бизнеса, а также эксперты в области энергетики, приняли участие в 30 панельных сессиях, тематических блоках и презентаций. Региональное правительством Нижней Силезии стало основным партнером данного Форума. **KS**



АТЫРАУСКИЙ НПЗ
СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:
2013-2015
СИСТЕМА ПОКРЫТИЙ:
HEMPADUR LTC 15030
HEMPADUR 85671
HEMPADUR 15570
HEMPATHANE H5 55610

ЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ

- Применение в условиях высоких температур
- Удобство в нанесении
- Высокая химическая стойкость
- Увеличенные сроки эксплуатации
- Материалы со специальными свойствами

ЗАО "Хемпель" обеспечивает надежную антикоррозионную защиту ваших капитальных вложений и высокий уровень сервиса.



Посетите наш стенд на выставке
"Атырау Нефть и Газ" 2015
(14-16 апреля)
Стенд 48, Павильон 1





MIKOŁAJ TAUBER
Senior Coordinator
for cooperation
with Central Asia,
South Caucasus and Turkey
Foundation Institute
for Eastern Studies

HOW TO LIVE WITH THE CLIMATE AND ENERGY PACKAGE?

The impact of the geopolitical situation on the energy security and the economic consequences of EU's climate policy were the main topics discussed during the IX Energy Forum in Karpacz



When participants were talking about the future of the energy sector, the energy mix, renewable energy sources or transport infrastructure, the coal bill was debated in the Polish parliament, so the issue was most popular and also most controversial in Karpacz. Over 300 guests from about a dozen countries attended the conference.

Association of service companies of Kazakhstan (KAZSERVICE) took part as the Media Partner at this event and Daurzhan Augambay, General Director of KAZSERVICE spoke at the special section devoted to Kazakhstan.

In October 2014, EU leaders gathered at the Brussels summit adopted the climate and energy policy until 2013, which provides for a 40% greenhouse gas reduction target compared to 1990 level and a 27% renewable energy target. Less wealthy member states, including Poland, will not be charged the costs of an ambitious climate

policy on a par with the rich states.

Pascal Charriau, CEO of Enerdata, gave an overview of the current developments in the energy sector. A report by European experts has shown that the ambitious EU climate policy goals will result in increasing the share of gas, renewables and nuclear at the expense of coal.

Representatives of the Polish energy-consuming industry were mostly skeptical about the climate package and renewable energy investment. KGHM's President Herbert Wirth argued at the opening plenary session that the Polish energy sector based on coal is impossible to sustain. Referring to this statement, Marcin Moskalewicz, CEO of PERN, talked about the opportunities that had been opened for the Polish mining sector by coal gasification and stressed the importance of environmental protection. Christopher Huhne, Chairman of the Committee Zilkha Biomass

Energy Europe from the UK, pointed out that the energy policy should be focused on providing energy security and climate protection. According to him, Poland is over-sensitive to energy security because of its dependence on Russian fuel. On the other hand, it should not rely too much on its coal-based energy mix, as renewable energy sources are Europe's future.

Politicians participating in the Forum underlined that the EU's climate policy dominated over the issue of security and energy prices. Konrad Szymanski, who has been named the best Polish member of the European Parliament in 2014 by «Polityka» weekly, argued that the energy package is not supported by the industry even in Germany or France and the climate policy as it stands makes no sense for the environment. In his opinion, Europe in 2030 will be responsible for 4 percent of total global emissions. EU unilateral efforts mean there-



fore that global CO₂ emissions will be less by 0.25 percent.

Jadwiga Wisniewska stressed that the climate policy hits those sectors of the economy that employ more than 600,000 people. It is interesting to confront this statement with the one made by Gabor Baranyai who participated in the climate negotiations as the envoy of the Hungarian government. Baranyai said that from the Hungarian perspective the package is not really important, the cost of its implementation will be marginal because the Hungarian energy policy is based on nuclear energy.

Aleksander Grad, Vice President of Tauron Polska Energia SA, pointed out the aridity of polemics between supporters of different energy sources, because all of these sources are necessary. The issue worth considering – said Grad – is how to make it work so that all sources grow at a rate adjusted to market conditions.

Jerzy Pietrewicz, Vice Minister of the Economy, talked about the changes to the legal framework

related to the EU's climate policy. The goal of the Law on renewable energy sources, adopted by the Polish parliament on 16 January, is to reach an at least 15 percent share of renewables in the final energy consumption in 2020. The project supports the current system based on green certificates for existing RES installations. According to Pietrewicz, the Law is designed to achieve the objectives set out in the EU climate package, and ensures the stability of the Polish energy sector. According to Jarosław Wajjer, renewables will become cheaper, because RES are favoured by regulations and subsidies.

– Should we not use the package to carry out structural changes in the Polish energy industry model rather than fight (because the outcome is rather decided) against EU climate policy? How to modify the Polish economy so that it is able to make use of, or at least not lose on climate policy? Such were the questions from the audience to the participants of one of the debates of the Forum. While remaining unanswered, they were

an excellent punch line of this year's debates.

Daurzhan Augambay, representing KAZSERVICE and the oilservice industry of Kazakhstan shared the latest news came from Kazakhstan and told about the Kazakh oilservice industry and invited the foreign partners to take part in the projects realized in Kazakhstan. He told about the peculiarities of the local industry and advised the foreign partners what rules they have to follow should they decide to enter the market. Apart of that he shared what concerns do the local companies suffer when planning to take part in the expansion projects executed by the large operators.

The IX Energy Forum held in Karpacz on January 22-24, 2015 was organised by the Institute for Eastern Studies, the host of the Economic Forum in Krynica. Over 300 political and business leaders, as well as energy experts, took part in 30 panels, thematic blocks and presentations. The Regional Government of Lower Silesia was the main partner of the Forum. KSS



КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

С журналом «KAZSERVICE»
беседует Посол
Республики Казахстан
в Республике Польша
Ерик УТЕМБАЕВ

Уважаемый Ерик Мылтыкбаевич, какова степень вовлеченности польских компаний в нефтегазовые проекты Казахстана? Если эта вовлеченность является слабой, то в каких отраслях экономики Казахстана работают польские компании?

Участие польских компаний в нефтегазовом секторе Казахстана нельзя назвать достаточно активным, если принимать во внимание потенциал Польши в этой области. Тем не менее, в Казахстане ярко представлено участие сервисного подразделения главной нефтегазовой компании Польши «PGNIG» в лице дочерней компании «Exalo Drilling». Мы имеем многолетний опыт сотрудничества по бурению с этой компанией.

Следует учесть, что гораздо активнее польские компании работают на казахстанском рынке в агропродовольственном, фармацевтическом и строительном секторах. Успешно продолжают реализацию инвестиционных проектов фармацевтической компании «Polpharma» и строительной компании «Tines». Мы также видим большие перспективы участия таких крупных польских компаний в горнодобывающем секторе Казахстана, как «KGHM Znamak», «Korex», «Famur», «Huta Labedy» и «Carboautomatika».

В Казахстане зарегистрировано более 150 компаний с польским участием, и это количество продолжает расти. Заметно наращивает свое присутствие польский бизнес в перерабатывающей отрасли Казахстана.

Какие меры предпринимаются Казахстаном по привлечению польских компаний в страну для получения опыта и технологий, имеющихся у польских компаний для реализации крупных проектов в отраслях, в которых они представлены?

Безусловно, мощным стимулом для привлечения польского бизнеса стали правительственные меры по совершенствованию инвестиционного климата в Казахстане. Эти меры включают в себя новый пакет преференций в отношении инвесторов, реализующих проекты свыше 20 млн. долларов США, введение единого окна по обслуживанию инвесторов, назначение инвестиционного омбудсмена, а также принятие различных отраслевых программ поддержки бизнеса.

При взаимодействии с АО «KaznexInvest», Национальной палатой предпринимателей Казахстана, Союзом машиностроителей Казахстана, АО «НУХ «КазАгро» и другими организациями, Посольство Казахстана в Польше регулярно организовывает бизнес-миссии, семинары для польско-

го и казахстанского бизнеса, с целью поиска взаимоприемлемых форматов сотрудничества. В целях создания взаимовыгодных условий для бизнеса на межправительственном уровне успешно функционирует казахстанско-польская межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству под председательством Первого заместителя Министра иностранных дел РК, Комиссара Экспо-2017 Рапиля Жошыбаева и Вице-Премьер-министра, Министра экономики Польши Януша Пехочинского. Заседания Комиссии проходят поочередно на территориях двух государств один раз в год. В этом году проведение седьмого заседания комиссии запланировано в Польше.

Кроме того, по инициативе Посольства Казахстана в Варшаве создана специальная структура по продвижению делового партнерства между Казахстаном и Польшей из числа предпринимателей двух стран – Казахстанско-Польский Совет по экономическому сотрудничеству, руководителем которого является бывший Премьер-министр Польши К.Марцинкевич. Совет также активно способствует привлечению польских компаний на казахстанский рынок.

Другим немаловажным механизмом интенсификации инвестиционного взаимодействия является проект «KZ-EURO-PL», реализуемый, как наиболее оптимальная площадка для привлечения на взаимовыгодных условиях польских и европейских инвестиций в приоритетные проекты в Казахстане и трансферта технологий. «KZ-EURO-PL» предусматривает участие польских и европейских компаний в создании в регионах Казахстана производственных предприятий в рамках пяти кластеров: индустриального, агропромышленного, авиационного, инфраструктурного, а также кластера альтернативной энергетики и новых технологий. Конкретные шаги по реализации этого проекта согласованы с нашими министерствами экономического блока и некоторыми областными акиматами.

С польской стороны продвижению этого проекта способствуют Кажимиж Марцинкевич – экс-Премьер-министр Польши, Марек Пол – бывший Вице-премьер Польши, министр промышленности, торговли, инфраструктуры и развития, а ныне директор по развитию холдинга «Pol-Mot», который является ведущим производителем сельскохозяйственной техники, а также Кшиштоф Крыстовский – Президент Союза польских кластеров, Председатель правления крупнейшего авиационного завода Польши «PZL Swidnik».

За счет регулярно проводимых в Казахстане и Польше различных семинаров, конференций

и роуд-шоу, расширяются торгово-экономические связи, значительно активизировались деловые контакты. При этом отмечаю заинтересованность к Казахстану крупного польского бизнеса, таких компаний как «KGHM», «Ciech», «Grupa Azoty», «Kulczyk Investments» и «Synthos», которые являются ведущими европейскими компаниями.

Следует также отметить межправительственную договоренность о проведении в Казахстане Первого форума регионов Казахстана и Польши, который призван углубить сотрудничество на региональном уровне по всем направлениям, включая интенсификацию бизнес-контактов, взаимодействие органов самоуправления, развитие сотрудничества в культурно-гуманитарной, научно-образовательной и туристской сферах и т.д.

Какая работа ведется по подготовке отечественных кадров в Польше в области технических и инженерных специальностей, в свете поставленных задач по усилению отечественного кадрового технического потенциала?

Это важное направление двустороннего сотрудничества. С этой целью 15 сентября 2014 года в г. Астана было подписано Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Польша «О сотрудничестве в сфере образования». Заметно активизируется взаимодействие казахстанских и польских ВУЗ, в том числе, по обмену студентов, преподавателей, организации совместных конференций, курсов и семинаров. В польских ВУЗ ежегодно возрастает количество казахстанских студентов (на сегодня обучается не менее 500 человек). В части технических специальностей, высоким интересом для казахстанских специалистов пользуются Университет науки и технологии AGH в г. Краков, Технологический университет Politechnika Warszawska в г. Варшава, Технологический университет Politechnika Wroclawska в г. Вроцлав, Технологический университет Politechnika Poznanska в г. Познань.

В Казахстане компания «Polpharma» активно участвует в подготовке казахстанских специалистов в фармацевтической области, тесно взаимодействуя с Назарбаев Университетом, казахстанскими ВУЗ в рамках развития фармацевтического кластера в Казахстане.

Кроме того, мы надеемся, что упомянутый Форум регионов будет способствовать установлению прямых связей между образовательными учреждениями регионов Казахстана и Польши, что позволит развивать инженерный кадровый потенциал нашей страны.



Международные выставки и конференции по Нефти и Газу

ПОЛЬША // ИНТЕРВЬЮ



В качестве формата по привлечению польских инвестиций и новых технологий в Казахстан мной совместно с Советом был инициирован пилотный проект «KZ-EURO-PL», предусматривающий участие польских и европейских компаний в создании в регионах Казахстана производств в рамках пяти кластеров: индустриального, агропромышленного, авиационного, инфраструктурного и кластера альтернативной энергетики.

Какие польские компании заинтересованы работать в Казахстане в формате создания совместных предприятий и организации новых производств в свете работы Правительства Казахстана по привлечению иностранных инвестиций в страну?

В качестве формата по привлечению польских инвестиций и новых технологий в Казахстан мной совместно с Советом был инициирован пилотный проект «KZ-EURO-PL», предусматривающий участие польских и европейских компаний в создании в регионах Казахстана производств в рамках пяти кластеров: индустриального, агропромышленного, авиационного, инфраструктурного и кластера альтернативной энергетики. Этот проект позволяет отбирать потенциальных участников из числа польских компаний. Особое внимание я бы хотел заострить на машиностроительных компаниях, таких, как холдинг «Pol-Mot», «Korex», «KGHM Zanam», «Mostostal Zabrze», «Wegelokoks», «Nitroerg», компаниях строительного сектора: «Rovese» (Cerzanit), «Selena», «Uniber»; работающих в сфере энергетики: «Olmex», «CarGaz».

Особое внимание уделяется развитию сотрудничества по созданию авиационного кластера в Казахстане при участии польских компаний «PZL Mielec» (дочернее предприятие американской компании «Sikorski») и «PZL Swidnik». Данный проект предусматривает создание малогабаритных многоцелевых самолетов «M-28», сельскохозяйственных самолетов «M-18», вертолетов марки «Sokol» для нефтегазового сектора с целью проведения морских инспекций и т.д.

Не вдаваясь в подробности об инвестиционных намерениях польских компаний, хотел бы заверить, что ближайшие годы станут временем наращивания делового партнерства Казахстана и Польши по многим направлениям.

Ваши пожелания Союзу сервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE»?

В конце нашего разговора хотелось бы пожелать читателям журнала доброго здоровья, благополучия и процветания, а также поздравить с наступающим великим праздником – Наурыз!

Призываем заинтересованных отечественных предпринимателей к активному сотрудничеству с польским бизнесом, что будет способствовать развитию торгово-экономического потенциала и укреплению дружбы между Казахстаном и Польшей.

**Благодарю Вас за интересную беседу!
Беседовал Дауржан Аугамбай KS**



14-я ТУРЕЦКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

18-19 март 2015
Анкара, Турция



14-я ГРУЗИНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО НЕФТИ И ГАЗУ, ЭНЕРГЕТИКЕ И РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ

25-26 марта 2015
Тбилиси, Грузия



14-я СЕВЕРО-КАСПИЙСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА "АТЫРАУ НЕФТЬ И ГАЗ"

14-16 апреля 2015
Атырау, Казахстан



9-я АТЫРАУСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

14-15 апреля 2015
Атырау, Казахстан



19-я УЗБЕКСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

12-14 мая 2015
Ташкент, Узбекистан



2-я МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ МЬЯНМЫ

18-21 мая 2015
Янгон, Мьянма



6-ой МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА

19-20 май 2015
Туркменбаши, Туркменистан



22-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

2-5 июня 2015
Баку, Азербайджан



12-й РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС параллельно с выставкой "MIOGE 2015"

23-25 июня 2015
Москва, Россия



13-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ И ГАЗ"

23-26 июня 2015
Москва, Россия



7-я ЮЖНО-РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ И ГАЗ"

2-4 сентября 2015
Краснодар, Россия



НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ СРЕДИЗЕМНОМОРЬЯ

23-25 сентября 2015
Афины, Греция



23-я КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

6-9 октября 2015
Алматы, Казахстан



10-я ЮБИЛЕЙНАЯ МАНГИСТАУСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ, ГАЗ И ИНФРАСТРУКТУРА"

10-12 ноября 2015
Актау, Казахстан



20-я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ ТУРКМЕНИСТАНА"

17-19 ноября 2015
Ашхабад, Туркменистан



London office
T + 44 (0) 20 7596 50 00
Ф + 44 (0) 20 7596 51 06
E og@ite-events.com



Moscow office
T + 7 495 935 7350
Ф + 7 495 935 7351
E oil-gas@ite-expo.ru



Hamburg office
T + 49 (0) 40 235 24 201
Ф + 49 (0) 40 235 24 410
E energy@gima.de



Almaty office
T + 7 727 258 34 34
Ф + 994 12 447 89 98
E oil-gas@iteca.kz



Baku office
T + 994 12 447 47 74
Ф + 994 12 447 89 98
E oilgas@iteca.az



Istanbul office
T + 90 212 2918311
Ф + 90 212 2404381
E info@ite-turkey.com



CLUSTER-BASED APPROACH

*Yerik UTEMBAYEV,
Ambassador of the Republic
of Kazakhstan in Poland shares his
ideas with KAZSERVICE Magazine*

Mr Utembayev, what is the level of the participation of Polish companies in Kazakhstan's oil and gas projects? If such involvement is not enough, what sectors of Kazakhstan's economy are popular among the Polish companies?

➤ The participation of Polish companies in Kazakhstan's oil and gas industry is not active enough, considering the potential of Poland in this area. However, PGNIG being the service unit of the main oil and gas company of Poland is well represented in Kazakhstan by its subsidiary – Exalo Drilling Company. We have many years of experience in using the drilling services of this company.

It should be considered that the Polish companies are better represented in Kazakhstan's agricultural, food, pharmaceutical and construction sectors. Implementation of the investment projects by Polpharma Pharmaceutical Company and Tines Construction Company is in process. We also see the great prospects for the participation of such major Polish companies as KGHM Zanam, Kopex, Famur, Huta Labedy and Carboautomatika in the mining sector of Kazakhstan.

There are more than 150 companies with Polish participation registered in Kazakhstan and this number continues to grow. Polish business, involved in the processing industry of Kazakhstan continues to increase its presence quickly.

What measures are taken by Kazakhstan to attract the Polish companies to the country to obtain their expertise and technologies, to execute the major projects in the industries where they are presented?

➤ Of course, a powerful incentive to attract Polish business is made by the Government to improve the investment climate in Kazakhstan. Such measures include a new package of investor's preferences for the projects, exceeding USD 20 mln., introduction of one-stop services for the investors, appointment of the investment ombudsman, as well as the adoption of various business support programmes.

The Embassy of Kazakhstan in Poland regularly arranges the business missions, seminars for Polish and Kazakh businesses, in order to find the mutually acceptable formats for cooperation. This is done jointly with KaznexInvest JSC, National Chamber of Entrepreneurs of Kazakhstan, Association of Machine Builders of Kazakhstan, KazAgro NMH JSC and some other organizations. The Polish-Kazakhstani Intergovernmental Commission on Economic Cooperation, chaired by Rapol Zhoshybaev, Deputy Minister for Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan, Commissioner of Expo-2017 and Janusz Pehoczinski, Deputy Prime Minister, Minister of Economy of Poland, continues its successful activities with purposes of creating the mutually acceptable business terms and conditions. The commission meetings are held alternately in the territories of two states once per year. This year, the seventh meeting of the Commission will be hosted by Poland.

Moreover, the Embassy of Kazakhstan in Poland initiated the establishment of a special structure in Warsaw to promote the business partnerships between Kazakhstani and Polish entrepreneurs – Kazakhstani-Polish Economic Cooperation Council, headed by K.Marcinkiewicz, the former Prime Minister of Poland. The Council also actively promotes the involvement of Polish companies into the market of Kazakhstan.

Another important mechanism to intensify the investment cooperation is ensured by KZ-EURO-PL Project, being implemented as the best platform for the flows of Polish and European investments into the priority projects in Kazakhstan and technology transfer on the mutually beneficial terms. KZ-EURO-PL ensures the participation of Polish and European companies to establish the production facilities in the regions of Kazakhstan in five clusters: industrial, agriculture, aviation, infrastructure, as well as the alternative energy and new technologies. The specific steps for implementation of this project are agreed by our ministries of economy and some regional administrations.

In Poland the project is being promoted by KažmižMarcinkevicz – the Former Prime Minister of Poland, Marek Pol, the Former Polish Deputy Prime Minister, Minister of Industry, Trade, Infrastructure and Development, currently – Business Development Director at Pol-Mot, leading manufacturer of agricultural machinery, as well as

Krzysztof Krystovsky – President of Union of Polish Clusters, Chairman of the Board of PZL Swidnik, Poland's largest aircraft plant.

Mutual trade and economic relations are developed, business contacts are intensified to a considerable extent due to the arrangement of various seminars, conferences and road shows in Kazakhstan and Poland. I would like to highlight the interest in Kazakhstan, shown by major Polish companies, such as KGHM, Ciech, Grupa Azoty, Kulczyk Investments and Synthos, which are the leading European companies.

It is important to mention the intergovernmental arrangement regarding the organization of the first Forum of Regions of Kazakhstan and Poland, with the aim to enhance the cooperation at the regional level on all the aspects, including the intensification of business contacts, interaction between the governments, development of cooperation in the cultural, humanitarian, scientific, educational and tourism areas, etc.

What work is being done on training the local workforce in Poland in the area of technical and engineering disciplines, considering the goals of strengthening the technical potential of local personnel?

➤ This is an important part of bilateral cooperation. Therefore, the agreement between the Government of the Republic of Kazakhstan and the Government of the Republic of Poland on the cooperation in the education area was signed on September 15, 2014 in Astana. The cooperation of Kazakh and Polish universities is experiencing a significant enhancement, including the student exchanges, teachers, and organization of joint conferences, courses and seminars. The number of Kazakh students studying in the Polish universities increase from year to year (currently, at least 500 people study there). AGH University of Science and Technology in Krakow, University of Technology Politechnika Warszawska in Warsaw, University of Technology Politechnika Wroclawska in Wroclaw, University of Technology Politechnika Poznanska in Poznań are being in high demand among the students from Kazakhstan, wishing to learn the technical disciplines.

The Polish Polpharma actively participates in training the Kazakhstani specialists in pharmaceutical area, working closely with the Nazarbayev University, Kazakh universities within the framework of development of the pharmaceutical cluster in Kazakhstan.

Besides, we hope that the mentioned Forum will contribute to the establishment of direct relations between the regional educational institu-

tions in Kazakhstan and Poland, which will develop the engineering and HR potential of our country.

What kind of Polish companies is interested to work in Kazakhstan in form of joint ventures and the establishment of new industries, considering the efforts of the Government of Kazakhstan on attraction of the foreign investments into the country?

➤ In order to attract the Polish investments and new technologies to Kazakhstan, I initiated a common pilot project with the Council – KZ-EURO-PL, which involves the Polish and European companies to establish the production facilities in the regions of Kazakhstan within the five clusters: industry, agriculture, aviation, infrastructure and alternative energy. This project allows selecting the potential participants among the Polish companies. I would like to focus specially on the machine-building companies, like Pol-Mot holding, Kopex, KGHM Zanam, Mostostal Zabrze, Wegelokoks, Nitroerg, such construction companies as Rovese (Cerzanit), Selena, Unibep and the companies, operating in the energy industry as Olmex and CarGaz.

Special attention is focused on the cooperation in developing the aviation cluster in Kazakhstan, with participation of Polish companies like PZL Mielec (subsidiary of the American Sikorski) and PZL Swidnik. The project stipulates the establishment of a small-sized, multi-purpose aircraft M-28, agricultural aircraft M-18, Sokol helicopters for the oil and gas sector to conduct the offshore inspections and etc.

Without going into more details about the investment projects of Polish companies, I would like to assure that the coming years will become the time to build up the business partnership between Kazakhstan and Poland in many aspects.

What do you wish for the Association of service companies of Kazakhstan and the readers of KAZSERVICE Magazine?

➤ At the end of our conversation, I would like to wish the readers a sound health, well-being and prosperity, and I also congratulate you all with our great national holiday – Nauryz!

I call the local entrepreneurs to cooperate with the Polish business in a proactive manner, which will contribute to the development of trade and economic potential and strengthen the friendship between Kazakhstan and Poland.

*Thank you for the interesting conversation.
Interviewed by Daurzhan Augambay KS*



КОМПАНИЯ «КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.В.» (КПО) ПОДВЕЛА ИТОГИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 2014 ГОД

В 2014 году КПО достигла рекордного уровня добычи стабилизированных и нестабилизированных жидких углеводородов, газа и топливного газа, который составил 142,5 миллионов баррелей в нефтяном эквиваленте. При этом объем обратной закачки высокосернистого газа для поддержания пластового давления составил 8 817,8 миллионов кубометров, что примерно соответствует 48,3 процентам от общего объема добытого газа

Как отметил генеральный директор КПО, Дамиано Ратти «к настоящему моменту партнерами по КПО было инвестировано 19,1 миллиардов долларов США в освоение Карачаганакского месторождения. При этом сумма прямых выплат в бюджет РК составила 12,6 миллиардов долларов США».

«В ходе разработки месторождения КПО используются самые передовые промышленные технологии, что обеспечивает максимальную экономическую отдачу для Республики Казахстан и партнеров по проекту», – добавил Дамиано Ратти.

Карачаганак является одним из крупнейших и сложнейших с точки зрения эксплуатации месторождений в Казахстане. В настоящее время на Карачаганакском месторождении находятся в эксплуатации 95 добывающих и 17 нагнетательных скважин при общем фонде скважин 395 единиц.

Неотъемлемой частью культуры производства как в самой КПО, так

и среди её подрядных организаций является осознанная ответственность каждого сотрудника за соблюдение техники безопасности. Как следствие, в 2014 году показатель частоты производственного травматизма, подлежащего учету, удалось снизить до 0,27 на один миллион отработанных человеко-часов, при плановом коэффициенте 0,38, что является значительным улучшением в сравнении с показателем 2013 года (0,46).

«Цель КПО – последовательное повышение эффективности работы за счёт соблюдения стандартов ТБ, ОТ и ООС, управления производственными рисками, тщательного планирования и контроля производственной деятельности», – отметил Дамиано Ратти.

«КПО придерживается принципов устойчивого развития и высочайших стандартов в области охраны окружающей среды во всех аспектах своей деятельности. При этом компания полностью поддер-



является достижением мирового уровня», – отметил Дамиано Ратти.

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, осуществляемые в ходе эксплуатации производственных объектов КПО, контролируются системой автоматического сбора данных и экологического мониторинга на всей территории месторождения и на границах санитарно-защитной зоны. Кроме этого, КПО производит мониторинг качества воздуха в населенных пунктах, прилегающих к месторождению Карачаганак.

Являясь крупнейшим работодателем в регионе, КПО выполняет свои обязательства по охране здоровья своих сотрудников и созданию долгосрочных рабочих мест с высоко конкурентной системой оплаты труда. Кроме этого, КПО реализует программы, направленные на повышение профессионального уровня местных сотрудников компании.

«В результате проводимой программы национализации кадров, казахстанские сотрудники у нас сегодня составляют 100 процентов специалистов низшего звена, 95 процентов технического персонала и квалифицированных специалистов, и 70 процентов всех управленческих позиций», – сказал Дамиано РАТТИ.

«С 1998 года объем инвестиций КПО в природоохранные мероприятия составил 297,2 миллионов долларов США. В 2014 году, показатель утилизации газа на Карачаганаке составил 99,81 процентов, что



КОМПАНИИ

В течение 2014 года около 4 тысяч казахстанских сотрудников КПО прошли профессиональное обучение в сфере промышленной безопасности, технической компетентности, а также по программам развития управленческих, личностных и языковых навыков.

В целом, за прошедший год КПО инвестировала более 11 миллионов долларов США в обучение и профессиональное развитие казахстанских специалистов. При этом компания активно использовала как богатый международный опыт, так и собственные учебные ресурсы. Налажено сотрудничество с рядом известных университетов. КПО активно способствует развитию местных поставщиков товаров и услуг, и реализует целый ряд проектов в поддержку местных товаропроизводителей.

КПО – одно из первых предприятий в Республике Казахстан, где была успешно внедрена программа развития казахстанского содержания. Она позволила задействовать в освоении Карачаганак более трех тысяч казахстанских предприятий, которые в целом получили от КПО заказов на сумму более 4 миллиардов долларов США.

Как отметил Дамиано Ратти, «в 2014 году доля казахстанского содержания в контрактах КПО на поставку товаров, работ и услуг достигла 47,39 процентов, что в денежном выражении составило 472,2 миллиона долларов США».



«Социальные проекты КПО – это наглядный пример социальной ответственности компании и успешного сотрудничества с местными органами власти, что способствует эффективному использованию потенциала Карачаганак», – добавил Дамиано Ратти.

«КПО ежегодно реализует множество крупных проектов, направленных на развитие социальной инфраструктуры Западно-Казахстанской области. Перечень и приоритетность проектов определяется администрацией ЗКО. В рамках этой программы осуществляется строительство объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта. При этом все проекты реализуются с привлечением только казахстанских подрядчиков. Общая сумма инвестиций КПО в развитие социальной инфраструктуры ЗКО на сегодня составила 242 миллиона долларов США», – добавил он.

КПО активно способствует развитию местных поставщиков товаров и услуг, и реализует целый ряд проектов в поддержку местных товаропроизводителей

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

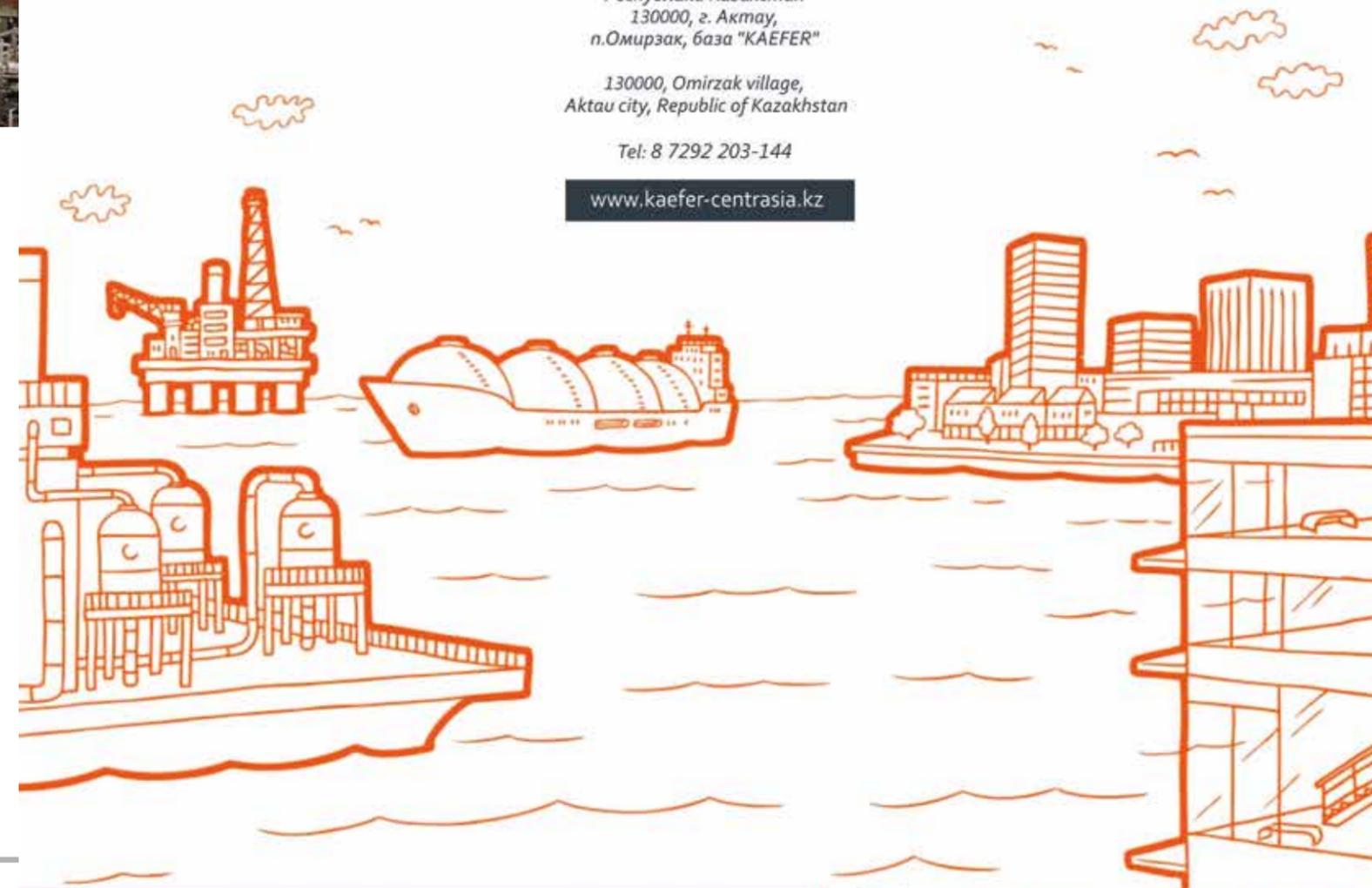
- Scaffolding
- Sandblast, Insulation and painting services
- Fire protection services in the oil and gas and marine industrial facilities

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



КОРРЕКТИРОВКА, НО НЕ СПАД

Усилия коллектива ТШО будут направлены на продвижение крупного проекта роста производства – проекта будущего расширения в сочетании с проектом управления устьевым давлением. В результате их реализации производственная мощность ТШО увеличится на 12 млн тонн в год, при этом на пике строительства будет создано свыше 20 000 рабочих мест. Об этом на встрече с журналистами в г. Алматы заявил генеральный директор ТОО «Тенгизшевройл» Тим Миллер



Встреча была посвящена подведению итогов минувшего года и планам ТШО на 2015 год. Журналистов интересовало, насколько серьезно нынешняя ситуация на нефтяном рынке отразится на деятельности компании. На это господин Миллер заявил, что хотя ТШО не афиширует свои прогнозы по нефти, однако есть договоренность с партнерами о том, чтобы не сокращать добычу нефти. Он признал, что определенные коррективы возможны. Однако коррективки и оптимизация ряда затрат не меняет их в принципе. ТШО нацелен на дальнейшую работу со своими партнерами по принятию окончательного решения об инвестировании, подчеркнул он.

Что касается ушедшего года, то компания добыла за год 26,7 млн тонн нефти, превысив установленный плановый показатель. Незначительное снижение добычи было допущено по сравнению с годом ранее. Это было обусловлено проводимым капитальным ремонтом на ряде объектов компании.

Общие выплаты в бюджет страны по итогам года достигли 14,7 млрд. долларов США. А прямые финансовые выплаты компании Казахстану с 1993 года на начало 2015 года составили 103,9 миллиардов долларов США. Компания подчеркивает и свою активную поддержку государственной политики казахстанского содержания: затраты ТШО на приобретение казахстанских товаров и услуг достигли рекордного уровня – 2,4 млрд долларов США. С 1993 года общий объем вырос до 17,9 млрд долларов США. Господин Миллер отметил, что компания не сократила бюджеты по социальным программам и по развитию персонала и продолжит наращивать численность национальных кадров в управлении. Сейчас доля казахстанских руководителей среднего звена составляет 75% от общего числа руководящего состава.

Статья опубликована с разрешения Республиканской экономической газеты «Деловой Казахстан». KS

DISCOVER THE WORLD WITH RENAISSANCE HOTEL



Whether traveling on business or enjoying a weekend getaway, our luxurious Aktau hotel offers everything that you'd require for a unforgettable stay in this incredible city. Each of our guest rooms surrounds you in comfort: large flat-screen TVs, individual temperature controllers, mini bars, high-speed Internet and modern bath facilities.

Stay with the only international branded hotel in Aktau

R
RENAISSANCE®
AKTAU HOTEL

Компания Trican Well Service предлагает технологические решения для сложных условий Член Союза сервисных компаний Казахстана



TRICAN

**СТАНИСЛАВ
ЗАГРАНИЧНЫЙ**
Генеральный директор,
Trican Well Service

вейшей технологии закачки жидкости на углеводородной основе отдачи пласта увеличивается в пять раз. Trican Well Service является единственной компанией в Казахстане, которая применяет этот метод. Преимущество данного вида обработки заключается в том, нефть, являясь несмачиваемой жидкостью, может быть эффективно использована в низкопроницаемых газовых коллекторах. Пятилетнее сотрудничество с компанией «АмангельдыГаз»

Trican Well Service является транснациональной компанией по обслуживанию скважин, деятельность которой основывается на незыблемых корпоративных ценностях, стремлении превзойти ожидания и развивать культуру инноваций. Компания предлагает специализированные инженерные и комплексные услуги для клиентов, участвующих в исследовании и разработке месторождений нефти и природного газа на протяжении всего жизненного цикла месторождения. Штаб-квартира компании находится в г. Калгари, провинция Альберта, Канада. Услуги в России предоставляются через ООО «Trican Well Service», а в Казахстане – через компанию ТОО «Trican Well Service Kazakhstan Ltd.».

В Казахстане компания пришла в феврале 2005 года, открыв свой первый филиал в г. Кызылорда, начав работы по ГРП на Кумкольском месторождении. Сегодня в г. Кызылорда действуют два флота ГРП. Один постоянно задействован на текущих проектах в области, другой используется, в частности, для выполнения заказов за пределами области. В 2009 год спрос на услуги компании потребовал открытия филиала в г. Актау. Там сейчас задей-

ствован один флот для выполнения работ по ГРП. На сегодняшний день ТОО «Trican Well Service Kazakhstan Limited» провело более 700 работ по ГРП на нефтяных месторождениях Кызылординской и Мангыстауской областей. Также компания поставила рекорд Казахстана, проведя ГРП общим объемом 170 тонн пропантанта.

Среди самых ярких примеров лидерства компании на рынке нефтесервисных услуг в области ГРП является участие Trican Well Service в проекте разработки крупного газового месторождения Амангельды в Жамбылской области. Месторождение имеет уникальные пласты, низкопроницаемые, с большим содержанием глины. С помощью но-

является показателем высокой эффективности партнерства.

Компания Trican Well Service применяет упорядоченный и научный подход к исследованиям, разработкам, инновационным продуктам и технологическим процессам, при этом, обязательно учитываются аспекты техники безопасности, качества и снижения негативного воздействия продукции на окружающую среду. Заказчики компании получают технологии и процессы, нацеленные не только на результативность, эффективность и значительную экономию. Но, в первую очередь, особое внимание уделяется охране труда, технике безопасности и охране окружающей среды. Миссия компании Trican Well Service заключается в предоставлении законченного технического решения – от заканчивания, цементирования, гидроразрыва и до использования колтюбинга (гибких НКТ).

С ростом объемов горизонтального бурения и заканчивания скважин компания видит перспективы и необходимость комплексного подхода в предоставлении своих решений по различным процессам гидроразрыва в сложных услови-

ях. Особого внимания заслуживают технологии многостадийного и селективного ГРП, которые позволяют проводить обработку в протяженных горизонтальных участках скважин.

В 2013 году ассортимент систем заканчивания был расширен благодаря приобретению норвежской компании, специализирующейся на оборудовании для заканчивания и проведения внутрискважинных операций. К настоящему времени компании Trican Well Service удалось создать всеобъемлющий комплекс систем заканчивания, проверенных в полевых условиях. На сегодняшний день, являясь одним из крупнейших поставщиков внутрискважинных операций, Trican Well Service предлагает широкий спектр технологий многостадийного заканчивания горизонтальных скважин с помощью гидроразрыва пласта (МГРП). Служба заканчива-

ния состоит из высококвалифицированных и опытных специалистов, работающих над самыми передовыми разработками, что позволяет, в отличие от конкурентов, предлагать универсальные технологии, предоставлять индивидуальные технологические решения, отвечающие требованиям конкретного заказчика. Технологии заканчивания реализуются посредством систем МГРП, устанавливаемых как в открытых, так и в цементуемых стволах скважин, и активируемых при помощи шаров – каждая система позволяет закончить порядка 40 стадий. Также компания располагает системами с ограниченным подходом, обеспечивающим равномерное распределение потока жидкости по всем интервалам обработки и позволяющим активировать до 20 муфт посредством сброса всего лишь одного шара. Помимо систем, активируемым ша-

Заказчики компании получают технологии и процессы, нацеленные не только на результативность, эффективность и значительную экономию



рами, предлагается оборудование с разрывными портами BPS (Burst Port System)®, предназначенное для установки в составе систем МГРП как в открытых, так и цементированных стволах. Данное оборудование используется вместе с двучашечным пакером C2C производства Trican Well Service, спускаемым на колтюбинге для проведения ГРП в неограниченном количестве интервалов. Система с разрывными портами BPS® также может спускаться в скважину в качестве гидромуфты для инициации ГРП в самом нижнем интервале обработки в составе цементуемых систем, активируемых шарами, а также для проведения обработки по технологии «plug-and-perf».



самом географическом регионе. Ситуация может еще более осложниться, если говорить о применении технологии, разработанной в другом регионе, например в Северной Америке, которую необходимо применить в Казахстане. Trican Well Service осознает данные проблемы, поэтому для их рассмотрения и решения в прошлом году был открыт центр научных исследований и разработок на базе РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина в г.Москва. Целью было использование опыта Trican Well Service наряду с базой знаний РГУ для адаптации наиболее перспективных технологий к российским и казахстанским условиям. В настоящее время успешно адаптированы, точнее, фактически переработаны несколько систем для гидроразрыва в плотных пластах с тяжелыми и уникальными условиями. Например, «PolarFrac™» для сверхнизкотемпературного пласта с температурами, доходящими до 8 градусов по Цельсию, а также систему «Quantum» для глубоких пластов Кумкольского месторождения с пластовой температурой до 150 градусов Цельсия. Компания также ведет переговоры об открытии схожего центра в Казахстане для концентрации внимания именно к локальным условиям с учетом накопленного в Казахстане теоретического и практического опыта.

В целом, компания Trican Well Service стремится предлагать инновационные решения для индивидуальных специфических потребностей заказчика, применяя комплексный подход к технологическим процессам, а также оперативно работать совместно с заказчиком для достижения оптимальных результатов и показателей эффективности. Таким образом, Trican Well Service позиционирует себя не только поставщиком оборудования и готовых продуктов, а также компанией, которая предлагает высокотехнологичные комплексные решения. **KS**

Технология i-Cap предполагает использование механически активируемых муфт с функцией многократного открытия/ закрытия, сконструированных специально для операций МГРП в горизонтальных участках скважин. i-Cap используется в комбинации с гидравлическим толкателем i-Shift, спускаемым на колтюбинге для селективного открытия, обработки и закрытия муфт. Инструмент i-Shift представляет собой селективный гидравлический толкатель для операций по открытию и закрытию сдвижных муфт. Толкатель активируется потоком на необходимой глубине для многократного открытия и закрытия муфт в течение одного спуско-подъема колтюбинга. i-Shift комплектуется вставками для операций со сдвижными муфтами различных типоразмеров, а также может использоваться как инструмент для нижнего, верхнего или двойного действия в зависимости от конфигурации системы заканчивания. Технология i-Cap позволяет беспрепятственно и многократно открывать и закрывать муфты в условиях давления до 10 000 psi. Технологически операция по открытию сдвижных муфт проводится следующим образом. Когда колтюбинг достиг заданной

глубины и профиль толкателя i-Shift присоединен к стыковочному разъему сдвижной муфты, внутри муфты устанавливается мостовая пробка, тем самым, изолируя нижнюю часть ствола скважины. Под действием веса колтюбинга и приложенного давления, муфта активируется в открытое положение. ГРП проводится по затрубному пространству колтюбинга, а после обработки, посредством натяжения колтюбинга, открывается уравнивательный клапан КНК, возвращая в транспортное положение мостовую пробку. КНК перемещается на уровень следующей муфты и операция проводится повторно. Данная система позволяет впоследствии проводить повторные операции ГРП или перекрывать отдельный интервал в случае обводнения. i-Cap также обеспечивает дополнительную гибкость при проведении операций МГРП посредством койлтюбинга с использованием пакера или без него.

Одним из ключевых вопросов является передача и адаптация технологий под местные условия. Как это часто бывает, системы, показавшие превосходные результаты на одном месторождении, могут не показать ожидаемые результаты на другом месторождении в том же



КАК ПРАВИЛЬНО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ПРОЕКТЫ И УПРАВЛЯТЬ ИМИ?

Об этом в новом проекте Олега Хе

«ДУМАЙ КАК ИНВЕСТОР!»

СЛЕДИТЕ ЗА ПРОЕКТОМ
В ЖУРНАЛЕ



И НА САЙТЕ

AND.KZ

ПРОЕКТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ

издательство
ISKER MEDIA



ТОО «Юго-Восточная сервисная группа» Член Союза сервисных компаний Казахстана

По подтвержденным запасам нефти Казахстан обладает 3% мирового запаса нефти. Нефтегазоносные районы занимают 62% площади Республики Казахстан и располагают 172 нефтяными месторождениями, из которых более 80 находятся в разработке.

Основной объем запасов и добычи нефти по предприятиям Республики Казахстан приходится на месторождения, находящиеся на третьей-четвертой стадиях разработки, обустроенные наземной системой сбора и имеющие сформированную систему разработки. За счет преимущественной выработки высокопродуктивных участков происходит изменение структуры запасов разрабатываемых месторождений, что требует внедрения новых методов воздействия на призабойную зону пластов для более полного извлечения запасов нефти из оставшихся низкопроницаемых, неоднородных коллекторов.

Во всем мире с каждым годом возрастает интерес к методам повышения нефтеотдачи пластов, и развиваются исследования, направленные на поиск научно обоснованного подхода к выбору наиболее эффективных технологий разработки месторождений.

ТОО «Юго-Восточная сервисная группа» (ЮВСГ) предоставляет нефтедобывающим предприятиям Казахстана услуги по повышению нефтеотдачи пластов, цементированию колонн в скважинах в процессе строительства скважин, текущему и капитальному ремонту скважин. Свою историю ЮВСГ ведет

с 2007 года, когда было основано предприятие и проведены первые работы по капитальному и текущему ремонту скважин. За семь лет ЮВСГ увеличило мощности до 26 бригад ТКРС, четырех флотов по цементированию и двух звеньев повышения нефтеотдачи пластов.

Отличительной особенностью в деятельности «ЮВСГ» является интегрированный сервис. Он заключается в том, что производственные подразделения предприятия не только выполняют сервисные работы, оказывают услуги, но и обеспечивают инженерное сопровождение работ: начиная с поэтапного изучения геологического строения выбранного участка, заканчивая анализом эффективности выполненных работ. Предприятие также выполняет комплекс работ по восстановлению работоспособности скважин на условиях «под ключ».

Основными направлениями в деятельности «ЮВСГ» по направлению повышения нефтеотдачи пластов являются выравнивание профилей приемистости нагнетательных скважин обработки призабойных зон пласта интенсифицирующими составами, проведение ремонтно-изоляционных работ.

ВЫРАВНИВАНИЕ ПРОФИЛЯ ПРИТОКА НАГНЕТАТЕЛЬНЫХ СКВАЖИН

Общеизвестно, что в процессе заводнения нефтяного пласта, закачиваемая через нагнетательные скважины вода устремляется в пропластки с низким фильтрационным сопротивлением (наибольшей проницае-

мостью), что приводит к неравномерному охвату пластов воздействием, неравномерному вытеснению нефти водой и опережающему обводнению добывающих скважин нагнетаемой водой. Со временем, пропластки с наименьшим гидравлическим сопротивлением превращаются в основные каналы фильтрации закачиваемой воды от нагнетательных к добывающим скважинам. Данная проблема не позволяет рационально и в полной степени использовать энергию закачиваемой воды, в связи с чем, возникает необходимость ограничения фильтрации воды по промытым зонам коллектора и перераспределения фильтрационных потоков в не работавшие ранее нефтенасыщенные пропластки. Возникает потребность в применении физико-химических методов, позволяющих ликвидировать описанную проблему. Одним из самых простых и экономичных методов ПНП является метод выравнивания профилей приемистости нагнетательных скважин (ВПП).

Так в 2011 году компанией «ЮВСГ» были проведены научно-исследовательские работы по анализу основных проблем разработки одного из месторождений Казахстана. В рамках данных работ было выявлено обводнение добывающего фонда закачиваемой водой и рекомендовано проведение мероприятий по выравниванию профилей приемистости нагнетательных скважин. Особенностью обозначенного месторождения является наличие высоких пластовых температур (более 110°C). Данный фактор суще-

ственно осложнял подбор составов для проведения ВПП, поскольку для пластов с температурой более 100°C стандартные полимерные композиции на основе полиакриламидов не являются эффективными в связи высокой термической деструкцией. В таких условиях наиболее эффективными являются термостойкие составы на основе неорганических солей.

В качестве потокоотклоняющих составов для условий рассматриваемого месторождения «ЮВСГ» рекомендовала к применению раствор термогелеобразующего реагента ВИС-1 в подтоварной воде и раствор термополимерного состава ОДОПАК.

Для тампонирувания высокопроницаемых пропластков и нестабильных трещин в нагнетательных скважинах (трещины «авто ГРП») было рекомендовано использовать более «жесткий» гель на основе состава ОДОПАК, для тампонирувания промытых закачиваемой водой высокопроницаемых пропластков рекомендован состав ВИС, образующий менее «жесткий» гель. (см. рис. 1)

В 2012 году «ЮВСГ» провела опытно-промышленные работы по использованию составов ВИС-1 и ОДОПАК для эффективного перераспределения фильтрационных потоков. Для расчетов объемов закачки использовалась комплексная методика расчетов объемов тампонирующих

составов учитывающая, как физико-химические свойства тампонирующих составов, так геолого-физические характеристики объектов вскрытых нагнетательной скважиной. Было обработано 17 скважин. Эффективность от обработок составила более 10 000 тонн дополнительно добытой нефти, длительность эффекта более 6 месяцев. ОПР были признаны эффективными и работы продолжены в 2013 – 2014 г.г. На данный момент проведено более 100 обработок нагнетательных скважин. Дополнительная добыча на одну скважину-обработку составляет около 1 300 т. Общая накопленная добыча от обработок составляет более 80 тыс. тонн. Экономическая эффективность работ составляет 450%, т.е. на один

вложенный тенге компания-заказчик получает 4,5 тенге прибыли. (см. рис. 2)

Важнейшим элементом в повышении эффективности эксплуатации скважин является сохранение коллекторских свойств призабойной зоны продуктивного пласта, в частности, его фильтрационной характеристики, которая меняется в процессе заканчивания и эксплуатации скважины. Проницаемость ПЗП снижается вследствие набухания глин, выпадения солей из пластовых вод, образования стойких эмульсий, отложения смол, парафинов и гидратации пород. Одним из основных методов восстановления проницаемости и снятия кольматации ПЗП является проведение кислотной обработки. Кислотная



Рис. 2. Процесс проведения ВПП



Рис. 1. Гель, образованный составом ВИС-1

обработка забоев скважин относится к химическим методам воздействия на пласт. При её проведении химические агенты реагируют с породой пласта, с материалами и веществами, внесёнными в призабойную зону и изменившими коллекторские свойства пласта в непосредственной близости от скважины. Применение кислотных составов на месторождении требует точной рецептуры и всестороннего исследования влияния кислотного состава на пласт.

КОМПАНИИ

«ЮВСГ» совместно с партнерами разработала и применяет интенсифицирующий состав, не уступающий известным кислотным составам, на основе ингибированной соляной и грязевой кислот с добавками ПАВ. В то же время, этот состав обладает лучшим взаимодействием с пластовой нефтью и снижает возможность образования осадков и эмульсий при контакте с пластовыми флюидами при проведении кислотной обработки коллектора.

Интенсифицирующий состав содержит:

- многофункциональный ПАВ на основе анионных и катионных ПАВ;
- систему ингибиторов коррозии для повышенных пластовых температур;
- деэмульгатор;
- низкомолекулярные спирты и эфиры;
- взаимный растворитель;
- соляную кислоту (марка А);
- соляную и фтористоводородную кислоту (марка Б).

Для обводненных скважин «ЮВСГ» использует технологию проведения обработок призабойной зоны интенсифицирующим составом с применением отклонителя на полимерной основе. Отклонитель при взаимодействии с пластовой водой образует гель, что позволяет интенсифицирующему составу фильтроваться в слабонасыщенные пропластки. Гель,

впоследствии, разлагается и выносятся из пласта, не причиняя ущерба оборудованию и системе сбора. Данная технология опробована в 2012-2013 г.г. на одном из месторождений Республики Казахстан. Месторождение характеризуется высокой обводненностью скважин (более 75%), высокой проницаемостью пластов (до 3,6 мкм²), пластовой температурой до 55оС, пористостью пластов до 25%, коллектор-терригенный. Были обработаны скважины с обводненностью более 85% и наличием в разрезе не вовлеченных в разработку нефтяных пропластков. Прирост дебита нефти составил от 100 до 500% от дебита до обработки. Технология показала свою эффективность в сравнении с традиционными кислотными составами на основе соляной и фтористоводородной кислот. Прирост дебита нефти, получаемый после обработки, практически в два раза превышает прирост, полученный на скважинах с аналогичными свойствами, после их обработки классическими многокомпонентными составами (МКС-2). (см. рис. 3)

В настоящий момент «ЮВСГ» располагает двумя звеньями для проведения работ по ПНП, оснащенными современной техникой и высококвалифицированным персоналом. В наличии имеются аккредитованная собственная лаборатория, агрегаты для закачки растворов, смешательные емкости, комплексная уста-

новка дозирования реагентов, позволяющая практически полностью автоматизировать процесс закачки реагентов, и другое необходимое оборудование. «ЮВСГ» сотрудничает со многими компаниями, ведущими научно-исследовательскими институтами, химико – производственными предприятиями России и Казахстана, тем самым обеспечивая себе доступ к современным и эффективным технологиям, что позволяет выполнять научно – исследовательские и опытно-промышленные работы, как в области ПНП, так и в области технологий добычи нефти в условиях месторождений, находящихся на разной стадии разработки с различными геолого-техническими характеристиками, на условиях «под ключ».

Предлагаемый «ЮВСГ» интегрированный сервис позволит не только добыть дополнительные объемы нефти от проведения работ по ПНП на отдельно взятом участке, но и разработать комплексную программу повышения нефтеотдачи пластов, в целом по месторождению. Этот сервис сопровождается выдачей рекомендаций по оптимальному использованию реагентов и составов для ПНП, с оценкой применяемых технологий и подбором скважин-кандидатов на проведение ГТМ по каждому виду работ (ОПЗ, РИР, ВПП). Подбор составов и технологий для проведения работ производится индивидуально для каждого месторождения с учетом геолого-технических характеристик.

Указанные выше технологии применяются «ЮВСГ» на месторождениях нефти и газа Республики Казахстан и показывают высокую эффективность, что подтверждается отзывами заказчиков.

«ЮВСГ» оказывает качественные сервисные услуги и выполняет работы на высоком технологическом уровне, следуя девизу предприятия: «Через качество услуг к доверию потребителя!». KS

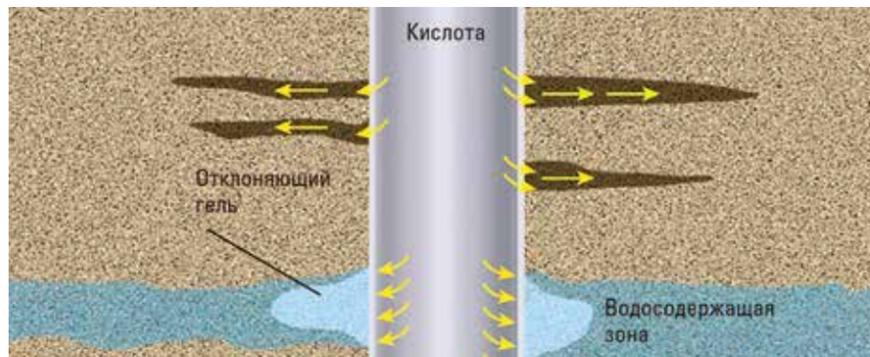


Рис. 3. Схема кислотной обработки с отклонителем



ANYTHING ANYWHERE RELOCATION, MOVING AND LOGISTICS SINCE 1992



+7 771 507 0573

+7 727 313 0758

kazakhstan@moveoneinc.com

MOVE ONE

www.moveoneinc.com



МУРАТ ЖУРЕБЕКОВ
генеральный директор
ТОО «PSA»



«РАННИЕ ТЕНДЕРЫ», КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПО РАЗВИТИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В КАРАЧАГАНАКСКОМ ПРОЕКТЕ

[ТОО «PSA» создано в июне 2010 года национальной компанией «КазМунайГаз». ТОО «PSA» находится в доверительном управлении Министерства энергетики РК и уполномочено представлять интересы в Соглашении о разделе продукции в Северо-каспийском \(Кашаганское месторождение, месторождение «Дунга»\) и Карачаганакском проектах](#)

С начала реализации объем инвестиций в Кашаганский проект составил более 50 млрд. долларов США, а объем инвестиций в реализацию Карачаганакского проекта – более 18 млрд. долларов США.

Эти проекты рассматриваются, как уникальная возможность для наработки казахстанскими компаниями бесценного опыта в условиях освоения таких сложнейших месторождений, трансферта в страну передовых знаний и технологий, создания в Казахстане сети сопутствующих предприятий для обеспечения нужд операторов проектов и других нефтегазовых компаний в регионах.

Для реализации этих задач необходимо привлекать инвестиции в отрасль и развивать местное содержание. Данная работа выполняется совместно с Министерством энергетики РК, крупными операторами, ассоциациями и другими заинтересованными сторонами.

В январе 2014 года Правительство РК поставило задачу по созданию производственных и сервисных кластеров вокруг крупных нефтегазовых месторождений. В феврале 2014 года нашим ведомством была разработана «Дорожная карта по созданию кластеров в нефтегазовой отрасли на примере Карачаганакского проекта».

Данная Дорожная карта предполагает применение нового подхода по оказанию мер и форм поддержки поставщиков, которые не будут предполагать явное разделение на иностранных и местных, а будут нацелены на обеспечение инвесторов гарантированными заказами путем проведения «ранних тендеров» в обмен на локализацию производства и импортозамещение.

Суть проведения «ранних тендеров» заключается в том, чтобы обеспечить экономическую целесообразность производства товаров, работ и услуг в Республике Казахстан. Поставка конкурентоспособных казахстанских товаров, работ и услуг, которые должны отвечать требованиям оператора Карачаганакского проекта, потребует время для налаживания их производства. Для налаживания такого производства, предлагается уже сегодня проводить тендеры со сроком поставки на 2-3 года, что позволит инвестору наладить необходимое производство на территории Казахстана. Имея гарантированный заказ на поставку продукции в будущем, инвестор за это время сможет наладить необходимое производство.

В рамках проделанной работы уже определен список товаров для пилотного запуска «ранних тендеров» по Карачаганакскому проекту, а также проводится работа по изучению возможностей внедрения аналогичного механизма на Кашагане и других проектах.

Помимо этого, PSA удалось согласовать с оператором Карачаганакского проекта, компанией Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО), изменения в тендерные процедуры, которые предусматривают следующее:

Стимулирование иностранных компаний к созданию совместных предприятий, консорциумов или иных видов партнерств с казахстанскими компаниями

Отныне КПО будет выявлять различные возможности создания и привлечения к участию в тендере СП либо других видов партнерств. В случае, если будет выявлено их достаточное количество, то КПО будет проводить тендер исключительно среди таких партнерств.

Ответственность за неисполнение обязательств по местному содержанию

КПО совместно с PSA будет осуществлять мониторинг соблюдения обязательств по местному содержанию в контрактах, и включать поставщиков, не исполняющих взятые по контракту обязательства по местному содержанию, в специальный перечень поставщиков (так называемый «черный список»). Вышеуказанный перечень будет препятствовать участию компаниям, попавшим в данный список, в последующих тендерах КПО.

Автоматическое продление действующих контрактов на поставку товаров

В ближайшее время PSA и КПО подпишут Меморандум, в соответствии с которым в тестовом режиме будет проведено несколько тендеров. Суть заключается в том, что КПО будет предлагать поставщику товаров (казахстанскому или иностранному) автоматически продлевать действующий контракт на определенный срок, в случае размещения производства поставляемых товаров в Казахстане.

Уже давно всем известно, что начинаются подготовительные работы для Проекта расширения Карачаганак (ПРК-1), поэтому уже сегодня PSA проводит работу, направленную на создание и согласование мероприятий и процедур, позволяющих максимизировать местное содержание в ходе реализации данного проекта.

Так, с целью привлечения казахстанских проектных компаний к работам по Базовому проектированию (FEED) для ПРК-1, удалось

установить следующие условия по казахстанскому содержанию:

- участие в данном тендере позволено иностранным компаниям только лишь в партнерстве с казахстанской компанией;
- не менее 40% человеко-часов из общего объема на базовое проектирование должны быть выполнены на территории Казахстана;
- не менее 40% человеко-часов из общего объема на базовое проектирование должны быть выполнены казахстанским партнером;
- максимальное привлечение казахстанского партнера к проектированию высокотехнологического оборудования, с целью повышения опыта местных проектных институтов.

В то же время, имеются следующие реализованные совместные инициативы, которые должны послужить хорошим примером и стимулом для активного вовлечения иностранных компаний в наши проекты.

Дорожная карта по развитию Аксайского индустриального парка на 2014-2016 гг.

В г. Аксай был построен Индустриальный парк при участии итальянских, арабских и казахстанских инвесторов, с целью предоставления комплекса производственных работ и услуг по техническому и сервисному обслуживанию.

В марте 2014 года между КПО и Индустриальным парком был подписан Меморандум, в рамках которого была согласована Дорожная карта на 2014-2016 гг., предусматривающая реализацию девяти проектов. Это должно позволить Индустриальному парку выйти на проектную мощность в ближайшие два года и создать более 200 новых рабочих мест в г. Аксай.

Объем предоставляемых услуг в Индустриальном парке включает следующее:

- установку лаборатории;
- программу усовершенствования и ремонт клапанов;



- калибровку оборудования;
- сверку материалов и механических деталей методику проверки и очистки трубопроводов и т.д.

Сотрудничество между КПО и компанией «Tenaris»

Компания «Tenaris» является одним из крупнейших мировых производителей трубной продукции для нефтегазовой отрасли.

В 2008 году КПО заключила контракт с компанией «Tenaris» на поставку обсадных колонн и насосно-компрессорных труб со сроком действия до конца 2014 года. В текущем году компания «Tenaris» вышла с инициативой локализации производства трубной продукции в Казахстане в обмен на продление этого контракта.

В результате переговоров, продление данного контракта сроком на пять лет было утверждено в обмен на обязательство со стороны компании «Tenaris» по производству конечной трубной продукции на территории Казахстана, а именно строительству завода по нарезке соединений «премиум-класса» и нанесению покрытия Dopeless.

Производственная мощность завода оценивается в 45 тыс. тонн с планируемым месторасположением в одной из специальных экономических зон г. Актау. Будет создано около 90 новых рабочих мест. На начальном этапе объем инвестиций составит порядка 45 млн. долларов США.

народным стандартам, позволит в перспективе, на равных с точки зрения фискальных условий, участвовать в конкурсах, организованных на территории указанных государств, в различных отраслях экономики. То есть, Казахстан может стать региональным хабом по производству и поставке продукции и услуг для этого экономического пространства.

Меры, предпринимаемые PSA, создадут хорошие перспективы для участия инвесторов в создании

Меры, предпринимаемые PSA, создадут хорошие перспективы для участия инвесторов в создании производства нефтегазового оборудования и оказании сервисных услуг на территории Республики Казахстан

Ожидается, что доля казахстанского содержания в продукции «Tenaris» возрастет с нынешних 0% до 30% на первом этапе до 55% в последующих этапах.

Эти и другие примеры должны стать для всех подтверждением реальной возможности достижения взаимовыгодного сотрудничества с операторами проектов, при условии, что предложения от потенциальных партнеров будут направлены на развитие казахстанского содержания.

Также нельзя недооценивать перспективы рынков, которые открываются перед иностранными инвесторами, в связи с созданием Единого экономического союза, в который входят Россия, Казахстан, Беларусь и Армения. Скорее всего, этот список и дальше будет расширяться.

Создание в Казахстане производства, отвечающего всем между-

производства нефтегазового оборудования и оказании сервисных услуг на территории Республики Казахстан. Вышеназванные условия по стимулированию и увеличению местного производства будут также постепенно внедрены и в других нефтегазовых проектах.

Реализация этих инициатив приведет к выигрышной ситуации для всех сторон. Правительство Казахстана получит развитие местного производства, промышленности, инфраструктуры, создание новых рабочих мест, решение социальных вопросов и т.д. Операторы нефтегазовых проектов, в свою очередь, приобретут надежных поставщиков, более качественные услуги и конкурентные расценки. Инвесторы получают свою выгоду в виде новых активов, стабильных долгосрочных доходов и перспективу входа на рынки других стран. **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

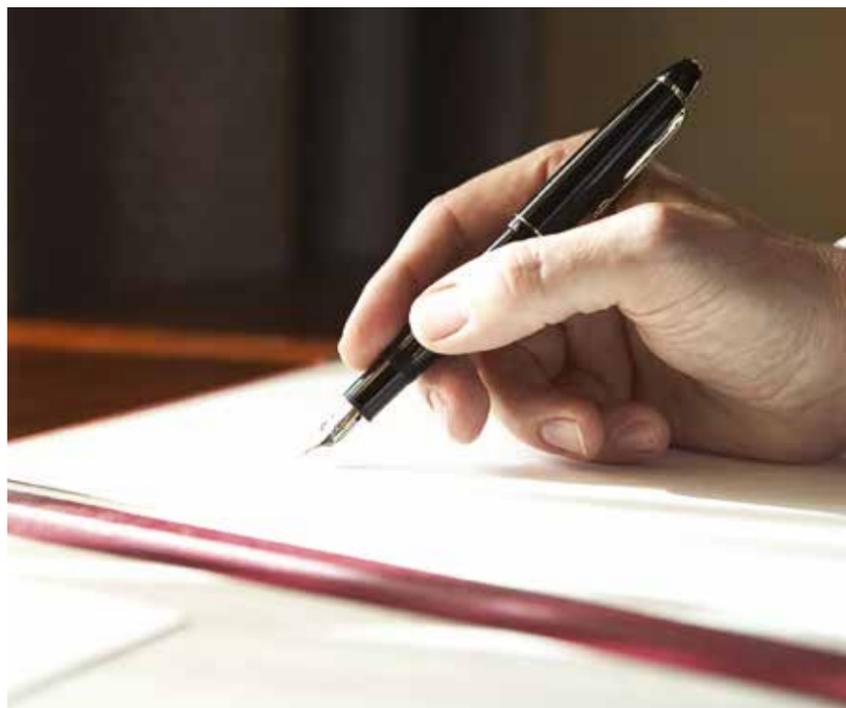
■ KAZSERVICE hosts the annual conferences which became the recognized platform to discuss the actual problems of the industry

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



УМНЫЙ ТЕНДЕРИНГ НА ИНОСТРАННЫХ ПРОЕКТАХ

БАУРЖАН НАСИМУЛЛИН



[В рамках инициативы по продвижению казахстанских производителей наша ассоциация ищет не только выгодные контракты для своих участников, но и думает об улучшении качества предоставляемых товаров и услуг. Поэтому мы обратились к эксперту из известного интернет-портала forbes.kz, который регулярно публикуется на тему развития местного содержания, а также улучшения ежедневного рабочего интерфейса между иностранными инвесторами и местными бизнесменами.](#)

Автор успел поработать на всех трех гигантских нефтегазовых проектах нашей страны (Карачаганак, Кашаган и Тенгиз) на разных позициях – от административных до управленческих. Поэтому он не понаслышке знает о проблемах коммуникации, методов и мировоззрения, которые зачастую возникают между глобальными корпорациями и местными предприятиями.

Данная статья является расширенной версией материала, опубликованного на forbes.kz, ориентированная именно на членов нашей ассоциации, и адаптированная только под нефтегазовую отрасль.

Данная статья составлена в виде советов и разбита на несколько блоков (перед тендером, тендер и исполнение контракта). В данном

номере опубликованы первые два блока, а третий выйдет в следующем выпуске.

Вы успешно работаете на местном рынке промышленных заказов по изготовлению и поставкам оборудования и желаете подняться на новый уровень. Бонусы от подобного прорыва очевидны – высокие расценки на продукцию, гарантированная платежеспособность клиентов, долгосрочные и большие заказы, репутация на рынке. Однако ставки тоже повышаются, причем настолько, что в какой-то момент вы можете пожалеть об этой инициативе.

В этой статье будут описаны действия по нивелированию недостатков, которые позволят избежать подводных камней.

ПЕРЕД ТЕНДЕРОМ

Думаю, вы и сами прекрасно знаете, что делать на этой стадии. Мои советы – лишь небольшое дополнение к вашей стратегии выхода на новый сегмент рынка.

■ Оцените свое финансовое положение. Вы ввязываетесь в серьезную игру. Расходы на изготовление будут в 1,5 – 2 раза выше, чем обычно. И это никакое не преувеличение. Представим, что Вас пригласили на тендер по изготовлению сосудов или резервуаров для большого иностранного проекта. Какие дополнительные расходы могут Вас ожидать?

■ Проектирование займет гораздо больше времени, потому что заказчик будет проверять и утверждать каждый чертеж каждого узла. Ваш конструктор, который привык лишь менять номер чертежа перед тем, как отправить его в цех, будет постоянно находиться под большим давлением.

В какой-то момент Вы можете почувствовать, что из-за задержек в предоставлении чертежей и их несоответствия требованиям заказчика, контракт может оказаться под угрозой. Тогда Вы начнете искать стороннего проектанта, что станет причиной дополнительных затрат.

■ Материал, который Вы закупили всю жизнь у своего проверенного поставщика, наверняка не подойдет по классу, определенному по британскому стандарту. Иностранные стандарты превалируют над местными по той простой причине, что иностранный главный инженер-строитель пока не удосужился ознакомиться с ГОСТом. К концу проекта, он все поймет и признает, что наши стандарты ничем не хуже, но это уже другая история.

Вам придется искать нетипичный для себя материал, договариваться с новыми поставщиками, платить авансы, налаживать логистику из неизвестных регионов. Как ни крути, а это тоже дополнительные затраты.

■ У вас будет в наличии большое количество излишков материала, поскольку процедуры заказчика не позволят Вам слепить несущую балку или оголовок сосуда из десяти кусков-остатков размером со спичечный коробок каждый. Процедуры по изготовлению приведут к использованию первичного материала максимально нерациональным, по Вашему мнению, методом.

Таким образом, объем закупленного материала будет несколько большим относительно других заказов на аналогичные виды оборудования.

■ Заказчик обязательно пришлет к Вам в цех инспектора по контролю качества. Как правило, ими являются эксперты из солнечной Индии или местные инспекторы, обладающие нордическим характером. С ними очень трудно договориться, если вы рассчитываете на какую-либо снисходительность или благосклонность с их стороны.

Они будут требовать переварки, перерезки или повторения любого действия, которые, на их взгляд, были выполнены ненадлежащим образом. Сюда входят затраты человеко-часов, материалов и использования техники.

■ Лаборатория по неразрушающему контролю будет выбрана из утвержденного списка заказчика. Скорее всего, показатель стыков, которые не прошли контроль, будет раза в два больше, чем обычно. Это снова приведет к дополнительным человеко-часам. Возможно, придется привлечь других сварщиков.

Добавим сюда расходы на дополнительный офисный персонал (об этом пойдет речь в следующем номере), подготовку тендерного пакета в разделах «местное содержание», «контроль качества» и «техника безопасности» (для этого придется искать дорогих специалистов, обладающих этим «тайным знанием»), новое программное обеспечение (по требованию

заказчика) и банковская гарантия (речь о ней пойдет ниже).

■ Банковская гарантия составит около 10%, и только от самого дорогого и неудобного банка. Срок ее истечения составит не менее через два года после завершения работ, либо заказчик будет удерживать 10% с каждого платежа и вернет их только через пару лет. А иногда бывает и то и другое вместе взятое.

Авансов такие заказчики не дают из принципа. Причина в том, что если Вы получаете заказ у большой нефтяной компании, то вы уже априори являетесь игроком высшей лиги. Большим мальчишам не нужны авансы, поскольку считается, что у них должны быть свои деньги на карманные расходы.

Вы должны понимать, что Вас ожидают не только дополнительные расходы, но и продолжительное время без финансовой подпитки от заказчика. Это абсолютно нормальная практика на Западе. Надеюсь, что когда-нибудь она дойдет и до нас. В тех же США можно получить оборудование, а расплатится за него через 12 месяцев.

■ Найдите действительно хорошего переводчика. Как правило, лучшими можно назвать два варианта. Первый вариант включает в себя дорогостоящего опытного переводчика из иностранной компании, которому уже за 30. В качестве альтернативы Вы можете привлечь молодого и амбициозного специалиста с западным образованием сроком на один год в качестве переводчика, с дальнейшим продвижением на работу по специальности. Хороший переводчик не гарантирует успеха, но плохой обеспечит провал всей миссии.

Это пункт относится не только к переводам. Вы, как руководитель или хозяин, должны настроиться на очень сложный и напряженный отрезок времени. Вам нужно будет очень тщательно контролировать свой персонал. На подобных проектах каждый исполнитель является

ключевым звеном в цепочке неприятностей, которые могут случиться в результате Вашей нерасторопности или бездействия.

■ Заведите электронную почту для каждого своего сотрудника и заставьте персонал пользоваться ею. Один почтовый ящик для всей компании сослужит плохую службу на тендере, а во время исполнения контракта – тем более.

Конечно, почта должна быть не на mail.ru или gmail.com, а под Вашим собственным корпоративным доменом. Если вы не желаете создавать сайт, то тогда просто откройте домен и заведите ящики на каждого сотрудника. Если вы не понимаете, что здесь написано, то дайте этот журнал своему IT-специалисту и скажите, что расход на создание корпоративной электронной почты не должен превышать 2-3 тысяч долларов США.

ТЕНДЕР

Я бы не рекомендовал участвовать в тендере, ради того, чтобы просто испытать свою удачу. Протестируйте себя по первым трем пунктам выше, и если вы готовы, тогда добро пожаловать на следующий уровень!

● Читайте всё, что вам прислали, особенно по части объема предоставляемой документации и технических спецификаций. Не отправляйте ничего, не перечитав досконально весь пакет документов приглашения на тендер, иначе можете потерять время, деньги и репутацию.

Наши поставщики ничем не отличаются от иностранных, что, конечно, не совсем является правдой. Просто хочется подсластить пилюлю. Большинство поставщиков сначала дают предложения, а потом читают спецификации и другие требования заказчика. Они отличаются от Вас тем, что уже давно работают на этом рынке. Поэтому они имеют хотя бы приблизительное представление, о том что их ожидает. Это

представление выливается в определенный запас прочности, выраженных в марже, прибавленной к цене, а также в неделях, прибавленных к дате поставки. В Вашем же случае интуиции, основанной на опыте, нет. Поэтому крайне важно основательно и вдумчиво прочитать все документы, вложенные в пакет приглашения на тендер.

● Спецификации (стандарты организации заказчика) всегда будут отличаться от тех, по которым Вы привыкли работать. Поэтому Ваш технический департамент должен досконально все изучить.

Помните о пунктах про дополнительные расходы в начале статьи? Так вот 80% этих расходов закопаны в спецификациях. Потому и Вам самому было бы не лишним ознакомиться с этими документами.

Спецификации всегда переведены на русский язык. Если нет, тогда надо запросить перевод у организатора тендера. Скорее всего, это просто техническая ошибка и Вам пришлют переводы отдельно. Если тендер проводится внутри страны, то все документы, представляющие из себя приглашение, переводят на язык местной экономики. Это правило всегда соблюдается.

● Спецификации часто ссылаются на зарубежные стандарты. И понять их можно, только изучив зарубежный стандарт. Это не беда. Лучший вариант это нанять инженера со знанием этих стандартов и соответствующим опытом. Если у Вас нет денег на такого инженера, то не вешайте нос. Даже у больших компаний частенько не хватает на них денег.

Определите стандарты по своей части. Погуглите по-русски «перевод + название стандарта» и у Вас есть большой шанс наткнуться на какое-нибудь российское агентство, авторизованное продавать эти переводы за очень приличные деньги. Не жадничайте и приобретите эти документы. Это отличная инвестиция. Ваш олдскульный глав-

ный инженер будет в восторге. Американские и европейские стандарты, как правило, написаны простым языком и дают больше пространства для маневров.

Если стоимость всех необходимых стандартов является неподъемной, то определите приоритеты и купите только самые важные для Вашего объема работ. Вы можете прямо обратиться к ответственному инженеру заказчика. Надо лишь создать TQ (technical query/технический запрос), описать ситуацию и спросить совета. Даже если заказчик побоится ответственности и ответит отказом, то это все равно повысит Ваш рейтинг в глазах технической команды до небес. Возможно, Вы будете первыми в истории страны, кто обратился к нему с подобным вопросом.

Как бы то ни было, прежде, чем размещать заказ поищите бесплатные переводы на форумах русскоязычных инженеров. К счастью, русскоязычное интернет-пространство является не таким меркантильным, как его англоязычный аналог. Иногда здесь можно найти бесплатно то, за что на Западе пришлось бы заплатить очень приличную сумму.

● Еще немного о спецификациях. Читайте внимательно ссылки на стандарты. Зачастую там бывают неподходящие или устаревшие ГОСТы и СНИПы. Сообщите об этом заказчику. Не забудьте добавить список подходящих нормативов, по которым Вы готовы работать, но не переусердствуйте на этом поприще. Напишите предельно корректное и вежливое письмо. Это поможет как Вам, так и заказчику, а также будет демонстрацией Вашего профессионализма.

● Перечень обязательной документации от поставщика во время исполнения заказа является самым главным сборником Ваших обязательств. Он, как правило, обозначается аббревиатурой в 3-4 буквы, которая упоминается в тендерном пакете чуть ли не в каждом абзаце.

Ссылка на этот документ будет указана в контракте и, таким образом, все требуемые документы станут частью контракта.

Ни в коем случае не игнорируйте этот перечень. Если какие-то документы для Вас непонятны, то отправьте запрос на разъяснение. Как правило, этот документ имеет коллективное происхождение и проектная команда заказчика «кидает» туда все, что вздумается. Всегда можно оспорить предоставление тех или иных документов. Самое страшное, с чем Вы можете столкнуться – это отказ. Если же Вы молча согласитесь на всё, то рискуете произвести впечатление отчаявшегося кандидата, готового на все ради контракта. Более того, Вы не сможете предоставить документацию и закрыть контракт в будущем.

Если Вы планируете держать под контролем Ваш будущий проект, то надо прочитать этот документ от корки до корки. Здесь имеет значение все: наименование требуемого документа, срок предоставления после заключения контракта, количество копий и информация о выпускающей стороне.

На самом деле назначение многих документов будет Вам неясно. Не все из них будет выпускать Ваша компания, ведь многие документы должны быть предоставлены независимыми лабораториями.

Выделите все, что непонятно и проведите встречу с заказчиком, если процедура позволяет. Как минимум обозначьте свои вопросы в письме. Может быть, Вы не выиграете тендер, но работа по разбору перечня обязательной документации будет Вашим университетом. Освоившись в этом документе, Вы начнете понимать структуру будущих работ, фазы и методы контроля. Это даст возможность накидать примерный график и себестоимость с 50%-ной надбавкой. Для начала уже неплохо.

И еще раз. Если Вы все-таки приглашены на тендер, это значит,



что Вы неплохо знаете свою работу и имеете квалифицированный персонал. Оспаривайте все лишние и ненужные документы. Зачастую инженерам заказчика ничего не стоит добавить какой-нибудь сертификат или отчет, а для Вас это выльется в значительные и ненужные расходы, исчисляемые тысячами долларов США.

● Помните, что у корпораций есть списки утвержденных производителей почти на все категории товаров, работ и услуг. Ваш кентауский трансформатор или торжковский запорный клапан точно не будет утвержден. Если в Вашем заказе есть поставка готовых изделий от субпоставщиков, то сразу, во время тендера, уточните список разрешенных брендов или утвержденных поставщиков. И немедленно свяжитесь с дистрибьюторами этих брендов, чтобы уточнить сроки доставки, оплаты, сертификации и т.д.

Зачастую возникают ситуации,

когда поставщик, выигравший тендер, не может наладить контакт с субпоставщиками, утвержденными заказчиком. Идут постоянные жалобы на тот факт, что они были навязаны и немотивированы хорошо работать. Все это добавляет стресс и не прибавляет вистов в копилку поставщика. Такие вещи лучше предотвращать сразу путем детальной проработки будущей работы с назначенными брендами. Если это не срабатывает, то надо об этом сообщить заказчику во время тендера. Возможно Вам удастся заключить контракт с оговорками относительно этих элементов.

● Не бойтесь просить дополнительное время для подготовки своего предложения. В 99% случаев организатор тендера побоится отказать и продлит конкурс. Ведь в больших компаниях менеджер проекта и организатор тендера работают в разных департаментах, и их интересы не всегда совпадают.

Я бы даже сказал так: лучше опоздать с предоставлением документов, нежели отправить неготовый пакет или дать предложение, полностью не изучив объема закупки и технических нормативов. Ведь если Вас пригласили на тендер, значит Вы предреквалифицированы нефтяной компанией на данный вид продукции. В этом случае в следующий раз Вас пригласят тоже. А если Вы выиграете тендер и подведете заказчика, то дверь может быть закрыта уже навсегда.

● Не забывайте Google-ить незнакомые слова и аббревиатуры вместе с Вашим переводчиком. В интернете есть все. Если Google не помог, а такое возможно только если речь идет о внутренних терминах и аббревиатурах компании, то необходимо создать TQ (технический запрос) и спросить расшифровки у заказчика.

Надо понимать, что активность на стадии подготовки предложений идет Вам только на пользу. Тот факт, что Вы задаете много вопросов, будет означать для заказчика следующее:

а) Вы реально работаете над подготовкой предложения, а значит этот заказ важен для Вас;

б) Вы ответственно относитесь к объему поставки и не хотите проблем во время исполнения контракта;

в) Вы будете сразу оповещать о возникающих проблемах и коммуникация с Вами будет эффективной;

● Не оставляйте без внимания разделы по местному содержанию, контролю качества и технике безопасности. Наймите профессионалов для этих разделов. Они дадут большую прибавку в баллах при введении финальной оценки, также выгодно отличают Вас от других поставщиков, которые этими разделами пренебрегли.

Эти пресловутые профессионалы сами работают в соответствующих отделах нефтяных либо подрядных компаний. Найти их можно через знакомых на Западе Казахстана (в городах Атырау и Актау). Стоят их услуги дорого и работают они долго, так как заняты на основном месте работы. Их преимущество заключается в том, что они точно знают, как заполнять эти профильные разделы, они знакомы с терминологией и хорошо ориентируются в принципах своих рабочих дисциплин.

● Следите за перепиской Ваших инженеров во время технической оценки. Ответы должны быть исчерпывающими, компетентными и достоверными. Зачастую вопросы от заказчика бывают многочисленными и не совсем корректными. Это нормально. Просто проектировщики, задающие десятки несуразных вопросов, получают почасовую оплату и любят затягивать процесс. Ответы должны быть техническими, сухими и вежливыми. Никакого сарказма и прочего остроумия.

На моей практике бывало такое, что тендер на закупку обычных центробежных насосов длился восемь месяцев. Причиной этому было бесконечное количество запросов и уточнений со стороны проектного института заказчика к поставщику. Надо понимать, что здесь вовлечены три стороны – заказчик, проектировщик и потенциальный поставщик. Интересы проектировщика не всегда совпадают с интересами заказчика по части продолжительности тендерного процесса.

В этом случае ничего не поделаешь. Надо ждать и терпеливо отвечать на все вопросы. Когда отставание по графику по настоящему прижмет менеджера проекта заказчика, он примет меры в отношении инженеров-проектировщиков (на этой стадии их обычно увольняют) и маховик раскачается быстро.

Из всего вышесказанного можно сделать два основных вывода: у нефтяных компаний большие требования к финансовым гарантиям и к надежности поставляемого оборудования.

Причиной для первого вывода является размер организации заказчика. Менеджер проекта должен получить согласование на привлечение поставщиков от многих департаментов (юристы, финансы, менеджмент риска, местное содержание, нормативно-правовой департамент и т.д.). У каждого из этих департаментов имеются свои внутрикорпоративные интересы, и они не подчиняются менеджеру проекта. Более того, зная заинтересованность менеджера проекта поскорее завершить работы, они ему не доверяют. Отсюда имеют место такие гарантии от банков, удержания с каждой выплаты и отсутствие авансов.

Вторая причина намного важнее. Нефтяной бизнес связан с рисками для жизни и здоровья персонала. Компании в этой отрасли являются достаточно финансово успешными. Они чувствуют ответственность за людей, работающих на них. Сероводород может убить человека за несколько секунд. Никто не успеет среагировать в случае массивного выброса. Поэтому лучше потратить дополнительные 30-40% стоимости на дополнительные барьеры безопасности и запас прочности, чем разгребать последствия катастрофы с десятками жертв.

Продолжение статьи с описанием советов на стадии исполнения контракта Вы сможете прочитать в следующем номере. KS



ATYRAU OIL & GAS

14-16
апреля 2015

Спорткомплекс Атырау
Атырау • Казахстан



OILTECH
ATYRAU

14-15
апреля 2015

Renaissance Atyrau Hotel
Атырау • Казахстан

www.atyrauoilgas.com
www.oiltech-atyrau.com

Региональное событие глобальной индустрии

14-я Северо-Каспийская региональная выставка "Атырау нефть и газ"

9-я Атырауская региональная нефтегазовая технологическая конференция





БРЕНТ-2015: «НЕМНОГО СОЛНЦА В ХОЛОДНОЙ ВОДЕ»

АКБАР ТУКАЕВ,
Советник Генерального директора
ТОО «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС»

Второе полугодие 2014 года и начало 2015 года расширили функционал нефти – от энергоресурса до хедлайнера глобальных дискуссий. Спектр мнений чрезвычайно широк. Архипопулярными версиями являются: превышение предложения над спросом, сланцевая тематика, огромные нефтяные резервы развитых стран, экономический кризис, закат нефтяной эпохи и т.д. и т.п. Попробуем внести «ложку меда» в эту «бочку пессимистичного дегтя».

ПОЗИТИВ

Начнем с непосредственных показателей мирового нефтяного рынка. «Закат нефтяной эпохи» предсказывается с завидным постоянством, начиная с середины двадцатого века. Шестьдесят с лишним лет прошло, а «кромешная мгла» не наступила.

Во-первых, спрос на нефть в 2014 году вырос и установил очередной исторический рекорд – 92,5 млн. баррелей в сутки. Сравните его с 76 млн. в 2000 году. Совсем уже недалеко рубеж в 100 млн. баррелей.

(см. диаграмму 1)

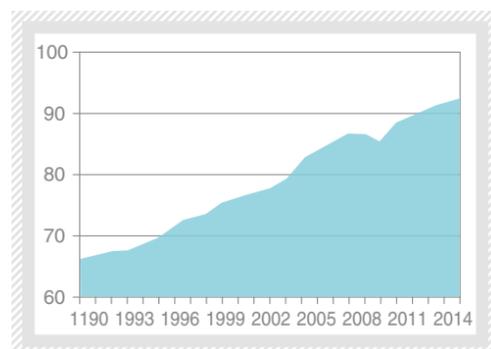


Диаграмма 1.
Динамика мирового спроса на нефть в 1990-2014 годы по данным IEA, млн. баррелей в сутки

Во-вторых, средняя цена Brent в прошедшем году составила все-таки 99 с лишним долларов за баррель (В предыдущем номере этого журнала мы прогнозировали 100 долларов). А ведь это четвертый результат за более, чем вековую историю нефтяного рынка. (см. диаграмму 2)

В-третьих, по последним данным предложение превысило спрос только на 1% или на 800 тыс. баррелей в сутки, а не массово обсуждаемые 2 млн. Более того, схожие пропорции наблюдались в 2012 году. Напомню, что Brent тогда стоил около 110 долларов. (см. диаграмму 3)

В-четвертых, сокращается перекоп в объемах предложения и мощностях переработки нефти. (см. диаграмму 4)

В-пятых, по последним данным продолжается динамика существенного роста спроса на нефть у лидеров развивающегося мира – Китая и Индии. (см. диаграмму 5)

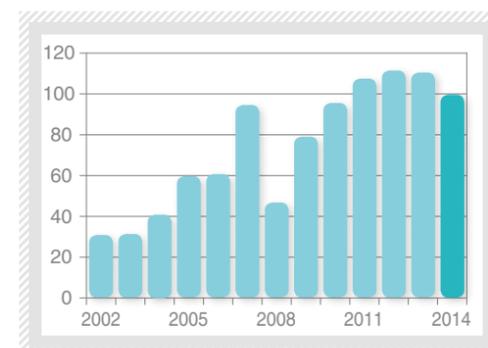


Диаграмма 2.
Динамика цены Brent в 2002-2014 годы, долларов за баррель



Диаграмма 4.
Соотношение имеющихся мощностей переработки и предложения нефти в мире по данным ОПЕК, млн. баррель в сутки

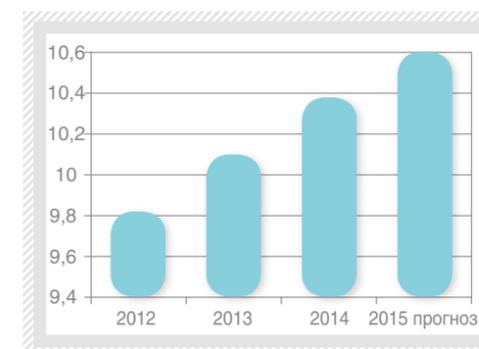
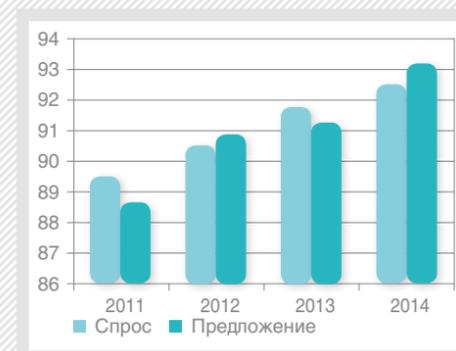


Диаграмма 5.
Динамика спроса на нефть в КНР, млн. баррелей в сутки

Диаграмма 3.
Динамика мирового спроса и предложения на нефть в 2011-2014 годы по данным IEA, млн. баррелей в сутки



Геополитика также способна давать позитивные сигналы рынку. Даже весьма своеобразные «Минские» условия перемирия на Украине от 11 февраля 2015 года способствовали росту цены Brent за час и день сразу на три доллара США

В-шестых, государственные нефтяные резервы США (на динамику изменения которых часто ссылаются биржи и СМИ), на самом деле не такие уж большие. В последнее время они накоплены до уровня выше 400 млн. баррелей. Но нужно учитывать, что только за одни сутки экономика этой страны потребляет около 19 млн. баррелей. Надолго ли хватит таких запасов?

Позитивный ряд для статуса нефти можно продолжить финансово-экономическими индикаторами.

В январе 2015 года Всемирным банком и Международным валютным фондом были опубликованы оценки глобальной ситуации и прогнозы развития. В большинстве СМИ получили распространение вырванные из контекста цитаты о снижении предполагаемых параметров. На самом деле лучше собственными глазами увидеть это «ухудшение», чтобы в этом засомневаться. Если исключить Россию, Бразилию и Аргентину, будет очень странно не заметить перспектив в этой таблице. (см. табл. 1)

Что же касается КНР, несмотря на некоторое контролируемое снижение роста ВВП, это государство не собирается прерывать 24-летнюю традицию Ежегодно-го вхождения в передовую десятку всех

двухсот с лишним стран мира по уровню экономического роста.

Определенный оптимизм внушает и улучшение net long positions на мировых нефтяных биржах. На диаграмме 6 видно, что после обвальной продажи в июле-ноябре 2014 года спекулятивные игроки начали наращивать покупки контрактов в целях роста дальнейшей предполагаемой прибыли. (см. диаграмму 6)



Диаграмма 6.
Динамика
цены Brent
в 2014-2015 гг.,
долларов
за баррель

Таблица № 1. Экономический рост в мире по данным Всемирного Банка

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 прогноз |
|----------------------|------|------|------|-----------------|
| Рост мирового ВВП | 2,4 | 2,5 | 2,6 | 3 |
| Развитые страны | 1,4 | 1,4 | 1,8 | 2,2 |
| США | 2,3 | 2,2 | 2,4 | 3,2 |
| Еврозона | -0,7 | -0,4 | 0,8 | 1,1 |
| Япония | 1,5 | 1,5 | 0,2 | 1,2 |
| Великобритания | 0,7 | 1,7 | 2,6 | 2,9 |
| Развивающиеся страны | 4,8 | 4,9 | 4,4 | 4,8 |
| КНР | 7,7 | 7,7 | 7,4 | 7,1 |
| Индия | 4,7 | 5 | 5,6 | 6,4 |
| Россия | 3,4 | 1,3 | 0,7 | -2,9 |
| Бразилия | 1 | 2,5 | 0,1 | 1 |
| Мексика | 4 | 1,1 | 2,1 | 3,3 |
| Аргентина | 0,9 | 2,9 | -1,5 | -0,3 |
| Мировая торговля | 2,8 | 3,4 | 4 | 4,5 |

ед. измерения: %

биржевые нефтяные цены отражают не только производственные, экономические и технические компоненты, но и настроения групп биржевых игроков

Геополитика также способна давать позитивные сигналы рынку. Даже весьма своеобразные «Минские» условия перемирия на Украине от 11 февраля 2015 года способствовали росту цены Brent за час и день сразу на три доллара США.

ВОЗВРАЩЕНИЕ В ИЮЛЬ 2014 ГОДА

В целом, с высоты сегодняшних данных мы уже можем более четко выстраивать логику развития ситуации с мировыми нефтяными ценами в прошедшем году.

Прежде всего, импульс процессу был задан в июле 2014 года, который выразился в целой группе факторов.

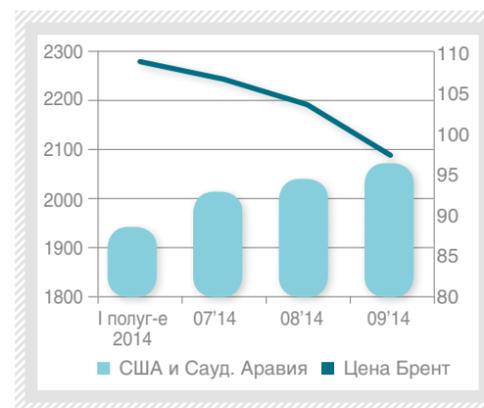


Диаграмма 7.
Динамика
числа буровых
установок в США
и Саудовской
Аравии
в сравнении
с траекторией
Brent в 2014
году



Диаграмма 8.
Соотношение
траекторий цены Brent
и индекса доллара США
в 2014-2015 годы

«Стартовый пистолет» прозвучал в виде принятия санкций против нефтегазовой отрасли Российской Федерации. Затем отмечен резкий рост числа действующих буровых установок и добычи в Саудовской Аравии и США. (Действия США и стран ОПЕК мы рассматривали в прошлом номере журнала).

(см. диаграмму 7)

В комплексе с этим начался тренд существенного укрепления индекса доллара США, который характеризуется жесткой обратной пропорцией с ценами на нефть. (см. диаграмму 8)

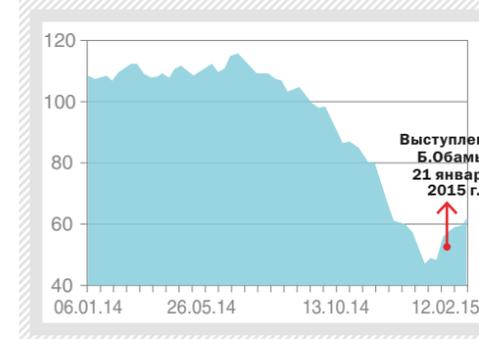


Диаграмма 9.
Динамика
цены Brent
в 2014-2015
гг., долларов за
баррель

«Эстафетную палочку» подхватили биржевые игроки. На биржах Лондона и США с июля 2014 года сформировался спекулятивный тренд активного избавления от нефтяных контрактов. Достоверность этого факта можно еще раз увидеть на диаграмме 6.

При этом в СМИ не упоминается, что в прошлом году в США была отменена поправка Волкера, которая именно с июля 2014 года должна была ограничить деятельность крупных финансовых структур на спекулятивном рынке. Вступление в действие поправки, которая перед принятием обсуждалась несколько лет, «совершенно случайно» перенесено.

Здесь надо отметить, что биржевые нефтяные цены отражают не только производственные, экономические и технические компоненты, но и настроения групп биржевых игроков. Ну а «игромания» является и неконтролируемой, и контролируемой соответствующими крупными фигурами

Достаточно упомянуть, что две главных нефтяных биржи находятся в Нью-Йорке и Лондоне.

По подсчетам аналитиков Citi, на начало 2014 года инвесторы по всему миру держали около 700 тыс. фьючерсных и опционных контрактов на нефть. Во втором полугодии произошло массированное изменение открытых торговых позиций. Количество контрактов, удерживаемое хедж-фондами и другими управляющими компаниями, сократилось на две трети до примерно 220 тыс. В результате параметр net long positions снизился с 200-250 тыс. контрактов до уровня 50 тыс. в августе-ноябре. Думаю, понятно наложение этого фактора на траекторию цены Brent.

Доминирующее же влияние геополитики также подтверждается следующим. После спича президента США 21 января 2015 года о «разорванной в клочья экономике России», т.е. определенном удовлетворении Западного мира от своих действий – цены на нефть не только остановили падение, но и начали робко подниматься вверх. (см. диаграмму 9)

Сейчас очевидно, что стартовый импульс июля 2014 года задал такое мощное ускорение, что не только обвалил мировые цены и «прессанул» ряд стран, но и стимулировал изменение глобального ландшафта.

Например, на первое место в мире по добыче нефти вышли Соединенные Штаты, оттеснив Россию на второе. (см. диаграмму 10)

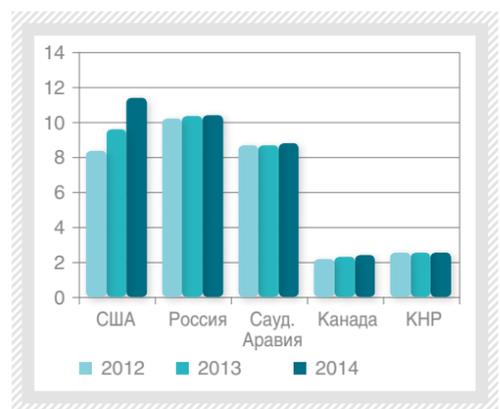
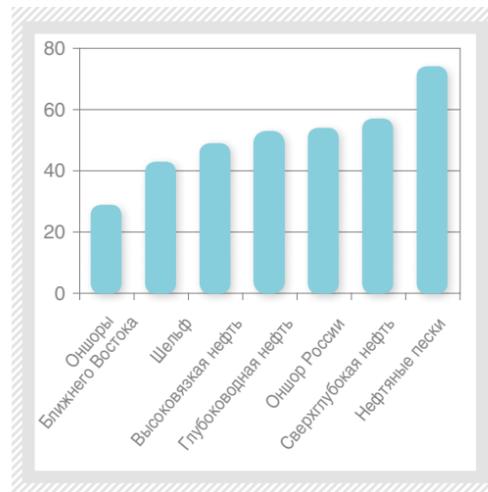


Диаграмма 11. Средние издержки на производство нефти в мире по данным Rystad Energy, долларов за баррель



РИСКИ 2015 ГОДА

Риски дальнейших пессимистических сценариев по ценам на нефть связаны, по моему мнению, с дальнейшим геополитическим и спекулятивным воздействием на Россию, Венесуэлу и ряд других государств.

В этой связи отмечаю, что по независимой экспертной оценке средняя величина издержек на производство одного барреля оншорной (на суше) нефти в России составляет около 50 долларов США. Нижняя граница находится на уровне 30 долларов США. Таким образом, для того, чтобы ввести российский нефтегазовый комплекс в состояние грогги или нокаута - ценовая планка Brent должна находиться в интервале 30-50 долларов США за баррель. (см. диаграмму 11)

Как это может быть достигнуто непосредственно в нефтяном секторе? Через дальнейшее наращивание добычи в США, Саудовской Аравии и других «сочувствующих» странах, а также через возврат на рынок иранской нефти.

Сланцевая нефть (которая по меткому замечанию известного эксперта Хуршудова А.Г. на самом деле добывается не из сланцев, а из сопутствующих им плотных песчаников, алевролитов, доломитов и известняков) - еще не достигла пиковых значений.

Несмотря на «нанайскую борьбу» с Саудовской Аравией, сокращение буровых установок, снижение инвестиций - соответствующие ключевые месторождения Северной Америки способны к новым достижениям. В февральском отчете ОПЕК приведены следующие данные. (см. табл. 2)

Таблица № 2. Оценка объемов добычи tight oil (нефти из низкопроницаемых коллекторов) в США

| | 2014 год | Прогноз на 2015 год |
|------------------|----------|---------------------|
| Eagle Ford shale | 1,3 | 1,5 |
| Bakken shale | 1,2 | 1,3 |
| Permian Midland | 0,4 | 0,5 |
| Permian Delaware | 0,3 | 0,4 |
| Niobrara | 0,2 | 0,3 |

ед. измерения: млн баррелей в сутки

Кроме того, вследствие санкций уже четыре года остается вне легального рыночного поля нефть Ирана. При наличии политической воли, затянувшийся процесс урегулирования отношений этого государства с западными странами, может быть решен достаточно быстро. В свою очередь, это приведет к быстрому вводу на рынок еще порядка 1,5-2 млн. баррелей в сутки. Вот тогда в полной мере сыграет фактор избыточного предложения. (см. диаграмму 12)

Основным инструментом макроэкономического давления на нефтяные цены является индекс доллара США (можно еще раз посмотреть на диаграмму 8). Возможно, читатели знают, что он исчисляется из взаимодействия с шестью валютами: евро, японская иена, фунт стерлингов, канадский доллар, шведская крона и швейцарский франк.

В настоящее время американская экономика существенно укрепила свои позиции в отношениях с соответствующими «оппонентами». Примером тому является изменение швейцарской валютной политики и запуск европейской программы «количественного смягчения».

(см. диаграмму 13)

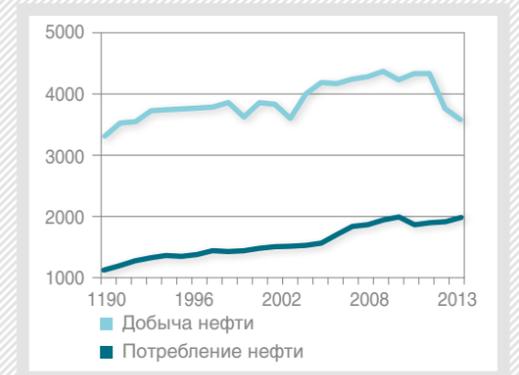
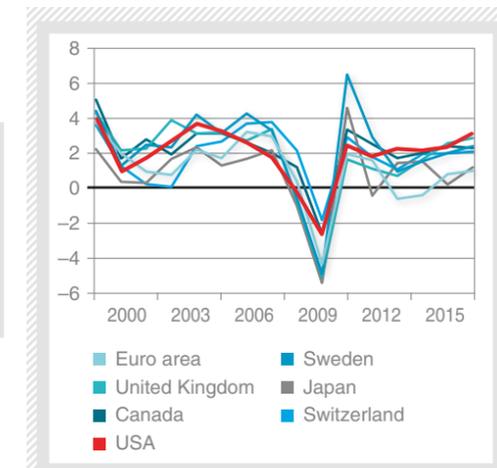


Диаграмма 13. Динамика роста ВВП США и стран, влияющих на индекс доллара



Ситуация осложняется тем, что сейчас экономика США на 70% зависит от внутреннего рынка, и только на 15% – от экспорта. То есть особой мотивации в девальвации своей валюты у Вашингтона в 2015 году не присутствует, а, соответственно, индекс доллара особой поддержки ценам на нефть оказывать не будет.

Дальше развивать эти малооптимистичные версии не буду. В целом, очень важным будет первое полугодие 2015 года, которое осложняется жесткой взаимной риторикой Москвы и столиц Западного мира, сезонными аспектами снижения темпов роста потребления нефти, профилактическими работами на НПЗ и т.д. Более того, «медвежий» тренд рынка постоянно подпитывается не особо значительной или якобы инсайдерской информацией, в качестве которой есть большие сомнения.

Если же политико-спекулятивные изыски отойдут в тень и возобладают фундаментальные факторы, то надежда на благоприятную траекторию цены Brent более осязаема. Это может быть и 80-100 долларов США к концу текущего года, и 120-140 долларов США к 2020 году.

В любом случае, цена барреля нефти вернется к динамике роста. Никто и ничто не заменит углеводороды в течение трех десятилетий. В общем, как пел Б. Гребенщиков:

«... Если взобраться на мачту, став ближе к полярной звезде, что может спасти морехода – это немного солнца в холодной воде».



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ,
Генеральный директор,
Союз сервисных
компаний Казахстана

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ

19 февраля 2015 года Союз сервисных компаний Казахстана принял участие в работе 9-го заседания Комитета нефтегазовой промышленности Президиума Национальной палаты предпринимателей Казахстана

В рамках заседания Союзом были озвучены проблемы, с которыми сталкиваются отечественные компании в свете резкого падения цен на нефть.

Нефтесервисный рынок Казахстана является динамично развивающейся отраслью Казахстана, объемом которой составляет, по разным оценкам, от 7 до 10 млрд. долларов США ежегодно. Если учитывать, что на одного нефтяника приходится 7-8 человек из сервисной индустрии, то в нефтесервисной индустрии задействовано 350-400 тысяч человек.

Нижеизложенные проблемы являются фундаментальными и общи-

ми в рамках вопросов, которые стали актуальными в свете инициатив Правительства РК по разработке антикризисных мер для нефтегазовой отрасли в свете падения цен на нефть и вытекающих из этого последствий.

Вот эти вопросы, над которыми работает Союз сервисных компаний Казахстана, обсуждаются и решаются совместно с Министерством энергетики РК, Национальной палатой предпринимателей Казахстана и другими ключевыми ведомствами отрасли.

Учитывая скорое вступление Казахстана в ВТО, наблюдается не-

которая расслабленность, вытекающая в то, что государственные органы и организации стали меньше уделять внимания данному вопросу. Это объясняется тем, что, мол, в рамках ВТО Казахстану все равно не разрешат развивать и поддерживать местное содержание.

Позиция Союза сервисных компаний Казахстана заключается в том, что и будучи членом ВТО, Казахстан может активно развивать местное содержание, которое можно обозначить как «Развитие новых производств». В ВТО никто не запрещает содействие в создании новых производств. К примеру,

страны из Персидского залива, несмотря на членство в ВТО, активно защищают свой рынок. Саудовская Аравия вступила в ВТО в 2005 году, несмотря на это у них сегодня активно продвигается развитие саудовского содержания.

В рамках мер поддержки нефтесервисной индустрии предлагается рассмотреть несколько направлений, которые могли бы содействовать развитию отрасли в период падения цен на нефть.

РАЗВИТИЕ ИНЖИНИРИНГА В КАЗАХСТАНЕ

В настоящее время из 100 ведущих мировых инжиниринговых компаний более 15 компаний работают в нефтегазовом секторе Казахстана. За редким исключением, основная масса зарубежных компаний работает, имея небольшой офис, направляя выполнение основных работ в свои головные зарубежные подразделения.

Выполнение работ за рубежом подразумевает закладывание в проектные решения и ресурсы иностранных поставщиков товаров, работ и услуг.

После проведения инжиниринга за рубежом и утверждения проекта акционерами и государственными органами в Казахстане, является очень проблематичным внесение изменений в утвержденные проекты.

Когда инжиниринг проводится за рубежом казахстанской компании проблематично получить доступ к информации, инженерам, для предложения своих товаров и услуг. Таким образом, отечественные компании остаются в стороне от центров принятия решения и имеют низкие стартовые позиции при распределении контрактов.

Например, строительный инженер какой-либо нефтегазовой компании должен следовать проектной документации при строительстве объектов на месторождении и он не может отойти от этого утвержденного пакета документов.

И все усилия по включению казахстанской продукции и услуг на этапе строительства уже являются запоздалыми.

НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Текущая ситуация является проблемной в свете того, что казахстанские подрядные компании не могут получить большие объемы работ. Нижеследующие причины объясняют этот статус-кво:

отечественные строительные компании не имеют возможности представить банковские гарантии на большую сумму;

при получении больших контрактов строительные компании должны сами профинансировать кассовой разрыв, который по периоду доходит до полугода, а это – большие деньги;

большинство казахстанских компаний имеют оборот максимум в 20-30 млн. долларов США, что не всегда является соразмерным при получении крупных контрактов, которые не дробятся на мелкие лоты.

С другой стороны, можно понять крупные нефтегазовые компании. Как они могут подписать контракт на 100 млн. долларов США с компанией, которая имеет оборот в 10-20 млн. долларов США? Это риски для них. Следовательно, вполне резонным, обоснованным и необходимым является необходимость взаимодействия с данными заказчиками и их основными иностранными подрядчиками через формат создания СП и консорциумов, а также локализации производства в Казахстане.

Теперь хотелось бы рассмотреть проблемные кейсы, которые имеются в отрасли.

КЕЙС №1

Компания занимается отбором зерна. За все время своей деятельности, компания часто сталкивается с такой трудностью как, несвоевременная оплата / вовремя неоплачиваемые услуги, оказываемые их Заказчикам. Такие задержки негативно сказываются как на деятельности организации, так и на ее репутации, в связи с неисполнением обязательств перед государством. Хотелось бы отметить, что подобные проблемы ведут к еще более существенным проблемам в виде ареста банковских счетов в силу несвоевременной оплаты налогов и обязательных отчислений в бюджет. Такая проблема знакома всем компаниям, которые оказывают услуги, поскольку оплата по ним производится, как правило, после их оказания. На фоне мирового кризиса, а в частности падения цен на нефть, необходимо предпринять ряд мер по решению данного вопроса. Учитывая вышесказанное, недропользователям, а именно организаторам конкурсов по закупке услуг в нефтегазовой сфере, а также Заказчикам данных конкурсов предлагается ввести между сторонами (партнерами) аккредитивную форму оплаты по договору. Даже если данная мера не гарантирует 100% и своевременной оплаты, но все же, так или иначе, финансовая сторона Исполнителя будет защи-

Нефтесервисный рынок Казахстана является динамично развивающейся отраслью Казахстана, объем которой составляет, по разным оценкам, от 7 до 10 млрд. долларов США ежегодно

цена. Банк, независимо от платежеспособности либо намерения оплаты Заказчиком, берет на себя обязательства по оплате оказанных услуг против предоставленных соответствующих документов (акт выполненных работ, акт приема передачи и т.д.). Подобные проблемы напрямую или косвенно зависят от экономической и/или другой ситуации в мире, носящий чуть ли не массовый характер. Справедливо следует отметить, что из-за таких проблем у Исполнителя возникают свои проблемы по исполнению обязательств перед государством, работниками, поставщиками и подрядчиками, что естественно приводит к замедлению темпов роста экономики и негативно сказывается на показателях занятости и объемах налоговых отчислений в бюджет страны. Решением в такой ситуации, возможно, послужит мораторий на инкассовые распоряжения налоговыми учреждениями по предоставлению Исполнителем наличия дебиторской задолженности (актов сверки, актов выполненных работ и других документов).

КЕЙС №2

Например, деятельность буровых компаний зависит от благополучия нефтегазовых компаний, являющихся их главными заказчиками. Падение цен на нефть повлекло снижение затрат на бурение, капитальный и подземный ремонт скважин, что является доходной частью буровых компаний. Вследствие этого наблюдается сокращение численности бригад.

Для решения возникших проблем необходимы меры государственной поддержки отрасли. В качестве варианта предлагается оказание адресной поддержки наиболее социально, экономически и технологически значимым нуждающимся компаниям на возмездной основе. Необходимо рассмотреть реальный государственный протекционизм местных ком-

Падение цен на нефть повлекло снижение затрат на бурение, капитальный и подземный ремонт скважин, что является доходной частью буровых компаний

паний, защищающий последних перед иностранными компаниями на законодательном уровне через обеспечение равных условий при распределении контрактов и мониторинге проведения тендеров. Защита интересов отечественных компаний в тех сферах, где появляется значительное доминирование иностранных компаний (это в первую очередь, касается тяжелой ситуации в Актюбинской области и в ряде других областей). Необходимо обязать недропользователей внедрить производственное планирование, которое было бы доступно для нефтесервисных компаний, которые бы заранее знали о планах закупок и могли готовиться к тендерному процессу.

КЕЙС №3

Падение цен на нефть и неопределенность на валютном рынке негативно отразились на деятельности инжиниринговых компаний. Вследствие резкого падения долгосрочных объемов сократилось количество проводимых закупок, как среди государственных предприятий, так и недропользователей, являющихся основными заказчиками инжиниринговых компаний. Как и все компании, инжиниринговые компании несут текущие обязательные социальные и бюджетные расходы, а также расходы на приобретение основных средств. Вследствие падения объемов заказов со стороны заказчиков, компании сокращают персонал до 30% от всей численности работников, а оставшийся штат

переводят на сокращенный рабочий режим.

Более того, наблюдаются такие тенденции как требование заказчиков (организаторов закупок) по итогам закупки любыми способами снизить стоимость услуг еще на 20%. Также наблюдаются проблемы со своевременной оплатой выполненных работ. Наблюдается отказ табелировать простои на производстве, предусмотренные в условиях договора, по надуманным причинам.

КЕЙС № 5

Группа компаний, оказывающая услуги по строительству и капитальному ремонту скважин и ремонту нефтяного оборудования, обеспечивает рабочими местами более 4000 человек и выполняет ряд серьезных социальных обязательств перед государством. В связи с падением цен на нефть, объемы работ буровых компаний по заключенным контрактам на 2015 год снизились в 2 раза, а с начала 2015 года объемы сократились еще на 30-40%. При этом, компании обеспечивают социальную стабильность и не допускают массового сокращения персонала, выполняя обязательства по исполнению социальных нагрузок и увеличению расходов за вынужденные простои персонала и их переобучение. Некоторые недобросовестные заказчики на аналогичные виды работ для разных участников тендера устанавливают разные тарифы. Наблюдаются случаи, когда в требованиях конкурсной документации

недропользователей отражаются основные средства и их количество определенных буровых компаний (тип и количество буровых установок, мощности баз, транспортной техники и т.д.). Устанавливается год выпуска буровых установок, заниженный по сравнению с нормативными требованиями. Также, не предусматривается предоплата на мобилизацию оборудования и закуп материалов. При этом наблюдается картина, когда для конкретных условий нет необходимости в буровых установках в большем количестве и большей мощности. Кроме одного потенциального поставщика, которого удовлетворяет такие требования, искусственно создаются определенные трудности для других потенциальных поставщиков.

Имеют место случаи, когда заказчик включает в обязанности подрядчика приобретение основных средств, которые в дальнейшем не используются в работе из-за их не надобности, в конкретном предусмотренной конкурсной документацией, объеме работ.

При строительстве скважин под «ключ» обычно буровой подрядчик привлекает субподрядные организации по цементированию, пригтовлению бурового раствора, отбору керна, геофизическим исследованиям и т.д. В данном случае заказчик старается навязать подрядчику конкретную организацию в ущерб его производственно-финансовой деятельности.

ПРОБЛЕМЫ

По мнению членов Союза сервисных компаний Казахстана, вследствие падения цены на нефть, в отрасли наблюдаются следующие проблемы:

- практически полное сокращение инвестиционной активности в отрасли;

- значительное (порядка 40%) уменьшение объемов работ, вплоть до полной остановки по многим проектам;

- резко возросшая проблема неплатежей в отрасли;

- отсутствие планирования (в среднесрочной перспективе) и переход управления в ручной режим;

- сознательная политика многих крупных иностранных компаний-недропользователей (особенно китайских, что наблюдается в последние годы) по дискриминации казахстанских компаний по привлечению на работы и контракты по широкому спектру доходных направлений бизнеса и т.д.

Вышеизложенное накладывает на практически полную остановку кредитования отрасли и возникновение девальвационных ожиданий. Это может в ближайшее время вызвать банкротство многих компаний, работающих в отрасли, сокращения, значительное обострение социального напряжения, практически полную потерю более менее значимых позиций в сегменте средне – и высокотехнологичного сервиса, что приведет к еще большей зависимости отечественных компаний от крупных транснациональных компаний.

Всё вышеизложенное не способствует должному развитию и сохранению объема производства, что не позволяет отечественным предприятиям выживать в условиях кризиса. Глава государства неоднократно призывал поддерживать отечественные предприятия, которые сохраняют рабочие места, выполняют социальные обязательства и оказывают услуги.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА:

Необходимо разработать следующие меры государственной поддержки отрасли:

- адресная поддержка наиболее социально, экономически и технологически значимых компаний на возмездной основе;

- реальный государственный протекционизм местных компаний на законодательном уровне (обеспечение минимум равных условий, в настоящий момент китайские и многие другие иностранные компании не соблюдают местное законодательство в этой части), и внедрение ясной финансово-экономической политики;

- обеспечение отечественных предприятий объемами работ для сохранения рабочих мест во исполнение Меморандумов, подписанных между областными акиматами и региональными филиалами НПП;

- оказание содействия в заключении долгосрочных контрактов с недропользователями;

- осуществление контроля за установлением тарифов на проведение работ для всех участников тендера;

- предоставление возможности буровым компаниям, выигравшим тендер, вносить свои предложения в проект договора на оказание услуг;

- ужесточение требования к проектным организациям со стороны недропользователей в отношении своевременной и качественной разработки проектов;

- внедрение запрета на практику проведения конкурсов без заранее разработанной проектной документации;

- разработка и внедрение руководящего документа о взаимоотношениях между недропользователями и буровыми компаниями для урегулирования спорных вопросов в процессе исполнения договорных обязательств. Для сведения, в советские времена такие взаимоотношения регламентировались приказом №188, который был утвержден Министерством нефтяной промышленности СССР.

Надеюсь, что данные меры будут способствовать поддержке отечественных компаний в кризисное время.

НИЗКИЕ ЦЕНЫ УДАРИЛИ ПО КАЗАХСТАНУ

Новый прогноз показал падение добычи нефти осенью этого года в Казахстане



| План по добыче нефти, млн тг. | | | |
|-------------------------------|-------------------|---------------------|----------------------|
| | Последний прогноз | Прогноз января 2015 | Прогноз декабря 2013 |
| 2015 | 80,5 | 81,8 | 90 |
| 2016 | 80,8 | 83 | 95 |
| 2017 | 86 | 88 | 102 |
| 2018 | 90 | 91 | 110 |
| 2019 | 93 | 96 | - |

Предполагается, что объем добычи достигнет 80,5 млн. т (1,67 млн. б/д), против того же показателя в 80,8 млн. т в 2014 году. Данные цифры были включены в пересмотренный прогноз на 2015-2019 г.г., как часть проекта бюджета на 2015-2017 г.г., представленного в Парламент 19 февраля 2015 года (см. таблицу). Новый прогноз предусматривает гораздо более низкие объемы добычи на 2019 год, чем прогнозировалось всего лишь месяцем ранее.

Министерство экономики, которое отвечает за составление пересмотренного прогноза, не предоставляет каких-либо разъяснений. Но это почти наверняка связано с проблемами на шельфовом месторождении Кашаган, емкостью в 11 млрд. баррелей, которое сейчас вряд ли вернется в строй раньше, чем к концу 2016 года. Это, в совокупности с низкими ценами на нефть, влияет на инвестиционные планы. Объемы добычи казахстанской нефти и газового конденсата снизились на 1.2% с прошлого года.

Астана сократила прогнозы добычи на 2030 год в октябре, представив три сценария: первый, предусматривающий объем в 80 млн. т, второй – 100-115 млн. т, и третий, с объемом больше 120 млн. т. Первый Заместитель министра энергетики Узакбай Карабалин заявляет, что объем добычи в 112 млн. т/год является наиболее вероятным уровнем производства к 2030 году. Он не указывает причин для пересмотра прогноза проблемы Кашагана, однако в прошлом году «оптимистичный» сценарий предполагал объемы добычи в 150-180 млн. т/год к 2030 году, в то время как «пессимистичный» прогноз предполагал производство на уровне 110 млн. т/год.

Производители стали меньше пользоваться услугами международных и отечественных сервисных организаций. Американская компания «Baker Hughes», которая сотрудничает с крупнейшим производителем нефти в Казахстане, компанией «Тенгизшевройл» (ТШО), оператором месторождения Тенгиз, сокращает штатное расписание на 3%. Численность сотрудников компании в Казахстане составляет около 600 человек.

Государственное предприятие «КазМунайГаз» (КМГ) не будет увольнять персонал, но планирует замораживание зарплат. Региональные власти в нефтедобывающих районах добились заключения соглашения с нефтяными компаниями, чтобы те сохранили персонал и поддерживали постоянный уровень заработной платы. Власти Мангистауской области уже подписали контракты с семью компаниями, в том числе с отделением КМГ РД – компанией «Озенмунайгаз», «Каражанбасмунай», «Мангистаумунайгаз», «Бузачи Оперейтинг» и другими сервисными компаниями. Власти Актобинской области подписали соглашения с «СНПС-Актобемунайгаз» и «Казахойл-Актобе».

LOWER PRICES HIT HOME IN KAZAKHSTAN

Kazakhstan expects crude production to fall this year, a new forecast reveals



| Oil Production Plan, mln tg | | | |
|-----------------------------|---------------|------------------------|------------------------|
| | Last Forecast | Forecast, January 2015 | Forecast December 2013 |
| 2015 | 80,5 | 81,8 | 90 |
| 2016 | 80,8 | 83 | 95 |
| 2017 | 86 | 88 | 102 |
| 2018 | 90 | 91 | 110 |
| 2019 | 93 | 96 | - |

Output is seen at 80.5mn t (1.67mn b/d), against 80.8mn t in 2014. The figure is included in a revised forecast for 2015-19, part of a draft budget for 2015-17 submitted to the Parliament on February 19, 2015 (see table). The new forecast envisages much lower output through to 2019 than forecast just last month.

The economy ministry, which is responsible for the revised forecast, offers no explanation. But it is almost certainly linked to the problems at the 11bn bl Kashagan offshore field – which is now unlikely to come back on stream much earlier than late 2016 – as well as the impact of lower oil prices on investment plans. Kazakh crude and condensate output was down by 1.2pc last year.

Astana slashed production forecasts for 2030 in October, drawing up three scenarios – the first envisaging 80mn t, the second 100mn-115mn t, and the third more than 120mn t. Deputy energy minister Uzakbai Karabalin says that 112mn t/yr is the likeliest level of output by 2030. He does not blame Kashagan for the revision, but last year an «optimistic» scenario envisaged output of 150mn-180mn t/yr by 2030, while a «pessimistic» scenario put output at 110mn t/yr.

Producers are cutting back on use of international and domestic service firms. US-based Baker Hughes, which works with Kazakhstan's largest oil producer Tengizchevroil (TCO), operator of the Tengiz field, has cut staffing by 3pc. It has around 600 employees in Kazakhstan.

State-run Kazmunaigaz (KMG) will not lay off staff, but is freezing salaries. Regional authorities in oil-producing areas have secured agreements from oil firms to retain staff and maintain salary levels. Mangistau has signed deals with seven firms, including KMG E&P unit Uzenmunaigaz, Karazhanbasmunai, Mangistaumunaigaz, Buzachi Operating and service firms. The Aktobe authorities have signed deals with CNPC-Aktobemunaigaz and Kazakhoil-Aktobe.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ: ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В международной практике нет единого определения корпоративной социальной ответственности (КСО). Каждое общество и государство формирует свое собственное определение КСО и представление об уровне интеграции КСО в бизнес-практику в соответствии с национальными приоритетами общества



ГАУХАР КОЖАШЕВА
Фонд Евразия
Центральной Азии
АНАСТАСИЯ БЛОК



Понятие КСО в Казахстане появилось сравнительно недавно, хотя некоторые его вопросы, например, ответственность компании перед работниками и развитие сообществ, имеют свою историю развития в стране.

Несмотря на новизну концепции КСО в Казахстане, отдельные аспекты социальной ответственности, такие как охрана труда, охрана окружающей среды, содержание социальных объектов на балансе предприятий и т.д. всегда присутствовали в практике отечественного бизнеса в период Советского союза. История же благотворительности в Казахстане имеет давнюю традицию. Обычай взаимопомощи в традиционном казахском обществе были определены нормами обычного права и особенностями кочевого быта. В городах дореволюционного Казахстана традиции благотворительности были развиты благодаря местным торгово-промышленным кругам и интеллигенции.

В 2008 году в своем выступлении Президент Н.А. Назарбаев на республиканском Форуме по вопросам социальной ответственности бизнеса, который проходил в г. Жезказган, призвал компании к большой социальной ответственности, заявив, что «с точки зрения социальной ответственности государство, в основном, прошло свою часть пути, в целом эффективно выполняя эту свою функцию. Теперь – очередь за бизнесом». В 2008 году Президент РК также учредил конкурс по социальной ответственности бизнеса

«Парыз». Гран-при этого конкурса присуждается компаниям, которые продемонстрировали наилучшие результаты по внедрению принципов корпоративной социальной и экологической ответственности.

В Казахстане существуют несколько определений корпоративной социальной ответственности (КСО). Закон РК «О частном предпринимательстве» трактует социальную ответственность бизнеса как «добровольный вклад субъектов частного предпринимательства в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах».

В то время как государственный стандарт Республики Казахстан «СТ РК ИСО 26000-2011» определяет КСО как «ответственность организации за воздействие своих решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому

¹ «Корпоративная социальная ответственность в современном мире воспринимается не только как благотворительность, но и как эффективная деятельность, повышающая деловую репутацию и капитализацию компании. Это добровольный вклад бизнеса в развитие общества, социальной, экономической и экологической сфер. Это осознанные инвестиции бизнеса в будущее». **Н.А. Назарбаев, Форум по вопросам социальной ответственности бизнеса, г. Жезказган, январь 2008г.**

развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях».

Важно отметить, что концепция КСО не включает в себя только благотворительность, что является распространенным заблуждением среди значительной части казахстанского общества. Например, государственный стандарт по социальной ответственности «СТ РК ИСО 26000-2011» рекомендует рассматривать семь основных вопросов социальной ответственности:

- корпоративное управление (или управление организацией);
- соблюдение прав человека;
- трудовые практики;
- охрана окружающей среды;
- добросовестные деловые практики;
- интересы потребителей;
- участие в жизни сообществ и их развитие.

Интеграция социальной ответственности в свою деятельность дает компаниям возможность получить следующие многочисленные преимущества*:

- обеспечение более информированного принятия решений, основанных на лучшем понимании ожиданий общества, возможностей, связанных с социальной ответственностью (в том числе, более эффективное управление юридическими рисками) и рисками от того, если не быть социально ответственным;
- улучшение практик управления рисками в организации;
- повышение репутации организации и благоприятствование большому общественному доверию;
- поддержание социального доверия к деятельности организации;
- создание инноваций;
- повышение конкурентоспособности организации, в том числе до-

ступа к финансированию и привилегированному партнерскому статусу;

- улучшение отношений организации с заинтересованными сторонами, что открывает перед организацией новые перспективы и контакты с широким кругом заинтересованных сторон;

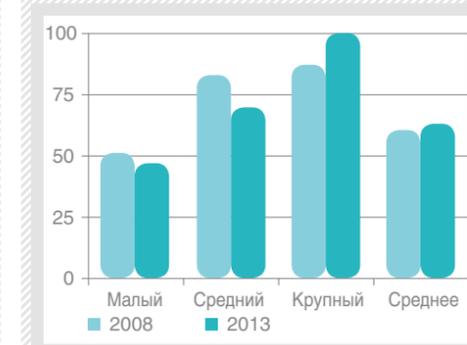
- повышение лояльности, вовлеченности, участия и улучшения морального состояния сотрудников;
- положительное влияние на возможность организации привлекать, мотивировать и удерживать сотрудников;

- обеспечение экономии, связанной с повышением производительности труда и эффективности использования ресурсов, снижением расхода энергии и воды, уменьшением отходов, а также применением более качественных средств вспомогательного производства;

- повышение надежности и честности сделок посредством ответственного вовлечения в политику, добросовестной конкуренции и отсутствия коррупции;

- предотвращение или уменьшение возможных конфликтов с потребителями относительно продукции или услуг.

* Государственный стандарт РК «Руководство по социальной ответственности «СТ РК ИСО 26000-2011»



ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Несмотря на усиление внимания общества к вопросам КСО в 2008 году, исследование*, проведенное Центром исследований «САНДЖ» (2013) показало, что качественных изменений в понимании КСО у казахстанского бизнеса не было. Как показал опрос, с понятием КСО знакомо 63% опрошенных респондентов. Эти данные аналогичны результатам исследования ПРООН, проведенного в 2008 году, и демонстрируют отсутствие существенных изменений за прошедший период в плане осведомленности предприятий. Лучшую ситуацию показали крупные компании: с 87% их понимание КСО увеличилось до 100%. **(см. диаграмму 1)**

* При работе были использованы анкетный опрос 189 представителей крупных, средних и малых компаний, глубинные интервью и фокус-групповые дискуссии.

Важно отметить, что меньшая информированность характерна для казахстанских предприятий (61%) в сравнении с иностранными компаниями (80%) и предприятиями, находящимися в совместной собственности (74%).

(см. диаграмму 2)

Исследование также показало, что большая часть компаний в понятие КСО включают, прежде всего, внедрение социальных пакетов или программ на предприятии и улучшение условий работы для собственного персонала (81%). Реже с КСО связывают политику соблюдения прав акционеров или инвесторов (31%), открытое предоставление информации о деятельности компании (30%) и противостояние коррупции (27%).

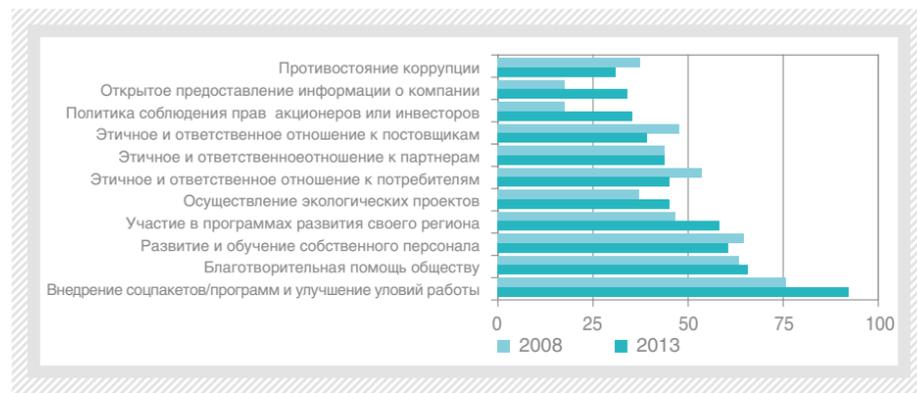
(см. диаграмму 3)

По мнению опрошенных респондентов, стимулировать социальную ответственность бизнеса в Казахстане в первую очередь необходимо через внедрение льготного налогообложения для компаний, которые осуществляют на практике социальную ответственность – 67%. Следующей необходимой мерой, несмотря на сокращение вдвое положительной доли, является проведение информационно-просветительской кампании по вопросам социальной ответственности – 32,3%. А-третьих, очень важно разработать и принять Национальную стратегию развития КСО – 31,7%.

Диаграмма 3
Понимание КСО в исследованиях 2008 и 2013 г.г., % предприятий



По мнению опрошенных респондентов, стимулировать социальную ответственность бизнеса в Казахстане в первую очередь необходимо через внедрение льготного налогообложения для компаний, которые осуществляют на практике социальную ответственность



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КСО В КАЗАХСТАНЕ

Между тем, в течение последних нескольких лет в Казахстане реализуется ряд инициатив, призванных продвигать социальную ответственность среди казахстанских компаний.

В период с 2012-2014 гг. при финансовой поддержке Посольства Королевства Нидерландов и в рамках исполнения Генерального соглашения республиканской трехсторонней комиссии по социальному партнерству в Казахстане была проведена работа по созданию Национальной концепции по КСО в Казахстане. Разработчиками концепции выступили Национальная Палата Предпринимателей РК при поддержке Фонда Евразия Центральной Азии.

Проект Национальной концепции по КСО ставил перед собой цель выработать единый подход к системному развитию КСО и созданию благоприятных условий для интеграции КСО в деятельность компаний с целью достижения устойчивого развития Казахстана в целом и роста общественного благосостояния в частности, а также эффективной реализации стратегических национальных задач. Разработчики предложили ряд рекомендаций для государства, бизнеса и представителей гражданского общества по созданию основы системного продвижения принципов КСО в Казахстане в рамках равноправного партнерства, в котором все стороны играют активную роль.

Разработчики концепции уверены, что в вопросах развития КСО, как процесса повышения доверия к компаниям, лидирующую роль должно взять на себя бизнес-сообщество. Бизнес должен самостоятельно принимать решения относительно разработки и внедрения инновационных подходов в сфере социальной ответственности на своих предприятиях, учитывая мнения всех заинтересованных сторон.

Бизнес должен самостоятельно принимать решения относительно разработки и внедрения инновационных подходов в сфере социальной ответственности на своих предприятиях, учитывая мнения всех заинтересованных сторон

Государственные же органы призваны создавать благоприятные условия с целью развития процессов саморегулирования в бизнес-среде по вопросам КСО, повышения прозрачности, создания рыночных стимулов для культивирования ответственного ведения бизнеса и обеспечения корпоративной подотчетности, не регламентируя при этом, сколько обязательств должен брать на себя бизнес. В то время, как организации гражданского общества могут проводить мониторинг деятельности компаний, выявлять проблемы, привлекать внимание общественности к актуальным социальным вопросам и сотрудничать с бизнесом для решения вопросов, связанных с КСО.

Разработчики также предложили ввести ряд экономических и неэкономических стимулов, которые позволили бы бизнесу увидеть экономическую и/или репутационную выгоду от внедрения и следования принципам КСО. В настоящее время проект концепции находится на доработке в Национальной палате предпринимателей Казахстана, поскольку первый проект Концепции не нашел поддержки у представителей Республиканской трехсторонней комиссии по социальному партнерству.

В 2014 году Министерство индустрии и новых технологий утвер-

дило и ввело в действие государственный стандарт – Руководство по корпоративной социальной ответственности «СТ РК ИСО 26000-2011», основанный на международном стандарте ISO 26000-2010, который предназначен для использования всеми типами организаций и является добровольным, то есть не предназначенным для целей сертификации.

Также в 2014 году Центр исследований правовой политики при поддержке Посольства Великобритании в г. Астана приступил к реализации проекта «Внедрение положений Руководящих принципов ООН о предпринимательской деятельности в аспекте прав человека в процесс формирования государственной политики и предпринимательской практики в Казахстане». В рамках проекта был проведен обзор законодательства на соответствие положений Руководящих принципов ООН, а также ряд консультативных встреч с представителями бизнеса, государства и гражданского сектора в целях разработки Национального плана действий по вопросам предпринимательской деятельности и прав человека.

В 2015 году Ассоциация «KAZENERGY» впервые провела оценку полного вклада нефтегазовой отрасли в социально-экономическое развитие государства.

Обзор был презентован 13 февраля 2015 года в ходе круглого стола «Инициативы по стимулированию нефтегазовых компаний к повышению социальной ответственности и подготовке нефинансовой отчетности» с участием представителей компаний отрасли, профсоюзных организаций и других заинтересованных сторон.

По данным пресс-службы Ассоциации «KAZENERGY» за отчетный период (2012-2013 год) на 1 тенге выпуска продукции нефтегазовыми компаниями, создается 0,78 тенге дополнительной продукции в других отраслях. На 1 тенге добавленной стоимости, создаваемой нефтегазовыми компаниями, создается 0,81 тенге добавленной стоимости в других отраслях. На 1 тенге налогов, выплаченных нефтегазовыми компаниями, выплачивается 0,14 тенге налогов в других отраслях. На одно рабочее место, созданное в нефтегазовой отрасли, создается 3,55 дополнительных рабочих места в других отраслях. В Обзоре также представлены и другие показатели, отражающие результативность нефтегазовой отрасли в области социальной ответственности*.

Как известно, в ближайшем будущем перед казахстанским правительством стоит амбициозная задача по вхождению в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – клуб преуспевающих стран. На 34 страны ОЭСР приходится около 60% мирового ВВП, тогда как в мире насчитывается около 190 государств.

В этой связи, Глава государства поставил перед Правительством Казахстана задачу по внедрению в Казахстане ряда принципов и стандартов ОЭСР. Они включают в себя Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных компаний, которые регулируют ряд вопросов КСО и устойчивого развития, включая трудовые и производ-

ственные отношения, защиту окружающей среды, права человека, защита прав потребителей, борьбу с взяточничеством и т.д.

Следует помнить, что стандарты ОЭСР являются целевыми индикаторами для вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира. В этой связи, в ближайшем будущем вопросы развития и продвижения корпоративной социальной ответственности в бизнес-среде будут оставаться как никогда актуальными и приоритетными для Казах-

в университетах нет курсов по КСО, и как следствие социологические исследования фиксируют слабое комплексное понимание КСО среди казахстанских компаний.

Другой проблемой на сегодня является отсутствие государственного органа, который курировал бы вопросы развития КСО, обеспечивая межведомственную координацию в данной сфере. Сегодня каждое министерство работает только по своим профильным вопросам, например, Министерство

По мнению опрошенных респондентов, стимулировать социальную ответственность бизнеса в Казахстане в первую очередь необходимо через внедрение льготного налогообложения для компаний, которые осуществляют на практике социальную ответственность

стана, так как помимо экономических показателей, именно вопросы социальной ответственности помогут местным компаниям в будущем оставаться конкурентоспособными на мировом экономическом рынке.

К сожалению, существует ряд препятствий, затрудняющих продвижение социальной ответственности среди компаний. Например, в Казахстане нет системного и концептуального продвижения КСО со стороны государства: не выпускаются пособия по КСО, не проводятся информационно-просветительские кампании по повышению информированности бизнеса, отсутствует единый глоссарий по КСО,

труда и здравоохранения курирует вопросы трудовых отношений, а Министерство энергетики – вопросы экологии.

Однако, следует понимать, что роль государства заключается только в создании благоприятных условий и внедрении экономических и неэкономических стимулов для развития КСО, не диктуя при этом, сколько обязательств должен брать на себя бизнес. Именно компании должны самостоятельно принимать решения относительно КСО, при этом, конечно, учитывая мнения своих заинтересованных сторон, так как ключевой характеристикой КСО является добровольность. **KS**

* <http://www.csr-ca.com/2015/02/13/kazenergy-vperveye-v-kazahstane-prezentovala-obzor-po-kso/>

ENACTUS KAZAKHSTAN EXPO 2015

5-6 мая, Алматы, гостиница InterContinental



Подробности на www.enactus.kz

КРАСИВЫЕ МЕСТА КАЗАХСТАНА

В прошлом номере нашего журнала мы опубликовали фотографии Гульнар Кенеевой, сделанные ею в красивейших местах Казахстана. В прошлый раз мы специально не указали автора фотографий, чтобы вернуться к этой теме еще раз и обсудить её.

Гульнар, Вы много путешествуете по Казахстану, показывая нашим гражданам красоту нашей природы и мест, которые редко кем посещаются. Расскажите, пожалуйста, какие места сегодня считаются нераскрытыми, являясь потенциально интересными для туризма?

Туристический потенциал Казахстана огромен в силу того, что у нас имеются уникальная природа, разнообразие ландшафтов и климатических зон, богатая флора и фауна, самобытная культура и традиции народов. Несомненно, вызовет интерес туристов всего мира неизведанная история древнего мира эпохи динозавров. Сотни миллионов лет назад на территории нашей страны проживали гигантские мамонты, саблезубые тигры, динозавры и другие древние животные, кости которых постоянно находят археологи в результате раскопок. Нужно открывать палеонтологический музей, который привлечет паломников. Еще туристам интересны Арал, Байконур, дикие, нетронутые цивилизацией места и наши степи с оборотом в 360 градусов простора. Казахстан – это неизведанная страна, остающаяся загадкой для иностранцев, поскольку наблюдается дефицит информации о туристических местах. Что уж говорить об иностранцах, если мы сами не знаем своей истории и исторических мест. Обычно иностранный турист едет в ту или иную страну, чтобы посмотреть, как живут другие люди, побольше узнать об их обычаях. Поэтому нам нужно показать, чем богата наша культура, важно строить этноаулы, где мы можем презентовать все наше достояние. Поэтому, если вы ищете пути развития Вашего бизнеса и хотите инвестировать в туризм, стройте инфраструктурные объекты – все это в будущем принесет огромный доход.

Бывая за границей, я удивилась тому, что даже в наших зарубежных посольствах неправильно преподносят и рекламируют страну, показывая города, посещая которые туристы разочаровываются и не находят того, за чем они ехали. Как-то в беседе с одним иностранным

гостем я поняла, что иностранный турист испытывает стресс во время путешествия в нашей стране. Действительно, даже в аэропорту нет достаточных условий, к которым привык иностранец. Я не раз писала в своих постах, что страна начинается с аэропорта. А на встречах в Департаменте туризма вносила предложение поменять залы приема и вылета, встречать гостей в большом зале, и поставить красивую девушку с баурсаками.

Год назад я начала проект по изучению туристического потенциала Казахстана, мы ездим по стране и снимаем красоту нашей природы, изучаем историю, возможности развития кластеров, встречаемся с местными органами, которые управляют отраслью, представителями бизнеса и туристическими компаниями. Туризм во многих странах является ведущей отраслью, приносящей огромный доход стране и обеспечивающей рабочими местами населения регионов и городов. Казахстан тоже имеет огромный потенциал и ресурсы для развития в этой сфере.

Какие места в Казахстане Вы бы определили в рейтинг 10 самых красивых мест, которые можно было бы рекомендовать не только для своих, но и для иностранных граждан?

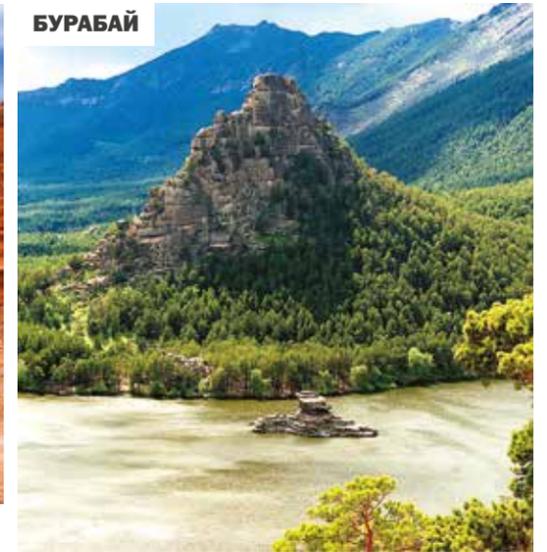
В Казахстане красивых мест намного больше, чем десять, но раз Вы спрашиваете именно о десяти местах, то я назвала бы следующие: Байнаул, Устюрт, Катон-Карагай, Каинды, Кольсайские озера, Алтын Емель, Озеро Тенгиз, Пещера Акмешіт, Чарынские каньоны и Боровое.

Какие меры необходимо принять для того, чтобы в Казахстане полноценно развивался туризм, который, во многих странах приносит большие деньги?

Конечно, необходимо строить инфраструктуру и поднимать сервис, улучшать качество обслуживания и приема туристов, разработать маршрутные карты и навигаторы, установить указатели на английском языке, строить пункты сервиса на дорогах. Работы много. **KS**



ЧАРЫНСКИЙ КАНЬОН



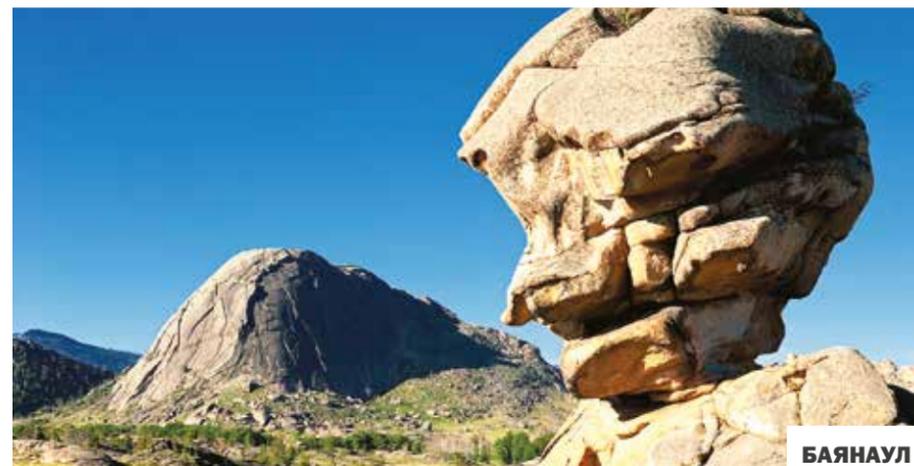
БУРАБАЙ



КОЛЬСАЙ



БАЯНАУЛ



БАЯНАУЛ



БОЛЬШОЙ АЛМАТИНСКИЙ КАНАЛ

Фото: Гульнар Кенеевой



IV ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС - 2015»

Материалы конференции доступны на сайте
www.kazneftegazservice.com

Статья о работе и итогах конференции
будет опубликована в следующем номере
журнала «KAZSERVICE»



В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НОВЫЙ СПАЛЬНЫЙ ЭКОНОМ КЛАСС

Мы рады предложить дополнительный комфорт по цене эконом
класса на рейсах из Астаны в Лондон, Франкфурт и Париж*. Для
бронирования и информации посетите наш сайт или звоните в
офисы продаж.

 air astana



*с 29 марта

airastana.com

Samsung GALAXY Tab Active

НАДЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

