

KAZSERVICE



ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Апрель - Июнь 2015 /// №2 (12)

ИТАЛЬЯНСКИЙ ОПЫТ
РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСА

ИТОГИ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2015»

**ПОЛЕЗНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ОТ ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ**

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

WWW.KAZSERVICE.KZ



Kazakhstan Caspian Offshore Industries LLP

Project
Management
Engineering

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

Marine and Onshore
Logistic
Base services



Legal Address:

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

Headquarter:

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

Telephone: +7 7292 425 400

Fax: +7 7292 425 403

Branch office:

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

Telephone: +7 (7122) 900600

Fax: +7 (7122) 900600

www.kcoi.kz



Химические реагенты для строительства и цементирования скважин,
повышения нефтеотдачи пластов: полианионная целлюлоза, полиакриламиды
(анионный, катионный, неионный), КМЦ, биополимеры, гуаровая смола и многое
другое.

Разработка рецептур растворов для горизонтально-направленного бурения со
сложными геологическими разрезами.



www.soyuzopthim.com

office@soyuzopthim.com

тел. 8-800-333-42-89 /бесплатно для всех регионов России/



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



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
«Қазгипропетротранс» ЖШС Бас директордың кеңесшісі

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ

Н. Саринова

Журнал 13.11.2012
Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігінде тіркелген. Тіркеу күәлігі № 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 «Казгипропетротранс»

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА

Н. Саринова

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

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

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

Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2015

FOUNDER AND PUBLISHER

Association of service companies of Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

EDITOR-IN-CHIEF

D. AUGAMBAY

EDITORIAL BOARD

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

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

Д. Augambay
General Director of KAZSERVICE Association

Р. Zhaksylykov
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

А. Kudaibergen
Chairman of KAZSERVICE Association

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

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

DESIGN, LAYOUT

Н. 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

Baitau Partners



Компания «Байтау Партнерс» является крупнейшим провайдером тренинговых услуг в Казахстане с 2007. Офисы компании находятся в Астане, Атырау, Актау, Алматы, Актобе, Кызылорде, Усть-Каменогорске и Лондоне.

Компания соответствует требованиям международных стандартов ISO 9001 и OHSAS 18001, а также обладает Аттестатом, выданным Комитетом Промышленной Безопасности МЧС РК.



ОБУЧЕНИЕ & РАЗВИТИЕ

- ✓ Курсы по Технике Безопасности
- ✓ Курсы по Промышленной Безопасности и Охране Труда в РК
- ✓ Международные квалификации по ТБ, ОТ и ООС (NEBOSH, IOSH, IEMA, OSHA)
- ✓ Международные курсы по бурению (IWCF, IADC Well Control)
- ✓ Курсы по Менеджменту, Бизнес навыкам и Финансам
- ✓ Курсы по ISO, OHSAS и Энергоменеджменту

ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ УСЛУГИ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

- ✓ Устные и письменные переводы с/на АНГЛИЙСКИЙ, РУССКИЙ и КАЗАХСКИЙ.
- ✓ Предоставление переводчиков и инструкторов на краткосрочные и длительные проекты.

Мы можем проводить тренинги на казахском, русском, английском, турецком и китайском языках.

Наши курсы также доступны в формате **ONLINE** (Дистанционное обучение)

КОНСАЛТИНГ & ЭКСПЕРТИЗА

- ✓ Услуги управления обучением
- ✓ Услуги администрирования обучения и выставления счетов
- ✓ Аттестация рабочих мест (РК)
- ✓ Проведение экспертизы в области промышленной безопасности (РК)
- ✓ Консалтинг по ТБ
- ✓ Разработка документации и процедур по ОТ и ТБ

БАЙТАУ ПАРТНЕРС В ЦИФРАХ

- 🏢 **7 офисов по Казахстану**
- 👤 **Штат 50 человек**
- 📖 **Более 70 видов курсов**
- 👥 **Более 70 000 слушателей**
- 🤝 **Более 100 компаний клиентов**



In operations
your best partner in Kazakhstan
as in office

- FEED, Detailed and Field Engineering services
- Prefabrication and Construction (Piping, Pipeline, Structural, Architectural)
- Recruiting Services
- Provision of skilled Manpower of all nationalities
- Legal, Logistic and Commercial assistance to foreign companies interested to invest in Kazakhstan.

AMECO Services LLP
Aktau city, microregion 2, building 53, office 20
Republic of Kazakhstan
Tel +7 777 911 5981
info@amecoservices.kz
www.amecoservices.kz



НОВОСТИ

18

**ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК
С КЛЮЧЕВЫМИ
ИГРОКАМИ РЫНКА**

22

ПАРЛАМЕНТСКИЕ СЛУШАНИЯ

**КОНФЕРЕНЦИЯ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2015:
НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
И ИНЖИНИРИНГ»**

ИТАЛИЯ



46

**АНДРИАН ЕЛЕМЕСОВ:
23 ГОДА СОТРУДНИЧЕСТВА**

54

**СТЕФАНО РАВАНЬЯН:
СТРАНА НАЦИОНАЛЬНЫХ
ЧЕМПИОНОВ**

62

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ENI
В КАЗАХСТАНЕ**



66

**BONATTI:
МЫ ЗА РАЗВИТИЕ
МЕСТНЫХ РЕСУРСОВ**

70

**ФОКУС
НА СОТРУДНИЧЕСТВО
С МЕСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ**

78

**РОЛЬ РОСА
В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ**

ЛИЦА



82

**ЦЕННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ОТ ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ**

ЭКСПЕРТ

94

**УМНЫЙ ТЕНДЕРИНГ
НА ИНОСТРАННЫХ
ПРОЕКТАХ – 2**

100

**СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
БИЗНЕСА В ДЕЙСТВИИ**

АНАЛИТИКА

106

**БРЕНТ-2015: «С ТОЙ СТОРОНЫ
ЗЕРКАЛЬНОГО СТЕКЛА»**

КОМПАНИИ

114

**«НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС:
У КАЖДОГО СВОЙ ПУТЬ»**



130

**ТОО «ЖИГЕРМУНАЙСЕРВИС»:
НА ПУТИ В ЛИДЕРЫ**

EVENTS



132

**НОВЫЕ ЧЕМПИОНЫ
ENACTUS KAZAKHSTAN
EXPO 2015**

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Baitau Partners

БАЙТАУ ПАРТНЕРС
г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Тренинговые услуги в области промышленной безопасности

Caspian Engineering

К CASPIAN ENGINEERING
г. Атырау. Отрасль: Инжиниринговые услуги

■ Проектирование в нефтегазовой промышленности

MACCAFERRI

ТОО «МАККАФЕРРИ КАЗАХСТАН»
г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Проектирование, разработка инженерных решений и производство материалов для строительства объектов в нефтегазовой отрасли

Tenaris

ТОО «ТЕНАРИС»
г. Атырау. Отрасль: производство

■ Крупный мировой производитель и поставщик бесшовной и сварной стальной трубной продукции, также компания занимается сервисным обслуживанием, снабжением и дистрибуцией своей продукции для нефтегазовой, топливно-энергетической и машиностроительной отраслей промышленности

KMGP

ТОО «КМГ ПРОЕКТ»
г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Объекты промышленных сооружений, включая нефтесборные трубопроводы, факельную систему, многофазные узлы учёта, манифольды

АТК

ТОО «ФИРМА «АТК»
г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Изготовление бетонных и железобетонных изделий; производство бетона; строительство промышленно-гражданских объектов под ключ

GATE

ТРЕТИЙ КАЗАХСТАНСКИЙ ФИЛИАЛ
АО «ГАТЕ ИНШААТ ТААХЮТ САНАЙИ ВЕ ТИДЖАРЕТ»
г. Атырау. Отрасль: строительство, инсталляция, инжиниринг

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 "Агреко Евразия"
пр. Азаттык, 7 кв. 4, Атырау 060002
Т: +7 7122 317 400 М: +7 702 218 3092
E: russia@aggreko.com





ДАУРЖАН АУГАМБАЙ
 Генеральный директор,
 Союз нефтесервисных
 компаний Казахстана

В ожидании жаркого сезона

В преддверии лета Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел ряд мероприятий. Одними из последних являются выступление на парламентских слушаниях, посвященных проблемам и перспективам развития нефтегазовой отрасли нашей страны и совещание по вопросам развития местного содержания с участием Премьер-министра Казахстана. На парламентских слушаниях были озвучены проблемы отечественных нефтесервисных компаний и предложения, которые могут способствовать решению этих проблем.

Этот номер журнала интересен тем, что мы расскажем об итогах IV Ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2015» и предложим новую порцию рекомендаций и советов экспертов по успешному взаимодействию с иностранными недропользователями при получении контрактов.

В период летних отпусков Союз продолжит свою работу по части взаимодействия с недропользователями. Важность взаимодействия с «якорными» инвесторами также отражена в «100 шагах» по реализации пяти институциональных реформ Главы государства.

Пользуясь случаем, поздравляю всех журналистов с профессиональным праздником, который мы недавно отметили.

Желаю всем нашим читателям плодотворного лета и приятного чтения!



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

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

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

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





АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН
Председатель
Союза нефтесервисных
компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Союз продолжает традицию деловых завтраков с ключевыми игроками отрасли. В мае была проведена неофициальная встреча членов Президиума Союза с руководством Министерства энергетики РК, АО НК «Казмунайгаз» и Национальной палаты предпринимателей Казахстана. На данной встрече были обсуждены вопросы, которые волнуют наших членов. Были подготовлен ряд рекомендаций и предложений.

Данный номер посвящен сотрудничеству Казахстана и Италии в нефтегазовой сфере, в рамках которого можно будет ознакомиться с интервью нашего партнера, Президента Ассоциации нефтегазовых подрядчиков г. Равенна и руководителей ведущих итальянских подрядчиков.

В работе Союза наблюдается позитивный драйв с присоединением новых членов в команду Союза. За последнее время произошло несколько значимых новостей, о которых мы расскажем в ближайшее время.

Несмотря на значительное снижение цен на нефть, нефтесервисный рынок Казахстана развивается небольшими темпами: новые компании заходят на рынок, создаются совместные предприятия. Мы надеемся, что с началом реализации Проекта будущего расширения компании «Тенгизшевройл», будет наблюдаться новый всплеск активности в отрасли. О том, как работать на этом проекте, стать поставщиком товаров и услуг для компании «Тенгизшевройл», расскажет Директор департамента развития местного рынка – Даниэль Жолдыбаев.

www.ecos.kz
+7 727 356 33 56

КОМПАНИЯ ECOS

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

2 аккредитованные лаборатории **11** филиалов и представительств **250** высококвалифицированных специалистов

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

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

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

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

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

Almaty Astana Aktau Uralsk Aksai Actobe Kyzylorda
Atyrau Shymkent Pavlodar Ust-Kamenogorsk Karaganda Atyrau

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

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



В АТЫРАУ БЫЛО ПРОВЕДЕНО ОДНО ИЗ КЛЮЧЕВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ РЕГИОНА

14-16 апреля 2015 года в г. Атырау прошло одно из самых наиболее ожидаемых мероприятий западного региона Казахстана. В рамках этого мероприятия были размещены экспозиции XIV Северо-каспийской региональной выставки «Атырау Нефть и Газ» – Atyrau Oil&Gas – 2015 и XIV Северо-каспийской региональной выставки «Строительство – Atyrau Build – 2015». Одновременно, в этот же день, начала свою работу IX Атырауская региональная нефтегазовая технологическая конференция «OILTECH Atyrau 2015»

Ежегодная выставочная экспозиция, объединившая в этом году 115 компаний, работающих в сфере добычи и переработки углеводородов, сервисных услуг и сферы строительной индустрии, представила достаточно обширную географию – Австрия, Азербайджан, Великобритания, Германия, Дания, Казахстан, Канада, Китай, Нидерланды, Россия, Турция, Украина, Швейцария и США.

Традиционно основу выставки и конференции составили ведущие отраслевые компании и постоянные участники, такие как АО «НК «КазМунайГаз», «Тенгизшевройл», «SHELL Kazakhstan Development B.V.», «Caspian Offshore Construction», «LUKOIL-Нижневожскнефть», NCOS и другие.

В рамках выставки «Атырау Нефть и Газ» 2015 компания «ТСЗП Казахстан», участник специальной секции «Покрытия – антикоррозионные покрытия трубопроводов», взяв лучшие разработки мировых ученых и российских инженеров и наполнив их знанием местной казахстанской специфики, предложила посетителям инновационное решение задач восстановления, упрочнения, улучшения эксплуатационных и физико-механических характеристик рабочих поверхностей узлов и деталей машин и механизмов методами газотермического напыления и наплавки.

Компания «ASTEL» продемонстрировала на выставке переносной спутниковый комплекс

связи быстрого развёртывания и клиентский комплект услуги спутникового интернета и передачи данных «SkyEdge C».

Завод «АтырауНефтеМаш» представил новые проекты, к реализации которых компания приступила с целью расширения производственных мощностей и развития новых технологий.

Впервые на выставке приняли участие 12 нефтедобывающих и нефтесервисных компаний из Удмуртии. Делегацию возглавил Председатель Правительства Республики Удмуртии Виктор САВЕЛЬЕВ.

Национальный стенд Королевства Нидерландов на выставке представил лично Посол Королевства Нидерланды в Казахстане Ханс Драйзер.

Уже второй год особенно выставки «Atyrau Oil & Gas» становятся специальные секции «Сварка. Сварочное оборудование» и «Покрытия – антикоррозионные покрытия трубопроводов». И впервые со-организатором этой секции выступила Казахская ассоциация сварки «KAZWELD».

Рустамбек Абдурахманов, Исполнительный директор Казахской ассоциации сварки «KAZWELD»:

– Мы стараемся объединить науку и применение технологии сварки, а выставки такого масштаба обеспечивают общение и обмен знаниями между учеными, исследователями и промышленностью.

Выставка «Atyrau Build – 2015» объединила 30 компаний из Азер-

байджана, Белоруссии, Казахстана, ОАЭ, России и Турции.

В рамках конференции «OILTECH – Atyrau 2015» были рассмотрены вопросы эффективной организации геологоразведочных работ, применения инновационных подходов в исследовании пластов, а также последние достижения в области оффшорной геологии, развития нефтепереработки и нефтехимии, охраны окружающей среды и другие. Одним из ключевых выступлений стал доклад Айдары Досбаева, Заместителя директора Проекта будущего расширения ТШО, который представил статистику по проекту. Так, реализация ПБР позволит увеличить добычу нефти примерно на 12 млн т/год и обеспечит 20 000 рабочих мест на пике строительства. Вместе с тем, этот проект открывает широкие возможности для казахстанских поставщиков, которые могут свободно представить свою продукцию и услуги экспортной группе ПБР.

логоразведочных работ, в секции, посвященной этим вопросам, выступили спикеры от компаний «Тенгизшевройл», «Shell», «ЛУКОЙЛ-Нижневожскнефть», которые представили свое видение в области геологических исследований и проведения нефтепоисковых работ.

Сессия по бурению и обустройству месторождений также прошла в темпе оживленной дискуссии. Вообще, технологии бурения от разведывательного до промышленных аспектов достаточно широко представлены и на выставке «Атырау Нефть и Газ», в связи с чем, в программе конференции эта тема занимает особое место с момента существования самого мероприятия.

Далее работа конференции продолжилась дискуссиями по разделам «Нефтепереработка и нефтехимия», «Обеспечение экологической безопасности», завершилась конференция мастер-классом «Нюансы и особенности ведения бизнеса в Казахстане», который был представлен юридической фирмой «Grata».

Мероприятия прошли при официальной поддержке Министерства Энергетики РК, Акиматов Атырауской области и города Атырау, АО «НК «КазМунайГаз», Союза нефтесервисных компаний Казахстана «Kazservice», Казахской ассоциации сварки «KAZWELD». Организаторы событий – казахстанская выставочная компания Itesa.

12-14 апреля 2016 года XV Северо-Каспийская региональная выставка «АтырауНефтьиГаз» и IX Атырауская региональная нефтегазовая техническая конференция пройдут под новыми брендами «Global Oil & Gas Atyrau». Ребрендинг нефтегазовых событий компании «Itesa» является частью инициативы по созданию единой глобальной марки событий ITE Group Plc во всем мире. **KS**

Впервые на выставке приняли участие 12 нефтедобывающих и нефтесервисных компаний из Удмуртии

Отрадно отметить, что большая часть докладов была посвящена аспектам применения инноваций в той или иной сфере нефтегазовой отрасли. Одной из обсуждаемых тем стала проблема повышения нефтеотдачи пласта и эффективной организации геоло-



ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С КЛЮЧЕВЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА

22 мая 2015 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел деловой завтрак с участием членов Президиума Союза и руководителей Министерства энергетики Республики Казахстан, Национальной палаты предпринимателей Казахстана, ТОО «PSA» и АО НК «КазМунайГаз»

На деловом завтраке обсуждались вопросы, связанные с текущим развитием нефтесервисной индустрии, со статусом дорожной карты по увеличению местного содержания в закупках недропользователей нефтесервисной индустрии, мер по увеличению казахстанского содержания. Также обсуждались инструменты государственной поддержки в области нефтесервиса, в рамках которого используются недавно принятые принципы «Yellow Pages».

После приветствия и открытия совещания Рашид Жаксылыков вкратце рассказал о текущей деятельности и последних новостях Союза. Алмас Кудайберген подчеркнул важность обмена идеями и результатами между ключевыми игроками отрасли, который

несомненно улучшит нефтесервисную индустрию в Казахстане.

Магзум Мирзагалиев рассказал о текущем развитии нефтесервисной индустрии. Он особенно отметил положительные стороны подобных встреч, на которых члены Президиума могут обмениваться ценными идеями и предложениями. Также вице-министр энергетики отметил важность заключения долгосрочных контрактов в преддверии вступления Казахстана в ВТО. Он рассказал о преимуществе заключения ранних тендеров, в которых члены Союза должны принимать активное участие.

Дауржан Аугамбай обратил внимание на формулу расчета казсодержания, которая приведена в единой методике расчета казахстанского содер-

жания, утвержденной Постановлением Правительства РК от 20 сентября 2010 г. № 964. По его словам, формула не учитывает минимальных и максимальных порогов казахстанского содержания. Следовательно, необходимо привлечение экспертов для доработки формулы, которая бы учитывала реалии рынка. Доработка формулы обусловлена необходимостью постепенной консолидации и унификации регуляторных мер и надзора в свете наличия в отрасли большого количества регуляторов казсодержания.

Далее слово было передано членам Президиума. Аскар Темирташев рассказал о возможностях и опыте компании ТОО «МН Industries». Компания приобрела за счет собственных



средств буровые установки на сумму 30 млн. долларов США. Он добавил, что АО НК «КазМунайГаз» создает совместные предприятия с иностранными компаниями, в то время как у отечественных компаний есть ресурсы, опыт и возможности выполнять аналогичные работы собственными силами. Он предложил создавать СП между ино-

странными и местными буровыми компаниями при разработке всех месторождений в рамках проектов расширения.

В части вопроса о создании СП между иностранной буровой компанией и АО НК «КазМунайГаз» Серик Кеулимжаев сообщил о том, что в Казахстане пока нет такой отечественной компании, которая была бы готова созда-

вать СП с крупными иностранными компаниями. ТШО был готов создать СП при условии участия АО НК «КазМунайГаз» с условием, что в долгосрочной перспективе АО НК «КазМунайГаз» выйдет из СП и продаст свою долю местным компаниям. Серик Кеулимжаев также объяснил причину выбора АО НК «КазМунайГаз», поскольку на раннем этапе участие

ПРЕДСТАВИТЕЛИ СОЮЗА:

Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума; Алмас Кудайберген, Председатель; Дауржан Аугамбай, Генеральный директор; Сакен Ахметов, Управляющий по проектам; Ибрагим Акдрашев, Учредитель ТОО «НефтеСтройСервис ЛТД»; Аслан Орынғалиев, Коммерческий директор ТОО «Фрак Джет», Региональный директор по Кызылординской области; Серболат Шораев, Директор ТОО «Logic Services», Региональный директор по Атырауской области; Адиль Мультыбаев, Генеральный директор ТОО «Компания ECOS»; Аскар Темирташев, Заместитель Генерального директора ТОО «МН Industries»; Акбар Тукаев, Советник Генерального директора инженеринговой компании «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС»; Сиддик Хан, Генеральный директор ТОО «Глобалинк Транспортейшн Энд Лоджистикс Ворлдвайд»; Еркін Сулеқенов, Генеральный директор ТОО «Caspian Interindustrial Company»; Ержан Сырымов, Генеральный директор ТОО «Германишер Ллойд Индастриал Сервисиз Казахстан» (член Группы ГЛ Нобл Дентон (GL Noble Denton)).

ПРИГЛАШЕННЫЕ УЧАСТНИКИ ДЕЛОВОГО ЗАВТРАКА:

Магзум Мирзагалиев, Вице-министр энергетики РК; Бекет Избастин, Директор департамента недропользования Министерства энергетики РК; Мейрамгуль Дузбаева, Заместитель председателя правления НПП Казахстана; Асылбек Джакпиев, Директор филиала НПП Казахстана в Атырауской области; Серик Кеулимжаев, Управляющий директор по поддержке бизнеса АО НК «КазМунайГаз»; Бауыржан Ильясов, Заместитель директора Департамента закупок и казахстанского содержания АО НК «КазМунайГаз»; Мурат Журбеков, Управляющий директор ТОО «PSA»; Амир Зайтенов, Директор департамента по развитию казахстанского содержания ТОО «PSA»;



В целом, сложность участия отечественных компаниях в тендерах китайских компаний сводится к несоответствию китайских контрактов и тендерной документации законодательству Казахстана

АО НК «КазМунайГаз» придает уверенности недропользователю, а в будущем будут постепенно вовлекаться местные компании.

Акбар Тукаев, в свою очередь, задан вопрос о том, какой закон разрешает АО НК «КазМунайГаз» создавать СП. По словам Акбара Тукаева, АО НК «КазМунайГаз» может выполнять роль диспетчера между иностранными и местными компаниями, вовлекая в процессы местные компании, но не может быть участником в СП.

Представители Союза единого гласно выразили желание в адрес АО НК «КазМунайГаз» о необходимости передавать часть проектов местным компаниям.

В рамках сотрудничества с иностранной буровой компанией часть тендеров должно распределяться между местными компаниями.

Мейрамгуль Дузбаева также задала вопрос Серіку Кеулімжаеву в части распределения контрактов среди местных субподрядчиков в рамках сотрудничества АО НК «КазМунайГаз» и компании «Инвенсис». Она выразила мнение о том, что распределение контрактов среди местных компаний должно быть обязательным. На этот вопрос С.Кеулімжаев ответил, что ведется работа с местными компаниями в части их вовлечения в будущем.

М.Дузбаева предложила АО НК «КазМунайГаз» выполнять

роль агента между иностранными и местными компаниями, что позволит национальной компании развивать местные компании.

Отдельно рассматривался проблемный вопрос, связанный с китайскими недропользователями. Члены Президиума Аслан Орынғалиев и Адиль Мулықбаев рассказали о тендерных играх, проводимых китайскими компаниями. К примеру, китайские компании размещают информацию о тендере с условием, что потенциальный поставщик выполнит свои обязательства в течение недели. Они рассказали, что при таких сроках и условиях фактически невозможно работать. Китайские компании свои расходы покрывают за счет оказания услуг по ремонту и технического обслуживания оборудования, стоимость которых превышает первоначально заявленную сумму в несколько раз. Участники совещания обратили внимание на то, что при взаимодействии с китайскими компаниями наблюдается отсутствие технической экспертизы, которое приводит к нелегальному завозу неликвидного оборудования китайского производства. Обсуждался факт того, что в рамках проекта по реконструкции Атырауского НПЗ, генеральным подрядчиком которого является компания «Sinoprec», отечественным компаниям сложно получить контракты. В целом, сложность участия отечественных компаний в тендерах китайских компаний сводится к несоответствию китайских контрактов и тендерной документации законодательству РК. Это подтверждается игнорированием китайских компаний технических норм, законодательства РК, СНИПов, ГОСТов РК. Мағзум Мирзағалиев рассказал о том, что китайские компании приходят на рынок со своими инве-

стициями и ставят свои условия. Например, в рамках проекта по строительству газопровода «Бейнеу-Бозой» китайское содержание в части оборудования и труб является выше, чем казахстанское. Следовательно, нужно жестко отстаивать свои интересы в части соблюдения казахстанского законодательства. Также М.Мирзағалиев отметил, что неправильно говорить о том, что государство ничего не делает для защиты казахстанского содержания. Государство выставляет штрафы нарушителям законодательства, а при низких ценах на нефть выплата штрафов недропользователями сокращается. К примеру, компания «CNPC-АктобеМунайГаз» была оштрафована на сумму более трех млрд. тенге за нарушение контрактных обязательств в части выполнения условий по казахстанскому содержанию. Он еще раз акцентировал внимание на необходимости более жестко контролировать исполнение контрактных обязательств иностранными недропользователями, поскольку в случае, если какая-либо компания, работающая в Китае, нарушит китайское законодательство, может быть практически обанкрочена за счет выставленных штрафов и предписаний.

Отдельно обсуждались вопросы, связанные с вступлением Казахстана в ВТО и вопросы, связанные с деятельностью отечественных компаний в рамках ЕАЭС. На данный момент наблюдается постепенное расширение деятельности российских компаний в Казахстане, что негативно влияет на положение отечественных компаний. Следовательно, для защиты отечественных компаний необходимы протекционистские меры со стороны государства. В этой связи, А.Мулықбаев, отметил, что от-

сутствует инструмент, защищающий казахстанское содержание в услугах и работах, поскольку сервис включает в себя повышение навыков и знаний технического персонала; обслуживание оборудования; опыт работы и портфель проектов; наращивание научно-практической базы. После вступления страны в ВТО отсутствие конкурентных преимуществ в данных аспектах может поставить отечественные компании в сложную ситуацию. В целом, как выяснилось, никто не знает об условиях вступления и в отрасли отсутствует какая-либо ясная и внятная информация по этому вопросу.

Мурат Журебеков выразил мнение о том, что не наблюдается какой-либо экспансии со стороны российских компаний. При этом, он рассказал о важности создания четких критериев по созданию СП между иностранными и казахстанскими компаниями, поскольку эти критерии являются главными аспектами. Он рассказал об инструменте «ранних тендеров» и о шести пилотных тендерах, которые будут проведены в рамках использования этого инструмента.

Ибрагим Акдрашев в своем выступлении обратил внимание на то, что в рамках сотрудничества с ТШО имеются проблемы следующего характера. ТШО аннулировал некоторые ранее подписанные контракты, хотя его компания вложило много средств для подписания контракта и выполнили ряд предварительных условий перед подписанием контракта, которые предусматривают строительство жилья для рабочих и закуп техники для будущих работ. При этом, ТШО не учитывает тот факт, что местные компании берут кредиты для выполнения предварительных условий, ведущих к подписанию контракта. Но, если эти

Доработка формулы обусловлена необходимостью постепенной консолидации и унификации регуляторных мер и надзора в свете наличия в отрасли большого количества регуляторов казсодержания

контракты потом аннулируются, необходимо рассмотреть вопросы компенсации затрат, понесенных местными компаниями. И.Акдрашев сообщил, что в отрасли имеется немало компаний, которые попали в такую ситуацию. Он попросил решить эту проблему.

М.Дузбаева посоветовала принимать активное участие в процессе решения имеющихся проблем через национальную комиссию по модернизации. Она посоветовала обратиться в НПП для включения Союза в состав этой комиссии. Вместе с тем она сообщила, что Союзу необходимо не только озвучивать проблемные вопросы, но и предоставлять конкретные пути решения по отраслям.

В заключение М.Мирзағалиев дал ряд рекомендаций от имени Министерства энергетики РК, которые заключались в целесообразности проведения аналогичных рабочих встреч по секторам на регулярной основе для принятия дальнейших решений по актуальным вопросам. KS



отразилось на нефтесервисных компаниях, которые даже в период высоких цен на нефть не были избалованы получением контрактов. Сокращение объемов работ отражается на рабочих местах, поскольку вследствие простоя, компании вынуждены увольнять работников, корректируя свои производственные планы в сторону сокращения объемов. С одной стороны, это потенциально может привести к росту социальной напряженности, а с другой стороны к замедлению темпов развития отечественных компаний. В этой части Союз предложил принять

меры государственной поддержки, которая предполагала бы вовлечение местных компаний, вынужденных нести расходы и простаивать из-за сокращения объемов контрактов, на которые были потрачены значительные финансовые средства.

Во-вторых, поднимался вопрос об экспансии иностранных компаний в преддверии вступления Казахстана в ВТО и открытых границ с Россией. За годы независимости не были сформированы «национальные чемпионы» из числа отечественных компаний, которые бы могли бы поддерживать и диверсифицировать



УЗАКБАЙ КАРАБАЛИН

Первый вице-министр энергетики Республики Казахстан

ПАРЛАМЕНТСКИЕ СЛУШАНИЯ

1 июня 2015 года в г. Астана в Зале совместных заседаний Мажилиса и Сената Парламента Республики Казахстан состоялись парламентские слушания на тему

«Проблемы и перспективы развития нефтегазового сектора Казахстана».

Парламентские слушания прошли под председательством вице-спикера Мажилиса, руководителя парламентской фракции партии «Нур Отан» Дариги Назарбаевой.

В данных слушаниях, организованных Комитетом по вопросам экологии и природопользованию, приняли участие депутаты Парламента, недропользователи, представители государственных органов, научных учреждений и НПО

Союз нефтесервисных компаний Казахстана принял участие в парламентских слушаниях. Дауржан Аугамбай, Генеральный директор Союза рассказал о проблемах, имеющихся в отечественной нефтесервисной отрасли.

Было отмечено, что в отечественной нефтесервисной отрасли трудится порядка 150 000 человек и ежегодный объем в отрасли составляет 10-12 млрд. долларов США.

Во-первых, вследствие падения цен на нефть, недропользователи сократили объемы своих затрат на 10-15%, что негативно





ДАУРЖАН АУГАМБАЙ
Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана



АСЕТ МАГАУОВ
Генеральный директор
Ассоциации «KAZENERGY»

экономику страны в период падения цен на нефть. В выступлении Д.Аугамбай было предложено предпринять ряд мер для защиты отечественного бизнеса. Союз заострил внимание на растущей активности со стороны китайских компаний, которые смогут вытеснить с рынка казахстанские компании после вступления Казахстана в ВТО.

В-третьих, поднимался вопрос о необходимости консолидации усилий по созданию единого государственного органа, ответственного за развитие казахстанского содержания и защиту отечественных компаний.

Отечественная нефтесервисная отрасль представлена различными суб-отраслями, каждая из которых является источником диверсификации экономики. Но для этого необходимо дать возможность отечественным компаниям максимально участвовать в проектах расширения. Это может быть достигнуто за счет определения на законодательном уровне четких обоснованных минимальных порогов казахстанского содержания с детализацией по ТРУ в процентном содержании. Эта мера позволит контролировать реальную степень вовлеченности отечественных компаний и отслеживать исполнение обязательств

недропользователями. С другой стороны, отечественные компании получают мощную поддержку и мотивацию для развития, которые приведут к появлению в стране собственных компаний, которые смогут конкурировать с иностранными компаниями.

В-четвертых, было рассказано о предстоящих крупных проектах расширения крупных недропользователей. Это расширение Тенгизского месторождения, Третий этап Карачаганак и вторая фаза освоения Кашаганского месторождения. В этой связи, было предложено на законодательном уровне закрепить выполнение инжиниринга и проектирования в размере не менее 50% от всех работ в Казахстане и с участием казахстанских компаний. Данная мера повлечет за собой развитие казахстанской инжиниринговой школы и инжиниринговых центров. Глава государства в своем послании поручил

о создании инжиниринговых центров. Выполнение инжиниринга, т.е. эскизного и детального проектирования крупных нефтегазовых проектов в Казахстане будет четким исполнением поручения Главы государства.

Было отмечено, что на этапе строительства уже наметился позитивный тренд и в отрасли уже работают некоторые казахстанские компании, способные выполнять большие генподрядные работы. Несмотря на этот положительный тренд львиная доля крупных строительных работ отдается зарубежным компаниям.

Есть разное понимание по определению казахстанских подрядных компаний. Союзом было озвучено законодательно закрепить, что казахстанской подрядной компанией является та, в которой казахстанскому гражданину или государству принадлежит не менее 50%. К примеру, такое определение есть уже

Отечественная нефтесервисная отрасль представлена различными суб-отраслями, каждая из которых является источником диверсификации экономики

в СРП по Кашаганскому месторождению. И нужно закрепить во всех значимых документах (к примеру, СРП), чтобы строительные работы отдавались казахстанским компаниям. В преддверии вступления Казахстана в ВТО нет необходимости оглядываться на ВТО. Даже члены ВТО применяют такое определение. К примеру, в Саудовской Аравии для работы в качестве подрядной компании в нефтегазовой сфере требуется местный партнер, и саудовцы защитили эти нормы при вступлении в ВТО в 2005 году, успешно применяя эти нормы. Если казахстанская сторона не смогла отстоять эти нормы во время переговоров по вступлению в ВТО, как это сделала Саудовская Аравия, то значит не до конца были защищены интересы отечественного бизнеса. И это очень сильно волнует отечественные предприятия.

В части недавно принятого Закона, который внедрил принцип «Yellow pages» в Казахстане, было предложено расширить эти нормы на средний и крупный бизнес и запретить государственным компаниям создавать дочерние компании в тех сферах, где уже эффективно работает частный бизнес. Особенно это касается бурового бизнеса в Казахстане, который достаточно развит и имеет все возможности выполнять определенные виды буровых работ. Однако, АО «НК КазМунайГаз» создает буровую компанию в формате СП с иностранной буровой компанией. В сегменте автоматизации национальная нефтяная компания создала СП с компанией «Шнейдер». Это идет вразрез поручению Лидера нации, который, наоборот поручил приватизировать непрофильные активы.



В заключение Союзом была затронута тема прозрачности процедуры закупок, проводимой иностранными недропользователями. Инвесторов можно разделить на две категории: на открытых с точки зрения информационной прозрачности в части казсодержания и на закрытых, которые не предоставляют никакой информацию. К последней категории относятся китайские недропользователи, судя по деятельности которых создается впечатление, что в одном доме построен еще один дом.

На слушаниях обсуждались также вопросы, касающиеся состояния большинства казахстанских нефтяных месторождений, которые характеризуются низким уровнем добычи. Первый заместитель Премьер-министра Республики Казахстан Бакытжан Сагинтаев отметил, что будет проведен мониторинг месторождений для повышения нефтедобычи. Он отметил, что нынешние объемы производства в Казахстане не покрывают внутренние потребности страны высокооктановым видом ГСМ. Это предполагает их импорт, в основном из России. Для решения вопросов о снижении зависимости Правительством РК приняты меры по реконструкции и модерни-

зации имеющихся трех НПЗ. Планируется, что по итогам модернизации, к концу 2018 года страна полностью обеспечит себя светлыми нефтепродуктами.

В рамках слушаний Министрству энергетики было рекомендовано выработать единую научно-технологическую политику, в частности, с партнерами по Евразийскому экономическому союзу и иностранными компаниями, работающими в нашей стране. Было рекомендовано особое внимание уделить пересмотру системы подготовки научных кадров, которая должна быть встроена в индустриально-инновационное развитие страны.

Подводя итоги парламентских слушаний, Дарига Назарбаева, Заместитель председателя Мажилиса, отметила, что для того, чтобы полностью обеспечить казахстанский рынок собственными качественными нефтепродуктами и газом необходимо незамедлительно принять меры по совершенствованию законодательной базы и внести изменения в систему управления и регулирования данной сферы.

По итогам парламентских слушаний были приняты конкретные рекомендации Правительству РК.

* В статье использованы материалы <http://www.parlam.kz/ru/mazhilis/news-details/id24472/1/15>

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

8 июня 2015 года в г. Алматы в отеле «Интерконтиненталь» Союз нефтесервисных компаний Казахстана принял участие в работе маркетинговой миссии нефтегазовой делегации из Малайзии. Организатором данного мероприятия выступил отдел торговли посольства Малайзии в г. Алматы.

Малайзийская делегация состояла из таких компаний как Barisan Samudera Sdn Bhd, D&P Process Services Sdn Bhd, Hadid Engineering (M) Sdn Bhd, Innovative Fluid Process Sdn Bhd, KPG Synergy Sdn Bhd PBJV и Group Sdn Bhd



Деятельность малайзийских компаний включает в себя прокладку трубопроводов и их инспекцию; подрядные механические, электрические и бетонные работы; контроль измерительных приборов; неразрушающий контроль трубопроводов; управление проектов «под ключ» в добывающих и перерабатывающих отраслях нефтегазовой промышленности.

Основная цель данной маркетинговой миссии малайзийских компаний заключалась в иссле-

довании потенциального рынка и налаживании технического сотрудничества с казахстанскими компаниями в нефтегазовой отрасли. В рамках данного мероприятия были проведены встречи с потенциальными покупателями и бизнес партнерами, которые были представлены Союзом нефтесервисных компаний Казахстана, юридической фирмой «GRATA», АО «КазТрансОйл» и т.д. Малайзийские компании были заинтересованы в получении информации об осведомленности казахстанских потенциальных партнеров о возможностях малайзийского нефтегазового сектора.

Дауржан Аугамбай, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана ознакомил малайзийскую делегацию с деятельностью Союза, рассказав о проблемах отечественной нефтесервисной отрас-

ли и перспективах её развития в свете участия отечественных нефтесервисных компаний в крупных проектах расширения. В рамках презентации малайзийские компании получили информацию о заинтересованности отечественных компаний к доступу к новейшим технологиям, необходимые для их дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности в свете предстоящего вступления Казахстана в ВТО. Малайзийские компании, в свою очередь, выразили свою заинтересованность в сотрудничестве с казахстанскими компаниями в формате СП.

Малайзийские компании выразили готовность презентовать свои возможности членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана в рамках предстоящего специального круглого стола, который будет проведен во второй половине 2015 года. **KS**



Raychem **TRACER**



ОТ АРКТИКИ ДО АНТАРКТИКИ - ОДИН НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В СФЕРЕ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА



Компания Пентейр - мировой лидер в области решений для электрообогрева, - предлагает широкий ряд продукции и услуг под известными брендами Raychem, Pyrotek, Digitrace, Tracer и TraceTek. Наши технические решения предназначены для использования в различных отраслях в самых суровых климатических условиях и охватывают такие приложения как обогрев протяженных трубопроводов, поддержание температуры технологических процессов, обнаружение утечек, защита от обледенения и многое другое. Мы умеем управлять теплом, там где нужно Вам...

WWW.PENTAIRTHEMAL.KZ

СОВЕЩАНИЕ С УЧАСТИЕМ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА КАЗАХСТАНА

7 июня 2015 года в г.Актау состоялось совещание по вопросам поддержки предприятий МСБ, работающих в нефтегазовом секторе, с участием К.Масимова, Премьер-министра Республики Казахстан. На совещании также принимали участие первые руководители Министерства энергетики РК, Министерства национальной экономики РК, Министерства по инвестициям и развитию РК, АО НК «КазМунайГаз», акимата Мангистауской области, НПП РК и отечественных предприятий

Алмас Кудайберген, Председатель Союза нефтесервисных компаний Казахстана, проинформировал о формате встречи и раскрыл перечень вопросов, которые необходимо решить на уровне Правительства.

Асет Магауов, Генеральный директор Ассоциации «KAZENERGY», член Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана задал вопрос, касающийся налогообложения предприятий нефтегазового сектора. Он предложил существенно снизить ставку ЭТП или отменить в полном объеме, чтобы недропользователи сократив налоговую нагрузку, смогли покрыть часть прогнозируемого убытка и направить сэкономленные средства на капитальные вложения. По его словам, дальнейшее снижение капитальных вложений влечет за собой большие риски по невыполнению имеющихся рабочих программ. Касательно НДС ПИ А.Магауов предложил ввести нормы прямого действия в Налоговом кодексе (НК), чтобы при соответствии критериям, установленным на законодательном уровне, недропользователь был вправе применить пониженную ставку НДС ПИ и отразить ее в своей налоговой отчетности. Он также сообщил, что цена на газ, реализуемого на внутренний рынок, устанавливается Правительством РК. Однако, в некоторых случаях эта цена является ниже себестоимости. Согласно НК

доходы исчисляются по себестоимости, увеличенной на 20%. В этой связи, он предложил внести изменения в НК по реализации газа на внутреннем рынке.

В свою очередь, Союз нефтесервисных компаний Казахстана задал вопрос об участии отечественных предприятий в крупных контрактах.

ЕРС-контракты (контракты «под ключ»), как правило, присуждаются крупным иностранным компаниям, обладающими большими ресурсами, новейшими технологиями и опытом выполнения сложных проектов. Генподрядчик осуществляет закупки самостоятельно, привлекая в качестве поставщика традиционных иностранных производителей и сервисных компаний. Отечественным компаниям пробиться на субподряд практически невозможно. Для решения данного вопроса Союз предложил обязать основных операторов привлекать на проводимые тендера отечественных производителей.

Член Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Саян Кеншимбаев, Директор ТОО «Centrasia Trade», поднимал вопрос об уплате налоговых и таможенных платежей при импорте оборудования, материалов и сырья. Ряд крупных недропользователей при импорте товаров освобождаются от уплаты НДС и таможенных пошлин. При этом,

казахстанские производители, которые импортируют оборудование, материалы и сырье, обязаны платить НДС и таможенные пошлины. Таким образом, казахстанские товары, в отличие от зарубежных аналогов, содержат в конечной цене накрутку в размере налоговых и таможенных платежей. С.Кеншибаев предложил уравнивать положение казахстанских товаров с импортными.

В.Великий, представитель компании ТОО «СЕНТЕК», член Союза, отметил о необходимости систематизации и определения единого оператора государственных программ по поддержке и развитию отечественного бизнеса. Правительством реализуются порядка сотни различных программ, направленных на поддержку и развитие отечественного бизнеса. Например, субсидирование процентной ставки, реализация системы целевых грантов на приобретение лицензий. Однако, операторами этих программ выступают различные организации (АО «Даму», АО НУХ «Байтерек», АО «НАТР»), информация о существующих возможностях представлена разрозненно, а процедуры получения таких мер поддержки весьма сложны. Для большей доступности и эффективности таких программ, предлагается рассмотреть возможность их систематизации и определения единого оператора всех программ.

Ербол Молдабеков, Генеральный директор ТОО «КАЕФЕР» задал вопрос об учете опыта учредителей при получении лицензии первой категории совместными предприятиями. Некоторые предприятия, успешно работающие в нефтегазовой отрасли, не имеют возможности получить лицензию первой категории из-за отсутствия десятилетнего опыта работы. Он поинтересовался о возможности содействовать тому, чтобы при получении лицензий совместными предприятиями учитывался опыт учредителей. Ерболат Досаев, Министр национальной экономики РК прокомментировал, что условия по получению первой лицензии уже изменены. Отечественные компании могут получить первую лицензию при наличии пятилетнего опыта работы на рынке.

Н.Кезбаев, Директор ТОО «Кезби», Член Союза, задал вопрос об ограничении конкуренции дочерних компаний АО НК «КазМунайГаз» с компаниями частного сектора. По поручению Главы государства был внедрен принцип «Yellow Pages Rules», согласно которому государственным компаниям запрещено создавать дочерние компании в тех отраслях, где част-

ный бизнес уже успешно работает. Однако, АО НК «КазМунайГаз» продолжает создавать новые компании, к примеру, буровую компанию, компанию в сфере автоматизации и т.д. Он задал вопрос о том будет ли ограничена конкуренция дочерних компаний КазМунайГаза с компаниями частного сектора. Сауат Мынбаев, Председатель Правления АО НК «КазМунайГаз» отметил, что данный вопрос был задан и в Парламентских слушаниях на тему «Проблемы и перспективы развития нефтегазового сектора», которые проходили 1 июня 2015 года. Крупные иностранные компании не готовы работать с существующими локальными компаниями, так как есть очень большие риски. Для уменьшения риска иностранные компании открывают СП с крупными национальными компаниями, а национальная компания, в свою очередь, будет продавать долю проекта местным компаниям по мере развития бизнеса.

О проблемах в области таможенного администрирования поднимал Б.Батыргалиев, представитель ТОО «Oil Services Company». На сегодняшний день имеются разногласия между субъектами предприниматель-

ства и таможенными органами по вопросам доначисления таможенных платежей и налогов по результатам пост-таможенного контроля. Так, в 2012 году из КНР были импортированы две буровые установки в разобранном виде. По мере поступления партий нанятыми таможенными представителями последовательно были продекларированы все товарные партии. Таможенный орган принял и произвел таможенное оформление и выпустил товар в свободное обращение. Однако, в конце 2014 года Департаментом государственных доходов была проведена камеральная проверка, по результатам которой были выставлены уведомления о погашении задолженности на сумму 500 млн. тенге (включая пеню). Почему вся ответственность возложена на компанию, если декларирование и классифицирование товара, исчисление таможенных платежей по нему осуществлял профессиональный таможенный представитель, внесенный в реестр? Для чего был создан институт таможенного представителя, если он впоследствии не несет ответственность за свою выполненную работу?

ПО ИТОГАМ СОВЕЩАНИЯ БЫЛО ПРЕДЛОЖЕНО:

- Министерству энергетики (МЭ), Национальной палате предпринимателей РК «Атамекен» (НПП) совместно с Союзом нефтесервисных компаний Казахстана (Союз) – активизировать работу по Дорожной карте по развитию отечественного нефтесервиса и провести ряд совещаний с участием всех заинтересованных сторон;

- МЭ, НПП, Союз – проработать вопросы подготовки национальных чемпионов в сфере нефтесервиса и меры государственной поддержки;

- МЭ, НПП, Союз – проработать вопрос вовлечения МСБ в проектах выполняемых ЕРС-подрядчиками, в частности, подготовить Программу субподрядных работ по привлечением, проработать с крупными недропользователями и их генподрядчиками;

- АО НК «КазМунайГаз» (КМГ), МЭ, НПП, Союз – проводить консультации перед созданием новых

предприятий в структурах КМГ в сфере нефтесервиса перед созданием новых предприятий;

- МНЭ, МИР, Байтерек, НПП, Союз – проработать вопрос систематизации и определения единого оператора по государственным программам поддержки;

- Министерства образования РК, МЭ, АО «Кәсіпқор», НПП, Союз – проработать вопросы бесплатного обучения широких масс работников нефтегазовой индустрии английскому языку за счет 1% выделяемых недропользователями на обучение;

- МИР, НПП, Союз – отработать вопрос привлечения внешних операторов по программам сертификации;

- МЭ, НПП, Союз – провести совещание по развитию отечественного нефтесервиса в ноябре 2015 года.



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ПАРТНЕРЫ



АҚЫЛ-КЕҢЕС
КОНСАЛТИНГ



FLUOR



sembol
INVESTMENT & DEVELOPMENT



МЕДИА-ПАРТНЕРЫ

KazService

AND.KZ

Forbes

бизнес&власть



Казахстанская ПРАВДА



PETROLEUM

Ақ Жайық

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА
БЛАГОДАРИТ ВСЕХ СПИКЕРОВ И УЧАСТНИКОВ
IV ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2015:
НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ».

МЫ ВЫРАЖАЕМ
ОСОБУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ПАРТНЕРАМ,
ПАРТНЕРАМ И МЕДИА-ПАРТНЕРАМ КОНФЕРЕНЦИИ!

WWW.KAZNEFTEGAZSERVICE.COM



КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2015: НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ»

4 марта 2015 г. в г. Атырау Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел свою IV Ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис – 2015», посвященную вопросам нефтегазового строительства и инжиниринга при официальной поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан. Союз традиционно собрал на конференции компании, являющиеся его членами, а также другие отечественные компании, которые получили актуальную информацию о предстоящих проектах расширения, которые реализуются крупнейшими операторами



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ
Генеральный директор, Союз нефтесервисных компаний Казахстана

Главной особенностью конференции, которая проводилась в этом году, является участие руководителей всех крупных операторов, которые реализовывают свои проекты расширения. К ним можно отнести проект будущего расширения компании «Тенгизшевройл» бюджетом 40 млрд. долларов США, первую фазу расширения компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» бюджетом более 10 млрд. долларов США и строительство новых комплексов на месторождениях «Дунга» компании «Маерск Ойл Казахстан» бюджетом около 1 млрд. долларов США.

На конференции недропользователи делились актуальной информацией и планами касательно строительных и инжиниринговых подрядов, которые будут распределяться в рамках вышеуказанных проектов. На первой сессии, модеримуемой Дауржаном Аугамбай, Генеральным директором Союза нефтесервисных компаний Казахстана, выступали Магзум Мирзагалиев – Вице-министр энергетики РК, Мурат Журебеков – Управляющий директор ТОО «PSA», Ануарбек Джакпиев – Заместитель Генерального директора, ТОО «Тенгизшевройл», Жакып Марабаев – Заместитель

Управляющего директора «Норт Каспиан Джойнт Венчур» (NCOC), Ренато Мароли – Заместитель Генерального директора Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. и Рашид Жаксылыков – Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РК

М.Мирзагалиев отметил, что ежегодно проводимая конференция превратилась в эффективную диалоговую площадку, на которой эксперты обсуждают текущие проблемы и перспективы развития нефтегазовой отрасли Казахстана. Он отметил, что несмотря на сокращение объемов инвестиций, наблюдаемое во всем мире вследствие падения цен на энергоносители, инвесторы, работающие в нашей стране, планируют реализовать свои масштабные проекты. На данный момент ими ведутся подготовительные работы по проектам, положительный эффект от которых страна увидит в ближайшем будущем.

Вице-министр проинформировал о том, что по итогам 2014 года нефтегазовые компании закупили ТРУ на общую сумму в 3,1 трлн. тенге. Доля местного содержания в этих закупках составила 54,4%, в 2,5 раза превысив показатель 2009 года. Увеличение доли местного содержания было достигнуто за счет того, что сегодня отечественные заводы



М. МИРЗАГАЛИЕВ

производят широкий ассортимент оборудования, который требуется для нужд нефтегазовой отрасли. Несмотря на положительные результаты, Министерство энергетики поставило перед собой задачу по дальнейшему стимулированию и развитию местного содержания

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КРУПНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ОПРЕДЕЛИЛИ СВОИ ЕЖЕГОДНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ОРГАНИЗОВЫВАЮТ ВСТРЕЧИ МЕЖДУ ИНОСТРАННЫМИ И КАЗАХСТАНСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С ЦЕЛЬЮ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ В КАЗАХСТАНЕ

через организацию новых производств в Казахстане.

Для достижения этих целей Министерство энергетики работает по нескольким направлениям.

ПЕРВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Создание единой базы данных поставщиков и Кодекса положительной практики (международные стандарты цепочки поставщиков), работа над которыми ведется совместно с тремя крупными операторами.

ВТОРОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Создание совместных предприятий, которые обеспечивают приток инвестиций и трансферт технологий в отечественную отрасль. На данный момент в Ка-



захстане работает три совместных предприятия, работающих на Тенгизском месторождении. В части проектирования работает компания «КРJV», в части буровых работ задействованы компании «Тениз бургылау» и «Neighbours Drilling», и наконец, проектированием и строительством вахтового поселка занимаются компании «Искер» и «Vonatti». В перспективе будет создано совместное предприятие по ремонту и техническому обслуживанию высокотехнологичного нефтегазового оборудования, по созданию которого достигнута определенная договоренность. Данное СП будет работать в нескольких направлениях, таких как ремонт турбин и генераторов («ЗКМК» и «General Electric»), производство и обслуживание электрооборудования (Siemens и Schneider Electric), а также обслуживание и ремонт бурового оборудования («ЖигерМунайСервис» и «Cameron»). Похожая работа ведется на Карачаганакском месторождении. На текущий момент ведутся переговоры по созданию совместной буровой компании, которая будет создана усилиями компании «Saipet» и «Schlumberger». Компания «Tenaris» заявила о своих намерениях построить завод по выпуску труб премиум класса.

ТРЕТЬЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Внедрение абсолютно нового механизма «ранних тендеров». Данный инструмент предусматривает заключение договора на поставку товара или оказание услуги с отсроченным периодом на срок не менее двух лет. Данное время позволит инвестору наладить производство для выпуска товара и организации сервисных центров на территории Казахстана. Благодаря внедрению этого инструмента осенью 2015 года начнется распределение таких контрактов,

В ЯНВАРЕ 2014 ГОДА ПРАВИТЕЛЬСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПОСТАВИЛО ЗАДАЧУ ПО СОЗДАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И СЕРВИСНЫХ КЛАСТЕРОВ ВОКРУГ КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ



а в Казахстане начнется создание новых производств, первоначально включающие в себя производство СИЗ, ограждений, химикатов, цемента для скважин, буровых растворов и долота.

В своем выступлении М.Мирзагалиев уделит особое внимание перечню «Топ-10», который был создан по итогам анализа всех товаров, которые целесообразно производить в Казахстане, учитывая реальный спрос и предложение на рынке. Данный перечень включает в себя клапаны, электрооборудование, фитинги, фланцы, вращательное оборудование, обсадные трубы, магистральные трубопроводы, теплообменники, резервуары и химические реагенты.

По его словам, по ряду этих групп уже сегодня начата реализация. АО «НК «КазМунайГаз» и компания «Invensys» создали со-

вместное предприятие по сборке КИПиА. Создано СП между АО «НК «КазМунайГаз» и компанией «Спутник-Интеграция» по производству высокотехнологичного оборудования, включающее в себя насосные станции, авто групповые заменные установки и комплектные трансформаторные подстанции. CNPC проводит ТЭО по строительству завода по производству нефтегазового оборудования.

В настоящее время крупные операторы определили свои ежегодные потребности и организывают встречи между иностранными и казахстанскими предприятиями с целью локализации производств в Казахстане. Взаимодействие в рамках крупных проектов расширения необходимо обеспечить вовлеченность казахстанских компаний в эти проекты, используя любые формы сотрудничества.



**Головной офис:
Республика Казахстан
г. Алматы, пр.Райымбека, 160а**





СОТРУДНИЧЕСТВО КПО И TENARIS

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

В 2008 году КПО заключил 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 о локализации производства трубной продукции в Казахстане в обмен на продление этого контракта.

В результате переговоров, продление данного контракта на пять лет было утверждено в обмен на обязательство со стороны компании «Tenaris» построить в Казахстане завод по нарезке соединений премиум класса и нанесения покрытия «Doreless».

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. Ожидается, что доля казахстанского содер-

жания в продукции компании «Tenaris» возрастет с нынешних 0-30% на первом этапе до 55% в последующих этапах.

Данные примеры являются подтверждением реальной возможности достижения взаимовыгодного сотрудничества со всеми операторами проектов.

ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ

Первым из приглашенных недропользователей выступил Ануарбек Джакиев, Заместитель Генерального директора ТОО «Тенгизшевройл». А.Джакиев рассказал о сотрудничестве с местными компаниями и ассоциациями. Он рассказал о рабо-

те Экспертной группы по Проекту будущего расширения, в которой обсуждаются имеющиеся проблемы и презентуются возможности отечественных компаний, желающих участвовать в проекте. Неофициальные деловые завтраки также являются еще одним каналом для обмена информацией между отечественными компаниями и недропользователем. А.Джакиев сообщил об открытости компании и призвал отечественные компании сотрудничать, при этом упомянув важность соблюдения компаниями предъявляемых критериев.

Более подробно о развитии оператором казахстанского содержания остановился Карл

Брэннан, генеральный менеджер основных капитальных проектов компании «Тенгизшевройл». Он рассказал о результатах, достигнутых в 2014 году. Остановимся на наиболее значимых показателях. Было достигнуто 26,68 млн. тонн нефти, что на 460 тыс. тонн нефти больше запланированных показателей. Были устранены значительные риски технологического процесса во время капитального ремонта на установке 340 на ЗВП/ЗСГ, в результате чего были достигнуты рекордные показатели по производству. Компания продолжила реализацию программ бурения и капитального ремонта скважин. Компания завершила эскизное проектирование проектов ПУУД/ПБР, по итогам которого были запущены программы по ранним работам и закупкам с длительными сроками поставки. В рамках выполнения экологических обязательств оператор сократил объемы на серных картах до 180 тыс. тонн, что является 97%-ным уменьшением этого показателя по сравнению с 2005 годом. В части налоговых выплат недропользователь выплатил рекордные суммы налогов и роялти в своей истории. Предвосхищая

сское содержание, которая составила 2,42 млрд. долларов США.

Для реализации поставленных целей по развитию местного содержания, по словам К. Брэнна, ТШО требует от своих крупных поставщиков локализовать своё производство. На данный момент крупными поставщиками недропользователями являются такие компании, как General Electrics, ProServ, Emerson, Cameron и Honeywell. Особое внимание в своем выступлении представитель ТШО обратил на социальные программы, которые компания выполняет в регионе. Так, с 1993 года недропользователь направил 995 млн. долларов США на развитие социальных программ в Атырауской области.

К.Брэннан сообщил о том, что реализация проекта будущего расширения – проекта управления устьевым давлением увеличит производство нефти приблизительно на 12 млн. тонн в год. В частности, ПБР обещает прирост извлекаемых запасов и создание 20 000 рабочих мест на пике строительства.

Обсуждение планов по развитию местного содержания в рамках проектов расширения прохо-



вопросы участников о мерах, предпринимаемых оператором для увеличения доли казахстанского содержания, Карл Брэннан сообщил, что компания затратила рекордную сумму на казахстан-

дит в рамках заседаний экспертной группы, в которых принимают участие отечественные компании и отраслевые ассоциации, включая Союз нефтесервисных компаний Казахстана.

В рамках реализации ПБР-ПУД оператор планирует применение единого для всего проекта подхода к определению возможностей для местных поставщиков. Понимая высокие ожидания от реализации данного проекта, Проектная группа проведет всестороннюю оценку возможностей с целью исключения негативного влияния на задачи проекта. Г-н Брэннан сообщил участникам конференции о том, что ТШО определит новые возможности для казахстанских поставщиков по мере реализации рабочего проектирования, которые включают



В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПБР-ПУД ОПЕРАТОР ПЛАНИРУЕТ ПРИМЕНЕНИЕ ЕДИНОГО ДЛЯ ВСЕГО ПРОЕКТА ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ МЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

в себя посещение местных заводов-производителей, размещение пробных заказов на местных заводах, оценку проектных решений в поддержку работ по проекту и корректировку объема с учетом имеющихся возможностей казахстанских поставщиков.

В завершение своего выступления, К. Брэннан поделился планами ТШО о том, что в рамках крупных будущих капитальных проектов ТШО прогнозируется значительный объем затрат на казахстанские ТРУ. Это предполагает стимулирование к созданию совместных предприятий между иностранными и отечественными предприятиями

в случаях, когда возможности отечественных компаний ограничены или недостаточны для участия в проекте. ТШО планирует содействовать профессионально-технической подготовке местных кадров и проверке квалификации технического персонала отечественных компаний.

СЕВЕРО-КАСПИЙСКИЙ ПРОЕКТ

Следующим спикером был Жакып Марабаев, Заместитель управляющего директора North Caspian Joint Venture (NCJV), который в начале своей речи отметил важность проведения специализированной Конференции,

которая может стать хорошей диалоговой площадкой для обсуждения новых горизонтов сотрудничества недропользователей с крупными строительными и инжиниринговыми компаниями Казахстана. Ж.Марабаев поделился с участниками конференции с некоторыми изменениями, произошедшими в структуре Северо-Каспийского Проекта, проинформировав о достигнутых результатах и стратегических подходах к развитию местного содержания, которые применяются на Северо-Каспийском проекте.

В 2013 г. участниками Северо-Каспийского проекта было принято решение о создании

новой компании – Норт Каспиан Джойнт Венчур (NCJV), по сути, которая приняла на себя обязанности Оператора, прежде исполняемые Норт Каспиан Оперейтинг Компани.

По словам Ж.Марабаева, согласно новой модели, компания определяет и руководит общей стратегией, осуществляет планирование и координацию, организует проведение геолого-геофизических и концептуальных исследований, а также взаимодействует с заинтересованными сторонами, в частности, с участниками Консорциума (в который входят КазМунайГаз, Eni, Shell, Exxon Mobil, Total, CNPC и Inpex), и государственными органами.

Ж.Марабаев рассказал об основных приоритетах, которые поставлены перед новой командой. Данные приоритеты включают в себя замену нефте- и газопроводов, а также подготовку объектов месторождения «Кашаган» для безопасного и надежного повторного запуска после продолжительного периода приостановки производственной деятельности.

В СВЯЗИ С ПРИОСТАНОВКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ НА КАШАГАНЕ БЫЛА ИНИЦИИРОВАНА ПРОГРАММА

ПО ПОДГОТОВКЕ ОБЪЕКТОВ ОПР ДЛЯ БЕЗОПАСНОГО И НАДЕЖНОГО ПОВТОРНОГО ЗАПУСКА (FIMPR), СОСТОЯЩАЯ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ:

- 1) (Finish) Завершение** – детализация ключевого списка материалов и необходимых корректирующих действий, выявленных в период ввода в эксплуатацию;
- 2) (Improve) Усовершенствование** – применение соответствующих изменений на заводе, которые соответствуют ОЗТОС, либо регламентирующим требованиям, что приведет к повышению надежности;
- 3) (Maintain) Техобслуживание** – соблюдение всех процедур технического обслуживания, необходимых для поддержания целостности завода;
- 4) (Preserve) Консервация** – обеспечение сохранения непроизведенных объектов в должном состоянии для минимизации риска целостности при снижении требований по техобслуживанию;
- 5) (Re-start) Перезапуск** – шаги, необходимые для обеспечения успешного перезапуска и последующего увеличения до максимального производства;

Особый интерес участников был обращен к теме, связанной с замененных трубопроводов на Кашагане.

Представитель NCJV сообщил о том, что после тщательного изучения происшествий на трубопроводах партнеры по Северо-Каспийскому проекту согласовали план замены трубопроводов, согласно которому будет произведена замена обоих трубопроводов сернистого газа и сернистой нефти от Острова D до завода «Болашак».

Как известно, протяженность каждого трубопровода составляет порядка 95 км и в качестве материала выбрана плакированная сталь из коррозионно-стойкого сплава (КСС).

Диаметр каждого трубопровода (28 дюймов) останется без изменения. Выбор материала трубопроводов обусловлен необходимостью в надежном решении технической целостности трубопроводов, при этом обеспечивая начало добычи на месторождении Кашаган в кратчайшие сроки.

Первый заказ на закупку трубы с плакировкой из коррозионно-стойкого сплава был размещен в сентябре 2014 года. Базовое проектирование завершено в сентябре 2014 года, а завершения строительства планируется во второй половине 2016 года. Соответственно, возобновление добычи планируется начать сразу после завершения строительства трубопроводов.



Помимо темы, касающейся замены трубопроводов, Ж.Марабаев особо остановился на вопросах местного содержания в будущих проектах, начиная с ранних этапов исследований по освоению, основываясь на опыте Кашагана.

РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЛЕДУЮЩИЕ АСПЕКТЫ:

- Местное содержание включено в процедуры компании по освоению как часть Корпоративной системы управления Компании;
- Стратегия по развитию местного содержания разрабатывается на основе предварительного исследования и является основой для развития местного содержания по данному проекту;
- На этапе выбора концепции компания использует местное содержание в качестве одного

из критериев отбора для выбора концепции, наиболее благоприятной с точки зрения развития местного содержания;

■ Предварительный проектный план по развитию местного содержания разрабатывается и согласовывается после завершения концептуального исследования и содержит ориентировочные значения.

В качестве подтверждения приверженности компании развитию местного содержания, Ж.Марабаев проинформировал о том, что 11 июня 2014 года, в г. Астана, был подписан Меморандум о взаимопонимании между Министерством нефти и газа РК (ныне Министерство энергетики РК) и заинтересованными сторонами в соответствии с Соглашением о разделе продукции по Северному Каспию (СРПСК).

В Меморандуме четко прописан пункт – Развитие поставщиков: «Каждый план освоения будет включать конкретный и детальный План Развития Поставщиков («ПРП»). Стороны ожидают, что объем и сложность работ/услуг поставщиков будет увеличиваться с течением времени от проекта в проект» т.е. в подготовке и выполнении комплексных Программ по развитию поставщиков, первоначально для ЦКО1, и в последующем для других проектов, например, Каламкас-море, Актоты, Кайран и Кашаган Этап 2, при условии их реализации.

По словам Ж.Марабаева, в период с 2006 по 2014 годы оператор приобрел местные ТРУ на общую сумму, равную более 11 млрд. долларов США. При этом, уровень местного содержания в 2014 году заметно вырос, составив 46% в общем объ-

еме закупок по Проекту, а около 1 млрд. долларов США было затрачено на местные ТРУ в 2014 году.

В КАЧЕСТВЕ ПРИМЕРА ОН ПРЕДСТАВИЛ ПЕРЕЧЕНЬ НЕКОТОРЫХ КРУПНЫХ МЕСТНЫХ ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, С КОТОРЫМИ БЫЛИ ЗАКЛЮЧЕНЫ МНОГОМИЛЛИАРДНЫЕ КОНТРАКТЫ:

■ НПЦ ГЕОКЕН – морские геофизические услуги на сумму свыше 1,4 млрд. тенге;

■ КОСМИ КАЗАХСТАН – эксплуатация базы «Баутино» свыше 2,3 млрд. тенге;

■ АВИАКОМПАНИЯ «ЕВРАЗИЯ ЭЙР» – предоставление услуг вертолетов последнего поколения на сумму свыше 70-ти млрд. тенге;

■ ККС – СИЧИМ – инспекция трубопровода и вспомогательные услуги на сумму свыше 6,2 млрд. тенге;

■ АГС – ЧАМПИОН (совместное предприятие, созданное между компанией «АксайГазСервис» и «Чампион») – поставка химреагентов и сопутствующих услуг на сумму свыше 21 млрд. тенге и т.д.

Северо-Каспийский проект дал гигантский импульс развитию национальной школы морской индустрии, став одним из мощных стимулов для подготовки казахстанских компаний, работающих на море. На данный момент оператор плодотворно сотрудничает с компаниями «Каспиан Оффшор Констракшн» и «ЖигерМунайСервис».

В то же время Ж.Марабаев обратился к государственным органам и к проблемным участ-



кам, которые влияют на развитие местного содержания не только на Северо-Каспийском Проекте. К таким проблемам относятся таможенные пошлины, НДС лицензии первой категории и СТ-KZ.

Оператор полностью освобожден от таможенных пошлин и НДС (12%), а иностранные подрядчики освобождены от таможенных пошлин на ввозимое оборудование/материалы. В то же время местные поставщики не освобождены от таких пошлин и сборов согласно Законодательства Казахстана. При этом, иностранный поставщик, закупая товар за пределами Казахстана, там же реализует его оператору, а консорциум через свои экспедиторские компании самостоятельно завозит товар, не облагаемый пошлиной по условиям СРП. В свою очередь, казахстанский поставщик самостоятельно завозит товар на свое имя и оплачивает все расходы, при этом выплачивая пошлину и продает товар на территории Казахстана. Таким образом, местные поставщики автоматически исключаются из тендеров оператора на поставку оборудования/материалов поскольку цены поставок становятся выше и несоответствие местных компаний

одному из технических критериев тендера, связанных с получением освобождения от таможенных пошлин. Эти неравные правила игры, по которым играют иностранные и местные компании ведут к проигрышу тендеров местными компаниями на коммерческой стадии из-за высокой цены.

КАРАЧАГАНК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРИТЕНГ Б.В. (КПО)

Следующим спикером был Ренато Мароли, новый Генеральный директор КПО, заменивший собой с 1 апреля 2015 года Дамиано Ратти. После своего приветствия Р.Мароли сообщил о продолжении работы с командой и партнерами предыдущего руководителя КПО. В своем первом публичном выступлении в качестве нового руководителя КПО, Р.Мароли начал с вопроса по развитию местного содержания. КПО является крупнейшим работодателем в Западно-Казахстанской области, создавая новые долгосрочные рабочие места с хорошей заработной платой для местных специалистов. За последние три года оператор создал 376 новых рабочих мест, а всего в компании работает

* Каспиан Оффшор Констракшн является крупным игроком нефтесервиса с общим количеством судов, находящихся во владении и в оперативном управлении более 30 единиц. Также компания обладает штатом сотрудников, состоящим из 540 человек, 400 из которых являются членами экипажей судов. Доля казахстанских работников среди экипажей морских судов достигла 70%.



Р. ЖАКСЫЛЫКОВ

3948 местных специалистов.

КПО является одной из первых компаний, которая представила свою Программу по развитию местного содержания, согласно которой более 3 000 казахстанских компаний будет вовлечено в освоение Карачаганакского месторождения. Доля местного содержания, по словам г-на Мароли, выросла с 336 млн. долларов США в 2012 году до 472 млн. долларов США в 2014 году. Для развития местного содержания КПО принимает меры по организации новых производств и созданию кластеров вокруг месторождения в рамках своего проекта расширения.

В 2015 году КПО подписал меморандумы с местными компаниями на подписание новых контрактов на общую сумму более 118 млн. долларов США. В дополнение к этому КПО подписал меморандум о реализации социальных и инфраструктурных проектов в Западно-Казахстанской области и Бурлинском районе на общую сумму 90 млн. долларов США между Акиматом Западно-Казахстанской области и PSA.

Р.Мароли затронул тему проекта расширения и стратегии развития местного содержания, которая сфокусирована на локализации производства ТРУ в Казахстане. Соответственно, данный проект позволит создавать новые рабочие места и разви-

вать местное содержание наряду с привлечением новых технологий, которое будет возможным через создание совместных предприятий между иностранными и отечественными компаниями.

Выступления в рамках панельной сессии были закрыты речью Рашида Жаксылыкова, который был избран Председателем президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, который был избран 19 января 2015 года на собрании Президиума. Р.Жаксылыков рассказал о теку-



В 2015 ГОДУ КПО ПОДПИСАЛ МЕМОРАНДУМЫ С МЕСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ НА ПОДПИСАНИЕ НОВЫХ КОНТРАКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ 118 МЛН. ДОЛЛАРОВ США

щих проблемах, которые испытывают отечественные компании и выразил надежду, что все инициативы операторов по развитию местного содержания будут исполнены. Он поделился своими опасениями касательно того, что все больше отечественных компаний теряют уверенность в части возможности получить контракты у крупных недропользователей, что особенно становится очевид-

ным в свете падения цен на нефть и сокращения капитальных затрат.

После завершения выступлений в рамках панельной сессии был подписан ряд меморандумов. Первый меморандум был подписан между Министерством энергетики РК и Союзом сервисных компаний Казахстана о сотрудничестве и работе по увеличению казахстанского содержания. Второй меморандум был подписан между Министерством энергетики РК и Национальной палатой предпринимателей Казахстана. Третий меморандум был подписан между компаниями «EATON» и «CENTECH». Четвертый меморандум был подписан между компаниями «Siemens» и «Казтурборемонт». Пятый меморандум был подписан между корейской компанией «ДК ЛОК» и СП «ДК ЛОК Казахстан». Также был подписан меморандум между компанией «Teparis» и АО «НК КазМунайГаз».

Во второй секции выступили Джон Оливер, Руководитель новых проектов Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В. с докладом о проекте расширения Карачаганакского месторождения; Уильям Мульно, Директор департамента закупок и логистики компании «Маерск Ойл Казахстан», рассказавший о проекте расширения месторождения Дунга.

В следующей секции, посвященной вопросам инжиниринга в Казахстане, которую модерировал Майк Тилинг, Генеральный директор компании «PSN KazStroy», выступили Фуад Сериков, Генеральный директор, ТОО «Инжиниринговая компания «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС», рассказавший о планах дальнейшего развития компании. М.М. Рефай, Генеральный директор, Каспийский регион и Ближний Восток, QEDI, поделился о важности управления пуско-наладочными работами и процес-



К. КАПАШОВ

сом подготовки к эксплуатации в строительстве и инжиниринге. Джузеппе Роделли, Генеральный директор, Сичим Казахстан поделился своим опытом по взаимодействию местных подрядчиков.

В рамках заключительной секции, которую модерировал Жан Нурбеков, Директор Контрактного агентства, интересной информацией поделился Кайрат Капашов, Управляющий по развитию казахстанского содержания, Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В., рассказавший



Д. ОЛИВЕР

от имени трех крупных операторов об итогах работы в рамках Актауской декларации и сообщил о форуме трех недропользователей, который будет проводиться во втором квартале 2015 года. В рамках предстоящего форума крупные операторы планируют встретиться с действующими и потенциальными подрядчиками и рассказать о своих планах по развитию местного содержа-



М. КЕУЛИМЖАЕВ

М. РЕФАЙ

У. МУЛЬНО

Д. РОДЕЛЛИ



4 наурыз 2015 ж.
Атырау қаласы
www.kazneftegazservice.com

ния. Серик Кеулимжаев, Управляющий директор по поддержке бизнеса АО НК «КазМунайГаз» рассказал о развитии местного содержания в проектах национальной нефтегазовой компании.

Поскольку вопросы финансирования являются одними из важных, с которыми сталкиваются местные компании, когда идут на тендеры, необходимо выстраивать правильный диалог с финансовыми институтами. Мурат Аскарков, Директор Атырауского филиала ДБ «АО Сбербанк» рассказал об инструментах финансирования строительных и инжиниринговых компаний под контракт с нефтегазовыми компаниями.

Отдельно обсуждались важность и значение корпоративной социальной ответственности в нефтесервисной отрасли. Эта ответственность одинакова для крупных недропользо-



М. АСКАРКОВ

вателей и для отечественных компаний. Об этом рассказал Р. Темирбеков, Исполнительный директор, Фонд Евразия Центральной Азии.

После выступлений спикеров для участников конференции проводилась отдельная секция встреч в формате B2B, в рамках которой компании смогли познакомиться между собой и наладить сотрудничество. **KS**



АНДРИАН ЕЛЕМЕСОВ
Чрезвычайный и Полномочный посол Республики Казахстан
в Итальянской Республике

23 года сотрудничества

Сотрудничество Республики Казахстан с Итальянской Республикой началось 12 июня 1992 года, когда были установлены дипломатические отношения между нашими странами. За это время Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев четырежды посетил Итальянскую Республику с официальными визитами, которые состоялись в 1994, 1998, 2003 и 2009 годах. Во время его последнего визита в 2009 году был подписан межгосударственный Договор о стратегическом партнерстве между Республикой Казахстан и Итальянской Республикой. В июне 2015 года исполняется 23 года казахстанско-итальянскому сотрудничеству, о котором журналу «KAZSERVICE» рассказывает Чрезвычайный и полномочный посол Республики Казахстан в Итальянской Республике Андриан ЕЛЕМЕСОВ

Андриан Копмагамбетович, какова степень вовлеченности итальянских компаний в нефтегазовые проекты Казахстана? Какова динамика развития казахстанско-итальянских отношений в нефтегазовой сфере?

На сегодняшний день в Республике Казахстан действуют около 320 представительств итальянских компаний и совместных предприятий с участием итальянской стороны. Италия является одним из наиболее крупных потребителей нефти, добываемой в Казахстане. Не менее 24% от общих потребностей в «черном золоте» Италии обеспечивает именно Казахстан.

На гигантском шельфовом нефтегазовом месторождении Кашаган работает итальянская нефтегазовая компания «ENI». В 2014 году между АО «НК «КазМунайГаз» и «ENI» было подписано соглашение о реализации геологоразведочного проекта «Исатай» и проекта строительства судостроительного/судоремонтного завода.

Кроме того, Италия является третьим экономическим партнером Казахстана (после Китая и РФ) и первым – среди европейских стран.

Так, по данным Агентства РК по статистике, двусторонний товарооборот в 2013 году составил 16,2 млрд. долларов США, в том числе экспорт – 15,2 млрд. долларов США, импорт – 993 млн. долларов США. За 2014 год этот показа-

тель достиг 17,09 млрд. долларов США (экспорт составил 16,05 млрд. долларов США, импорт – 1,04 млрд. долларов США). За первые два месяца 2015 года данный показатель составил 2,1 млрд. долларов США (экспорт – 1,9 млрд. долларов США, импорт – 0,2 млрд. долларов США).

Также, Италия является одним из крупнейших инвесторов в экономику Казахстана. Объем прямых итальянских инвестиций в экономику Казахстана с 1994 по 2013 год составил 6,5 млрд. долларов США. В 2013 году прямые инвестиции Италии в экономику Казахстана поступили в объеме 553 млн. долларов США. Валовый приток прямых инвестиций из Италии в Республику Казахстан за первые 3 квартала 2014 года составил 336,7 млн. долларов США.

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

Как Вы знаете, в минувшем году Президент Казахстана Н.А.Назарбаев подписал новый Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования инвестиционного климата». В данном

Итальянские компании имеют ряд наработанных преимуществ в области энергетики, машиностроения, строительства, туризма, сельского хозяйства и использования возобновляемых источников энергии

законе предусматривается ряд стимулов и преференций для потенциальных инвесторов, планирующих инвестировать в ключевые секторы экономики страны.

Вместе с тем, Правительством Казахстана проводится планомерная работа по созданию благоприятного инвестиционного климата. Введен ряд мер по поддержке инвестиций в приоритетные отрасли экономики, разработаны меры по развитию проектов в СЭЗ и промышленных зонах, а также действует пилотный проект безвизового режима для граждан ряда стран, в том числе Италии.

Со своей стороны, Посольство Казахстана в Италии на постоянной основе проводит разъяснительную работу о мерах государственной поддержки и о созданных и создаваемых условиях для потенциальных инвесторов. Кроме того, Посольство организует региональные казахстанско-итальянские бизнес-форумы, экономические семинары, круглые столы, двусторонние встречи с потенциальными инвесторами, а также проводятся презентации экономических возможностей РК.

Так, в 2014 году Посольством Казахстана было проведено девять различных бизнес-форумов в регионах Италии с общим охватом порядка 2000 руководителей компаний различного уровня, занятых практически во всех ключевых секторах итальянской экономики. Также состоялось порядка 450 встреч с итальянскими предпринимателями. Помимо непосредственно бизнес-контактов, были налажены устойчивые связи с административным руководством ряда регионов Италии с целью оказания политической поддержки региональным экономическим связям Казахстана и Италии.

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

➤ Сегодня Казахстан последовательно движется к постиндустриальному миру, в котором

правит триада «образование – наука – инновации». На этом сложном, но важном пути мы возлагаем большие надежды на сотрудничество с нашими итальянскими партнерами, являющихся признанными лидерами по многим позициям инновационного развития.

Наиболее приоритетными специальностями в контексте общей политики нашей страны, направленной на развитие инновационных технологий и промышленного сектора экономики, являются инженерные специальности, специальности, связанные с ИТ сектором, с нано- и биотехнологиями. Медицина, экология, химическая промышленность и транспортно-логистический сектор также остаются в числе наиболее востребованных.

В 2010 году Казахстан стал 47-ой страной-членом Болонского процесса. Граждане Казахстана обучаются в 35 странах мира, а география сотрудничества в области образования и науки с каждым годом расширяется. Их обучение за рубежом идет по следующим основным направлениям: международные образовательные обмены; стипендии Правительств иностранных государств и международных организаций; в частности по международной стипендии Президента РК «Болашак».

Не является исключением и Италия. Ежегодно для обучения в Италию приезжают стипендиаты международной стипендии «Болашак», которые обучаются в таких ВУЗ как университет «Ла Сапиенца», университет Генуи, университет г.Пиза, Болонский университет, Политехнический университет Турина, Миланский университет, университет Флоренции и др. Молодые казахстанские ученые проходят научные стажировки на базе таких центров и лабораторий, как Национальный совет по науке (Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), Национальный институт ядерной физики (Istituto Nazionale di Fisica Nucleare (INFN), Корпоративный университет ENI, Национальный институт астрофизики (Istituto Nazionale di Astrofisica (INAF), Институт технологий и т.д.

Со своей стороны, Посольство Казахстана в Италии на постоянной основе проводит разъяснительную работу о мерах государственной поддержки и о созданных и создаваемых условиях для потенциальных инвесторов

В рамках программы «Темпус» ряд казахстанских университетов сотрудничает с миланским университетом Санта Куоре в области менеджмента социальной работы. Программа предусматривает обучающие семинары, тренинги и разработку совместных проектов. Продолжается сотрудничество между университетом Феррары и университетом «КИМЭП» в области налогового законодательства.

Казахский Национальный Университет успешно сотрудничает с Университетом Флоренции и Болонским университетом. В 2013 году наш университет продолжил реализацию трёх проектов «Темпус», один из которых, частности, был реализован с Флорентийским университетом – «Качество инженерного образования в Центральной Азии» (QUEECA). Заключение соглашения о взаимном сотрудничестве между Болонским университетом и казахстанским Университетом международного бизнеса (UIB). Совместные программы обучения в сфере «создания и развития инновационных технологий на предприятиях малого и среднего бизнеса в странах с переходной экономикой» предусматривают получение степени Магистра с выдачей двух дипломов Республики Казахстан и Италии. Подписано Соглашение о сотрудничестве университета города Триест с Политехническим институтом г. Караганда (КПТИ), которое предусматривает обмен между студентами и преподавателями двух ВУЗ, а также проведение совместных проектов по теме «энергетические сбережения и новые технологии».

В настоящее время прорабатывается вопрос подписания соглашений о сотрудничестве между университетом г. Перуджа, университетом Са Foscari (Венеция) и университетом г. Терамо с заинтересованными казахстанскими ВУЗ, а также соглашение между Римским университетом «La Sapienza» и Назарбаев Университетом, где также оговариваются вопросы совместного проведения научно-исследовательских проектов.

Какие, на ваш взгляд, итальянские компании заинтересованы работать в Казахстане в формате создания совместных предприятий и организаций

новых производств в свете работы Правительства Казахстана по привлечению иностранных инвестиций в нашу страну?

➤ Итальянские компании имеют ряд наработанных преимуществ в области энергетики, машиностроения, строительства, туризма, сельского хозяйства и использования возобновляемых источников энергии. Поэтому следует ожидать проявление итальянской стороной интереса в обозначении своего присутствия на казахстанском рынке, главным образом, в перечисленных выше отраслях экономики.

Необходимо отметить, что у итальянских предприятий имеется опыт накопления технологий ноу-хау и инновационных идей. И поэтому, инновационный характер итальянских предприятий посредством трансфера технологий может быть использован при дальнейшей реализации индустриально-инновационных программ развития экономики Казахстана. Мы крайне заинтересованы в привлечении передовых итальянских предприятий в развитие отечественного наукоемкого и экспортноориентированного производства. Важным также представляется привлечение итальянских технологий в ходе реализации различных экологических программ в Казахстане.

Кроме того, нашей задачей является изучение и последующее применение итальянского опыта по созданию индустриальных зон, выпускающих высокотехнологическую продукцию, способную найти применение на мировых рынках.

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

➤ Хочу пожелать читателям успехов, благополучия и процветания, а также хороших итогов в работе. И самое главное, чтобы Ваша работа приносила пользу на благо развития нашего общего дома – Республики Казахстан!

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



23 Years of Cooperation

ANDRIAN YELEMESSOV
Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador
of the Republic of Kazakhstan in the Italian Republic

The cooperation between the Republic of Kazakhstan and Italian Republic started on June 12, 1992, when the diplomatic relations were established between our countries. During this time, N. A. Nazarbayev, the President of the Republic of Kazakhstan had four official visits to the Italian Republic: in 1994, 1998, 2003 and 2009. During his last visit in 2009, the interstate agreement on strategic partnership between the Republic of Kazakhstan and Italian Republic was signed. In June 2015, we celebrate 23 years anniversary of Kazakhstani-Italian cooperation. Andrian YELEMESSOV, Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador the Republic of Kazakhstan in the Italian Republic tells about the cooperation in his interview to KAZSERVICE Magazine

Mr. Yelemessov, what is the level of participation of the Italian companies in the oil and gas projects of Kazakhstan? What is the dynamics of Kazakhstani-Italian relations in the oil and gas industry?

Today there are about 320 offices of Italian representative offices and joint ventures in the Republic of Kazakhstan with the participation of Italian companies. Italy is one of the largest consumers of the petroleum produced in Kazakhstan. Kazakhstan covers at least 24% of the total demand in hydrocarbons for Italy.

ENI, the Italian petroleum company, operates in the giant Kashagan oil & gas field. In 2014 KazMunayGas, NC, JSC and ENI signed the agreement on implementation of "Issatai" oil and gas exploration project and ship-building/repairing yard construction project.

In addition, Italy is the third economic partner of Kazakhstan (after China and Russia) and the first one among the European countries.

Therefore, according to the Agency for Statistics of the Republic of Kazakhstan, the bilateral trade amounted to \$16.2 bn, including export – \$15.2 bn and import – \$993 mln in 2013. In 2014 this figure reached 17.09 billion USD (exports amounted to 16.05 billion USD, import-1.04 billion USD). During the first two months of 2015, this figure reached 2.1 billion USD (export-1.9 billion USD, import-0.2 billion USD).

Italy is also one of the largest investors in the economy of Kazakhstan. The volume of direct Italian investments in Kazakhstan's economy amounted to

\$6.5 bn from 1994 to 2013. In 2013, the direct investments of Italy in Kazakhstan's economy amounted to \$553 mln. The gross inflow of direct investments from Italy to Kazakhstan amounted to \$336.7 mln for the first 3 quarters of 2014.

What measures are taken by Kazakhstan to attract the Italian companies to the country and to obtain their experience and technologies in order to realize the major projects in the industries, where they are presented?

As you know, last year Nursultan Nazarbayev, the President of Kazakhstan signed a new Law "About the amendments and additions to some legislative acts of the Republic of Kazakhstan on investment climate improvement." This law provides a number of incentives and preferences for the potential investors, planning to invest in the key sectors of the country's economy.

At the same time, the Government of Kazakhstan ensures a systematic work on providing the favourable investment conditions. A number of measures are being implemented to support the investments in the priority sectors of the economy, the actions are planned for developing the projects in the free economic and industrial zones, as well as the pilot project of visa-free regime was introduced for the citizens of some countries, including Italy.

For its part, the Embassy of Kazakhstan in Italy constantly provides the explanations on the state support measures, as well as the established and created conditions for the potential investors.

In addition, the Embassy organizes the Regional Kazakhstan-Italian business forums, economic seminars, round-table discussions, bilateral meetings with the potential investors, and it presents the economic opportunities of Kazakhstan.

For example, in 2014 Kazakhstan Embassy held nine different business forums in the Italian regions with a total coverage of about 2000 business executives at various levels, working in almost all key sectors of the Italian economy. Also about 450 meetings with Italian business executives were held. In addition apart of the business contacts, the stable relations are established with the administrative management of some Italian regions in order to provide a political support for the regional economic relations between Kazakhstan and Italy.

Considering the aims to strengthen the technical potential of the local specialists what has been done for training the local workforce in Italy in the area of technical and engineering disciplines?

Today Kazakhstan is consistently moving towards a post-industrial world, which is ruled by the triad of “education – science – innovations.” We look forward to cooperating with our Italian partners in this difficult, but important way, that are recognized as the leaders in many aspects of innovative development.

The most priority professions in the context of general policy of our country are related to engineering, IT, nano- and biotechnology, aimed to develop the innovative technologies and industrial sectors. Medicine, environment protection, chemical industry, transport and logistics sector also remain among the most demanded areas.

In 2010, Kazakhstan became the 47th member country of the Bologna process. The citizens of Kazakhstan study in 35 countries and the geography of cooperation in education and science expands from

For its part, the Embassy of Kazakhstan in Italy constantly provides the explanations on the state support measures, as well as the established and created conditions for the potential investors

year to year. Their study abroad is provided in following ways: international educational exchanges; scholarships of foreign governments and international organizations; on private basis; with the “Bolashak” international scholarship of the President of Kazakhstan.

Italy is not the exception. Every year the scholars of “Bolashak” international program visit Italy with purpose to study in such universities as La Sapienza, the University of Genoa, University of Pisa, Bologna University, the Polytechnic University of Turin, the University of Milan, the University of Florence and others.

The young Kazakh scientists have the scientific trainings based on the centres and laboratories such as the National Science Council (Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), the National Institute of Nuclear Physics (Istituto Nazionale di Fisica Nucleare (INFN), ENI Corporate University, the National Institute of Astrophysics (Istituto Nazionale di AstroFisica (INAF) and the Institute of Technologies, etc.

Within the Tempus program, a number of Kazakh universities cooperate with the University of Milan Santa Cuore in the area of social work management. The program includes the training seminars, workshops and joint project development. There is the cooperation between the University Ferrara and KIMEP University in the field of tax legislation.

The Kazakh National University successfully collaborates with the University of Florence and University of Bologna. In 2013 our University continued implementing three Tempus projects. In particular, one of them was implemented with the University of Florence – “Quality of Engineering Education in Central Asia” (QUEECA). The agreement on cooperation between the University of Bologna and the Kazakh University of International Business (UIB) was signed. The joint training programs in the field of “creation and development of innovative technologies for the small and medium entities in the countries with “the transition economies” result in the Master's degree with the issuance of two diplomas: from Kazakhstan and Italy. The Cooperation Agreement was signed between the University of Trieste and the Polytechnic Institute of Karaganda (KPTI), which provides the exchange of students and instructors between two universities, as well as the joint projects on the issues of “energy efficiency and new technologies”.

At the present time the agreements on cooperation between the University of Perugia, the University of Ca Foscari (Venice) and the University of Teramo with interested Kazakh universities, as well as the agreement between the University of Rome “La Sapienza” and Nazarbayev University about the joint execution of scientific & research projects are prepared to be signed.



The Italian companies have a number of well-determined advantages in the area of energy, mechanical engineering, construction, tourism, agriculture and renewable energy

What Italian companies are interested in working in Kazakhstan as the joint ventures and in the establishment of the new facilities, considering the efforts of the Government of Kazakhstan on involvement of the foreign investments to our country?

The Italian companies have a number of well-determined advantages in the area of energy, mechanical engineering, construction, tourism, agriculture and renewable energy. Therefore, we should expect an interest from Italian side in designation of their presence in Kazakhstan's market, mainly in the above-mentioned sectors.

It should be noted that the Italian companies have experience of know-how technologies and accumulation of the innovative ideas. Therefore, the innovative character of the Italian companies can be used in the further implementation of industrial and innovative development program of Kazakhstan's economy through the transfer of technologies. We are very interested in attracting the leading Italian companies in develop-

ment of domestic high-tech and export-oriented production. The involvement of the Italian technologies seems to be very important for the implementation of various environmental programs in Kazakhstan.

Besides, our task is to study and to use the Italian experience in creation of the industrial zones, producing high-tech products that could be useful for the global market.

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

I want to wish the readers the success and prosperity, as well as the good outcomes in their work. In addition, most importantly, I wish your work to be beneficial for our common home – the Republic of Kazakhstan!

Thank you for the interesting conversation!
Interviewed by Daurzhan Augambay KS

Страна национальных чемпионов

12 июня 1992 года были установлены дипломатические отношения между Итальянской Республикой и Республикой Казахстан. В октябре 1992 года в Республике Казахстан открылось Посольство Итальянской Республики

СТЕФАНО РАВАНЬЯН
Чрезвычайный и Полномочный Посол
Итальянской Республики в Республике Казахстан

Двустороннее сотрудничество между двумя странами основывается на партнерстве и взаимных интересах в политической и в экономической областях. После образования нового Правительства Италии во главе с Маттео Рензи в феврале 2014 года основные векторы внешней политики Италии, связанные с отношениями с Казахстаном, остались неизменными.

Италия является третьим по величине торговым партнером и крупнейшим иностранным партнером Казахстана. Казахстан экспортирует в Италию преимущественно нефть и газовый конденсат, нефтепродукты из битуминозных минералов, топливо (мазут), пшеницу, цинк, золото, медь и ферросплавы. Казахстан импортирует товары народного потребления, машины и оборудование из Италии.

Его Превосходительство, Чрезвычайный и Полномочный Посол Итальянской Республики в Республике Казахстан Стефано РАВАНЬЯН подробно рассказывает об отношениях между нашими странами для журнала KAZSERVICE.

Уважаемый г-н Раваньян, каким Вы находите уровень сотрудничества между Казахстаном и Италией?

Сотрудничество между нашими странами развивается динамично и постоянно. Моим первым впечатлением было то, что в начале 90-х годов наши компании были способны войти на энергетические

и инфраструктурные рынки. Eni и Todini были флагманами итальянских компаний. Сейчас я вижу необходимость лучше структурировать наши институциональные связи. На мой взгляд, преемственность межправительственных контактов на различных уровнях по-прежнему остается слабой. В частности, у нас есть один документ, который объединяет экономическое и финансовое сотрудничество. Мы взяли перерыв, который длился два года. Мы начали сотрудничество в феврале 2014 года. Один из приоритетов моей миссии состоит в том, чтобы обеспечить преемственность этих механизмов. Важно то, что те отношения, которые мы поддерживаем сейчас, конечно, совершенно отличны от наших отношений, которые имели место в 90-е годы. Казахстан очень сильно меняется, и мы меняемся тоже. Таким образом, мы должны модернизировать и диверсифицировать этот вид отношений в энергетической отрасли Казахстана, которая остается базовым элементом в экономике Вашей страны. У Казахстана и Италии есть взаимные интересы. Будучи крупной нефтедобывающей страной, Казахстан нуждается в итальянских технологиях, а Италия нуждается в нефти, добываемой в Казахстане. Казахстан стремится диверсифицировать свою экономику, а Италия может помочь ему в этом знаниями, инновациями и опытом. Единственным препятствием в нашем сотрудничестве является расстояние между нашими странами. Тем не менее, география здесь не



при чем. Экономика Италии основана на развитой сети малых и средних предприятий. Мы должны привлечь другие секторы экономики, но это не делает задачу невыполнимой, а всего лишь более сложной. Италия по-прежнему стремится дать новое дыхание новым действиям. Например, агропромышленный сектор является весьма важным и интересным для нас, потому что в Италии не хватает территории. Италия создала высокотехнологичную сельскохозяйственную систему. Мы готовы поделиться своим опытом с Казахстаном, у которого есть свободные земли, которые не используются для выращивания некоторых культур. В южных регионах Казахстана есть определенные площади земель, на которых можно повысить производительность почвы. Если Казахстан хочет полностью использовать свои преимущества, то страна должна использовать возможности в рамках экономических союзов. Казахстан может экспортировать фрукты и овощи для всего рынка. Это означает, что вам необходимы технологии для увеличения производственных мощностей. Конечно, будучи страной, которая движется в направлении индустриализации, Казахстан обращается к иностранным государствам, чтобы получить от них технологии. Очень важно соблюдать Закон «О недропользовании», который обеспечивает защиту интересов Вашего народа. У вас есть все возможности для развития модели машиностроения в Казахстане. Будет неправильно закупать оборудование в Италии и привозить его в Казахстан. Я всегда рекомендую итальянским бизнесменам, которые хотят обосноваться на казахстанском рынке, предоставлять послепродажные услуги. Традиционно это не было нашей сильной стороной. Чтобы ответить на вызовы конкурентного рынка, советую

развивать человеческие ресурсы, в целом, и обучать местных технических специалистов, в частности. Таким образом, двусторонняя торговля между нашими странами не должна ограничиваться лишь подписанием договора о торговле и поставкой товаров в рамках такого договора. Мы видим потенциал в данном вопросе.

Какие существуют возможности для дальнейшего развития сотрудничества?

Компания «Eni», являющаяся одной из крупнейших итальянских компаний, работает в энергетической отрасли Казахстана. Существует множество итальянских компаний, которые в настоящее время работают в городах Аксай, Атырау и Актау. Они последовали за «Eni» в самом начале нашего сотрудничества. Например, компания «Бонатти» работает на Тенгизе. Другие итальянские компании работают на разных нефтяных месторождениях. Tenaris является еще одним хорошим примером готовности инвестировать в оборудование по производству труб в г. Актау. Организовывая новое производство в Казахстане, компания будет привлекать местных специалистов и передавать свои технологии и знания. Я считаю, что эта модель, которая работает в энергетическом секторе, может быть использована в других отраслях, например, в сельскохозяйственном секторе. Автомобильная промышленность является еще одним потенциально интересным аспектом для изучения. Также был подписан договор с компанией «Ivesco», в рамках которого достигнута договоренность не только собирать, но и производить автомобили в Казахстане. Конечно, это немного сложнее, потому что для этого требуется создание сети субподрядчиков, а это дело не одного дня. Для этого должен работать целый промышленный район вокруг завода. Итальянские компании зависят от различных колебаний валютных курсов. При слабом рубле сложно будет обосноваться здесь и осуществлять экспорт в Россию. В целом, я думаю, что мы на самом деле можем совершить прорыв с обеих сторон. На институциональном уровне официальные лица должны чаще встречаться для получения информации о том, как Казахстан реализует свои реформы. Встречи с казахскими официальными лицами очень важны для итальянского бизнеса. В феврале 2015 года на встрече с руководством Министерства инвестиций и развития Республики Казахстан, KAZNEX и Национальной палаты предпринимателей Казахстана разъяснились структура и цель объявленных реформ. Не очень легко отслеживать все Ваши программы и реформы. Чем лучше мы будем понимать Ваши планы развития, тем больше возможностей мы дадим нашим компаниям

расширить свое присутствие на новых рынках. Казахстан очень хорошо позиционирован в этом отношении, потому что Италия не только занимается экспортом в Вашу страну, но и заинтересована в сотрудничестве с членами Евразийского экономического союза. Это дает новые возможности для автомобильной промышленности и сельского хозяйства, которые Казахстан может использовать в торговле с Россией.

Каковы основные этапы развития итальянских компаний?

История развития начинается со Второй мировой войны. Промышленный подъем в Италии начался в 60-е годы XX века. В Италии была промышленность, которая работала до Второй мировой войны, во время которой страна управлялась разными политическими режимами. Промышленность в Италии, в основном, была сосредоточена вокруг г. Милан. Изменения, которые начались в 60-е годы, были тесно связаны с увеличением способностей отдельных предпринимателей. Один человек был способен изобрести что-то в качестве предпринимателя. Было легче развиваться, поскольку в то время ЕС только создавался, обещая более легкий доступ к новым рынкам после многих лет существования различных барьеров и высоких тарифов. Это были новые условия. Я бы сказал, что это был период, когда люди стали национальными чемпионами. У нас начал работу институт промышленной реконструкции (ИРИ). Задача этого института заключалась в реконструкции промышленности после войны. Тем не менее, в то же время промышленные процессы проходили на высоком уровне. Далее, имела место проблема снижения уровня активности, но в этот период, было очень важно запустить этот процесс. Химическая промышленность стала одним из оплотов экономики, который по-прежнему важен в наше время. Италия не имеет природных ресурсов. Италия использует схему: мы импортируем ресурсы – мы преобразуем ресурсы – мы продаем продукт. Если мы хотим, чтобы эта схема работала, нам нужны навыки, чтобы перерабатывать другие природные ресурсы, кроме нефти.

Как Вы оцениваете усилия по развитию местного содержания в Казахстане?

Проблемы начинаются с технологическими компаниями. Как только они начинают инвестировать, они сразу же могут нанимать до 90% местных сотрудников. Проект, как правило, нуждается в людях, которые имеют опыт. Каждый раз, когда я разговариваю с бизнесменами, я вижу трудности. В части постепенного подхода, всегда было проблемой най-

ти хорошо обученных людей на рынке. Каждый раз, когда иностранная компания инвестирует в страну, которая расположена географически далеко от своей страны, она должна соблюдать баланс между необходимостью привлекать местных жителей, помогая им адаптироваться к корпоративным правилам, и в то же время не затруднять уже нанятых людей. Потому что, если вам нужно взять на работу девять из десяти человек, и они не отвечают требованиям, это вызов, который мы всегда обсуждаем.

Существуют ли какие-либо образовательные связи между местными университетами и итальянскими техническими университетами с целью обмена студентами? Это позволит местным техническим специалистам получить образование в итальянских университетах.

Вы затронули один из моих приоритетов, которые связаны с межвузовскими связями. Я помню время, когда я встретил Министра образования РК. Он спросил меня о характеристиках итальянских компаний, которые стремятся немедленно зайти на рынок. В действительности, у нас есть множество соглашений о сотрудничестве, подписанных с нашими университетами в Италии. Моя задача заключается в том, чтобы войти в контакт со всеми носителями инициатив и попытаться выстроить единую систему. Например, я обнаружил, что существует очень интересное сотрудничество между Университетом г. Феррара и КИМЭП. Итальянский альма-матер готовит специалистов по налоговому законодательству, которые могут быть полезны для Вашей экономики. Это направление не очень развито в университетах Казахстана. Тем не менее, оно вполне актуально, потому что пять человек, которые учатся в Ферраре будут прекрасно подготовлены по этому вопросу. Мы можем сделать больше, и я уверен, что потенциал огромен. Есть множество университетов в Италии, которые сотрудничают с университетами в Казахстане. Мы должны лучше организовать процесс, чтобы избежать дублирования и сосредоточиться больше на технической части. Таким образом, не только языковые курсы и культура важны для нас, но мы также должны отводить больше места для науки в рамках образовательного сотрудничества. В настоящее время мы продвигаем программу о двустороннем соглашении в области культуры и науки. До настоящего времени она не содержала никакого научного компонента. Теперь мы работаем над добавлением научной составляющей. Конечно, многое должно быть сделано. Наша цель заключается в том, чтобы более глубоко задействовать университетскую систему в наших двусторонних экономических от-

ношениях. В общем, то, что я всегда повторяю, мы должны охватывать несколько сфер. Мы не можем ограничиваться нефтью и газом, нужно учитывать все аспекты, потому что они являются неотъемлемой частью общих отношений. Это необходимо, если мы хотим обеспечить наши отношения долгосрочной преемственностью и стабильностью. Возвращаясь к программам по обмену студентами, мы должны привлекать больше итальянских студентов в Казахстан, чтобы уравнивать показатели. Алматы – это город молодежи и университетов. Итальянским студентам он, безусловно, понравится. Казахстан должен показать больше возможностей для иностранных студентов и ученых. В Назарбаев Университете работают 15 итальянских преподавателей. Университет пригласил многих преподавателей и профессоров из Австралии, Кореи, США и Великобритании. Итальянцы работают на факультетах медицины, робототехники и государственного права.

Каким Вы видите краткосрочный план поддержки позитивных тенденций нашего сотрудничества?

Во-первых, Казахстан должен использовать EXPO – Милан. Это огромная возможность для Казахстана представить себя. В рамках EXPO – Милан существует множество инициатив и возможностей, которые Ваши бизнесмены могли бы рассмотреть в части продвижения бизнеса. Если мы используем следующие шесть месяцев эффективно, мы увидим много изменений. В конкретном случае, поскольку Ваша страна будет проводить EXPO в Астане, это нечто уникальное с точки зрения участия. Мы должны использовать связи между EXPO-Милан и EXPO-Астана. Действительно, мы могли бы глубоко изменить картину отношений, задействовав сельское хозяйство, энергетику и другие секторы экономики. Это может изменить взаимное восприятие. Нынешние отношения не должны быть связаны только с бизнесом. Более подробная информация о наших странах будет иметь решающую роль. До сих пор информация о казахстанско-итальянских отношениях не была распространенной и доступной для людей. Дипломаты и высокопоставленные власти представляют собой исключение. Я глубоко верю, что наши люди, которые работают в различных секторах экономики, должны лучше понять и узнать больше о наших странах. Поэтому, ЭКСПО – Милан является очевидной и ближайшей возможностью для начала таких инициатив.

Пожалуйста, назовите несколько итальянских компаний, в качестве примера сотрудничества, чтобы показать, как они работают в Казахстане?

Опять же, я хотел бы упомянуть компании «Tenaris», крупную компанию, базирующуюся

в Дальмине и «Нуово Пиньоне». Она принадлежит американцам, но заводы находятся в Флоренции. Эти компании достаточно хорошо работают здесь с «General Electrics Holding». Другим хорошим примером является железнодорожный завод в г. Актобе. Можно назвать компанию «Siemens Италия». Другим примером является компания «Italcementi» в г. Шымкент. Эта компания полностью реконструирует завод, который они купили 15 лет назад. В то время, это был старый советский завод, который производил цемент, используя четыре большие линии. Завод прошел полную реконструкцию, что позволило повысить экономичность, энергосбережение и экономии воды, а его производство стало более экологически чистым. Это еще один хороший пример того, как инвестиции приносят перемены и прогресс. В начале это было старый завод теперь у нас есть что-то новое и конкурентоспособное, так как рынок цемента здесь более конкурентоспособен. Этот рынок интересен для российских производителей цемента. Italcementi имеет планы по строительству ветряной мельницы недалеко от завода. Наконец, я могу упомянуть такие совместные предприятия, как Continental, и компании, которые производят центрирующие клапаны в г. Атырау. Я посещал этот завод, который произвел на меня хорошее впечатление.

Какими будут Ваши пожелания Союзу нефтесервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE»?

Желаю Вам иметь возможность вносить свой конструктивный вклад, поскольку мир и экономика становятся очень сложными. Важно применять открытый подход, быть открытыми для конструктивной критики, и понимать, что предложения лучше, чем критика. У нас есть общая цель, которая заключается в улучшении ситуации, чтобы помочь бизнесу и стране развиваться. Вопросы никогда не ограничивают мышление. Иногда мы можем сталкиваться со множеством проблем. Европейцев иногда обвиняют в том, что они любят поучать, но, на самом деле, это их способ делиться опытом. В прошлом мы совершили много ошибок, и мы хотим, чтобы Вы их избежали. Я желаю Вам успешно осуществить реформы, которые будут способствовать развитию страны. События протекают очень быстро, оставляя свой след в истории. Скоро Вы в этом убедитесь. Модель отношений между Казахстаном и европейскими странами является впечатляющей и позитивной. Я желаю всем успешного развития и отличных достижений.

Благодарю Вас за интересную беседу!
Беседовал Дауржан Аугамбай 

The country of the national champions



STEFANO RAVAGNAN
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary
of Italian Republic in the Republic of Kazakhstan

*On June 12, 1992 the diplomatic relations between Italian Republic and the Republic of Kazakhstan were established.
In October 1992, the Embassy of Italian Republic was opened in the Republic of Kazakhstan*

Bilateral cooperation between two countries is based on the partnership and mutual interests both in the political and economic areas. With the formation of the new Government of Italy in February 2014 that is led by Matteo Renzi the main vectors of the Italy's foreign policy related to relations with Kazakhstan remain unchanged.

Italy is the third biggest trade partner and largest foreign partner of Kazakhstan. Kazakhstan mainly exports crude oil and gas condensate, petrochemicals from bituminous minerals, liquid fuel (fuel oil), wheat, zinc, gold, copper and ferrous alloys to Italy. Kazakhstan imports the consumer goods, machinery and equipment from Italy.

His Excellency, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Italian Republic in the Republic of Kazakhstan, Stefano RAVAGNAN tells more about the relations between our countries in KAZSERVICE Magazine.

Dear Mr Ravagnan, what is the level of co-operation between Kazakhstan and Italy?

➔ The co-operation between our countries is very dynamic and keeps developing. My first impression is that in the early 90-s our companies were capable to enter the energy and infrastructure markets. Eni and Todini were the flagmen of the Italian Companies. What I see now is the need to better structure our institutional connections. In my opinion, the continuity in the intergovernmental contacts at the different levels is still weak. In particular, we have one instrument that is the mixture of the economic and financial co-operation. We took a break that lasted two years. We started the co-operation in February 2014. One of the priority of my mission is to give the continuity to these mechanisms. It is very important that the kind of relations we have now, of course, is completely different from one in 90-s. Kazakhstan changes so much and we change. Therefore, we need to upgrade and to diversify this kind of relations in the energy industry of Kazakhstan, which remains the basic element in the economy of your country. Kazakhstan and Italy have mutual interests. Being the big oil producer your country needs Italian technologies, but Italy needs oil produced in Kazakhstan. Kazakhstan aims to diversify its economy and Italy can help with its knowledge, innovations and expertise how to do it. The only obstacle in our co-operation is the distance between our countries. However, geography is nothing to do with. The economy of Italy is based on the highly developed network of SME. We need to involve other sectors of economy and this aim does not make things impossible, but just more difficult. Italy still is focused to give a new breath to new actions. For example, the agro

industrial sector is quite important and interesting for us because Italy is lack of space. Italy developed its high-technological agricultural system. We are ready to share our experience with Kazakhstan, which has lands available but not used for some cultures. There are some lands in Southern parts of Kazakhstan where it is worth to increase the productivity of the soil. Should Kazakhstan wants fully to exploit its advantages then the country needs to use the opportunities within economic unions. Kazakhstan can export fruits and vegetables to the whole market. It means that you need technologies in order to increase the production capacities. Of course, being the country moving towards the industrialization, Kazakhstan addresses to the foreigners to settle and to transfer the technology. It is crucial to comply with the Law about the local content, which provides some advantages to your people. You have all opportunities to develop the model of the machine building in Kazakhstan. It is not the case to buy the machinery in Italy and bring to Kazakhstan. I always recommend the Italian businessmen who want to settle in the Kazakh market, that they should provide post-sale services. Traditionally this was not our strong point. In order to meet the challenges of the competitive market I advise to develop the human resources in general and to train the local technicians in particular. So the bilateral trade between our countries should not be limited by signing the contract and supplying with goods within this contract. We see the developments around this issue.

What are the opportunities for the further development of the co-operation?

➔ Eni, one of the biggest Italian companies works in the energy sector of Kazakhstan. There are a lot of Italian companies are settled now in Aksai, Atyrau and Aktau. They followed Eni at the very beginning of our co-operation. For example, Bonatti works at Tengiz. Other Italian companies work at the different oil fields. Tenaris is another good example of willingness to invest in pipes production units in Aktau. By establishing the new production in Kazakhstan, the company will employ local people and transfer its technologies and knowledge. I believe this model which works in the energy sector, can be used in other sectors, say in agricultural sector. The car production sector is another potentially interesting case to consider. There was the agreement with Iveco about the production of cars in Kazakhstan, but not assembling only. Of course, it is a bit more complicated because it requires building the network of subcontractors that is not a one-day business. The industrial district around the plant has to work. The Italian companies are dependent on the different currency

fluctuations. Provided the weak ruble it is difficult to settle here and export to Russia. In general, I think we really can have a breakthrough from both sides. At the institutional level, the officials have to meet more frequently in order to be updated on the way Kazakhstan realizes its reforms. It is very important for the Italian business to meet with the Kazakh officials. In February 2015, it was the meeting with the authorities from the Ministry of the investment and development of the Republic of Kazakhstan, KAZNEX and National Chamber of the Entrepreneurs who explained us the structure and the aim of the reforms announced. It is not easy to follow all your programs and reforms. Better we understand your plans of the development more opportunities we give our companies to enlarge their portfolio for new markets. Kazakhstan is very well positioned in this regard, because Italy does not just export to your country but also interests inco-operating with the members of the Eurasian Economic Union. It gives new opportunities in co-operating in car producing and agricultural industries which Kazakhstan can use in trading with Russia.

What are the milestones of the development of the Italian companies?

➤ The history starts from II World War. The industrial boom in Italy started in 60s of XX century. Italy had the industry that worked before II World War during which the country was run by the different political regime. The industry in Italy was mainly concentrated around Milano. The changes that started in 60s are tightly connected with the increased capacity of the individuals. The single person was capable to reinvent something as the entrepreneur. It was easier to develop since at that time the EU was going to be established promising easier access to the new markets after years of different barriers and high tariffs. It was new environment. I would say that it was a period when individuals became the national champions. We had the Institute for the industrial reconstruction (IRI). This institute aimed to reconstruct the industry after the war. However, at the same time the industrial activities were in the high level. Later it was a problem of reducing the level of the activity but for that period, it was quite important to drive this process. The chemical industry became one of the strongholds of the economy that is still important nowadays. Italy has no natural resources. Italy uses the scheme: we import resources – we transform the resources – we sell the product. Should we want this scheme worked we need the skills to transform other natural resources apart from the oil.

How do you assess the efforts to develop the local content in Kazakhstan?

➤ The problem starts with technological companies. As soon as they start investing, they immediately can employ up to 90% of the local staff. The project usually needs people that have the experience. Every time when I talk to businessmen I see the difficulties. In a sense of the gradual approach, it is always a problem to find well-trained people on the market. Every time when the foreign company invests in the country, which is geographically far away from its country he has to keep the balance between the need to employ local people and help them to adopt to the corporate rules and at the same time not to discourage the employed people. Because if you need to employ nine of ten people and they do not meet the requirements, it is a challenge, which we always discuss.

Do you have some educational ties between the local universities and Italian technical universities in order to exchange the students? It will allow local technical specialists to be graduated from the Italian universities.

➤ You touched one of my priorities, which are linked to the interuniversity connections. I remember the time when I met the Ministry of education of Kazakhstan. He asked me about credentials of the Italian companies that aim to enter the markets immediately. In reality, we have many co-operation agreements signed between our universities in Italy. My task is also to get in touch with all initiatives and try to build a single system. For example, I found a very interesting co-operation between the University of Ferrara and KIMEP. The Italian alma mater trains experts on tax legislation, which could be helpful for your economic system. This direction is not much developed in the universities of Kazakhstan. Nevertheless, it is quite relevant, because there are five people which study in Ferrara will be absolutely well prepared of this issue. We can do more and I am sure that the potential is huge. There is a bunch of universities in Italy co-operating with universities in Kazakhstan. We need better to organize the process in order to avoid the duplications and to focus a bit more on the technical part. Therefore, not only the language courses and culture are important for us, but also we need to add more science into the basket of educational co-operation. At the time being we promote the executive program on bilateral agreement in the area of culture and science. Until now, it had no scientific component at all. Now we work on adding the scientific component. Of course, a lot has to be done. This is a goal to involve

the university system more deeply in our bilateral economic relations. In general, what I always repeat we need to cover more fields. We cannot limit ourselves with the oil & gas but need to consider all aspects because they are the parts of the general relations. This is necessary if we want to give the long-term continuity and sustainability to our relations. Returning to the students exchange programs, we need to bring more Italian students to Kazakhstan in order to equalize the figures. Almaty is a city of youth and universities. The Italian students will definitely enjoy this city. Kazakhstan needs to show more opportunities for the foreign students and academicians. There are 15 Italian teachers work in the Nazarbayev University. This University invited a lot of lecturers and professors from Australia, Korea, the USA and the UK. The Italians work in the Medical, Robotics and Public Law Departments.

What is the short-term plan to continue the positive trends of our co-operation?

➤ First, Kazakhstan needs to use EXPO Milano. This is a huge opportunity for Kazakhstan to present itself. There are so many initiatives and opportunities around EXPO Milano that your businessmen could consider within business promotion sessions. If we use next six months effectively it can make difference. In the specific case, since your country will host EXPO in Astana which is something unique in terms of participation. We have to use connections between EXPO Milano and EXPO Astana. Really, we could deeply change the pattern of relations adding the agriculture, energy and other sectors of economy. It can change the mutual perceptions. The current relations should not only be linked to the business. More information about our countries makes the difference. Until now the information about Kazakhstani-Italian relations is not well distributed among and available for people. The diplomats and high-ranked authorities are exclusion. I deeply believe that our people who work in the different sectors of economy should better understand and learn more about our countries. So EXPO Milano is the obvious and closest opportunity to start.

Could you please mention couple of Italian companies to show as the example of co-operation, its work in KZ?

➤ Again, I would mention Tenaris, the big company based in Dalmine and Nuovo Pignone. The latter belongs to Americans but the factories are based in Florence. These companies work quite well here with General Electrics Holding. Another good example is the Railways Factory in Aktobe. This is Siemens Italia. Another example is Italcementi Company in Shymkent.

Returning to the students exchange programs, we need to bring more Italian students to Kazakhstan in order to equalize the figures

This company is completely changing the factory that they bought 15 years ago. At that time, it was the old soviet plant, which produced cement using four big lines. Now the plant was completely refurbished in order to save money, energy, water and to make the production environmentally friendly. It is another good example how the investment brings the difference and progress. At the beginning it was an old plant, now we have something new and competitive since the cement market here is more competitive. This market is interesting for the Russian cement producers. Italcementi has the plans to build the windmill close to the factory. Finally I can mention such joint ventures as Continental and the company which produce valve centrings in Atyrau. I visited the factory and it is quite impressive.

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

➤ My wish is to be able to give the constructive contribution because the world and the economy becomes so complicated. It is crucial to have an open-minded approach, to be open to constructive criticism, and to understand that suggestions are better than criticism. We have the common goal – to improve the situation, to help business and to have the country developing. The questions never close the mind. Sometimes we may face many problems. Europeans sometimes are accused of being lecturing but in fact, it is the way of sharing with the experience. We made many mistakes in the past and we want you to avoid them. I wish you successfully to realize the reforms, which will contribute to the development of the country. The things go so quickly with the immediate impact. You can test it soon. The pattern of the relations between Kazakhstan and European countries is impressive and positive. I wish all of you the successful development and excellent achievements.

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

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ENI В КАЗАХСТАНЕ

Eni S.p.A. является ведущей интегрированной энергетической компанией, которая стремится к развитию в сферах поиска, добычи, транспортировки, преобразования и сбыта нефти и газа. Для миссии Eni одинаково приемлемы новые вызовы, постоянное совершенствование, высокое качество, а также высокая ценность людей, окружающей среды и целостность.

Компания Eni присутствует в Казахстане с 1992 года, когда начались переговоры по Карачаганакскому месторождению.

Eni участвует в Северо-Каспийском соглашении о разделе продукции в рамках проекта разработки месторождения Кашаган, а также сотрудничает с компанией British Gas на Карачаганакском месторождении



Даниеле БЕРТОРЕЛЛИ, Исполнительный вице-президент по Центральной Азии эни С.п.А. рассказывает KAZSERVICE о том, как присутствие и инвестиции Eni, в сочетании с потенциалом нефтяных месторождений Казахстана, способствуют будущему росту Казахстана и его инвесторов.

Г-н Берторелли, какова позиция Вашей компании в вопросе поддержки местных компаний и развития местных ресурсов?

Компания Eni твердо привержена развитию местных производств и ее контрактная стратегия включает целевые значения по заключению контрактов с местными компаниями. Она также стремится к развитию местных социальных и инфраструктурных проектов для поддержки местных сообществ и улучшения инфраструктуры для местных компаний, чтобы сделать их более конкурентоспособными. Мы инвестируем в эти виды деятельности через наши совместные компании-разработчики, которые также обеспечивают прозрачное общение с местными поставщиками, используя веб-сайты и регулярные семинары для местных поставщиков с целью увеличения местных ресурсов в их тендерных контрактах.



ИТАЛИЯ

Каковы требования компании Eni к местным компаниям в рамках предстоящего проекта?

Компании должны быть способны продемонстрировать знание и соблюдение признанных стандартов международной нефтяной промышленности, а также знание и соответствие стандартам безопасности нефтяных компаний, нормам охраны окружающей среды и стандартам качества. Это является обязательным требованием.

Что бы Вы рекомендовали для местных компаний для успешного прохождения предварительного отбора в качестве потенциальных поставщиков?

Мы можем рекомендовать всем местным компаниям продолжать повышать качество своих услуг и получать международные такие сертификаты, как ISO, ASME, ILM, CMK и API. Что касается предквалификационного отбора, то должны быть удовлетворены следующие основные критерии: соответствующие рекомендации в течение последних 5 лет деятельности; демонстрация хорошей репутации в плане надежности и производительности по предыдущим контрактам; демонстрация количества и качества имеющихся ресурсов и проверка объектов, предназначенных для выполнения договора; предоставление информации о правовом и финансово-экономическом состоянии, информация о собственности, организации и деловой активности; информация о текущей и будущей рабочей нагрузке; информация о потенциальных субподрядчиках, которые может быть использованы.

Какие возможности по созданию различных совместных предприятий имеет Ваша компания, которые обуславливают развитие местных компаний?

Наши совместные предприятия, как правило, занимаются деятельностью в сфере добычи нефти и газа. Таким образом, мы обычно не создаем совместные предприятия непосредственно с местными компаниями-поставщиками. Тем не менее, отделы по развитию местных ресурсов на наших совместных предприятиях проводят регулярные мероприятия, чтобы предоставить информацию о будущей деятельности и требующихся услугах и продуктах для реализации этих проектов. Сотрудничество с международными сервисными компаниями будет помогать местным компаниям развивать свой потенциал и разрабатывать стандарты.

Большое спасибо. Журнал KAZSERVICE выражает свою уверенность в том, что местные компании, которые станут работать с Eni, будут использовать Ваши рекомендации.

KS

THE ACTIVITY OF ENI IN KAZAKHSTAN



Eni S.p.A. is the major integrated energy company, committed to growth in the activities of finding, producing, transporting, transforming and marketing oil and gas. The mission of Eni kindly accepts a passion for challenges, continuous improvement, excellence and particularly value people, the environment and integrity. Eni has been present in Kazakhstan since 1992, when negotiations began for the Karachaganak field. Eni participates in the North Caspian Sea PSA for the development of the Kashagan field and co-operates with British Gas of Karachaganak production field

Daniele Bertorelli, Executive Vice President Central Asia, Eni S.p.A tells KAZSERVICE how Eni's presence and investments together with the potential of oil fields of Kazakhstan contribute to the future growth of Kazakhstan and its investors.

Mr Bertorelli, what is the position of your Company in terms of the support of the local companies and the development of the local content?

Eni is firmly committed to developing local content and its contracting strategy includes target thresholds for awarding contracts to local companies. It is also committed to developing local social and infrastructure projects to support the local communities and improve infrastructure for local companies to make them more competitive. We invest in these activities through our joint venture operating companies, which also provide transparent communication with local vendors by utilizing web sites and regular seminars for local suppliers, with the objective of increasing the local content in their tendered contracts.

What are Eni requirements to the local companies within the forthcoming project?

The companies should be able to demonstrate knowledge of and compliance with recognized standards of the international petroleum industry and knowledge of and ability to comply with the Operators' safety, environmental and quality standards. This is a must.

What are your recommendations for the local companies in part of the successful pass of the prequalification as the potential suppliers?

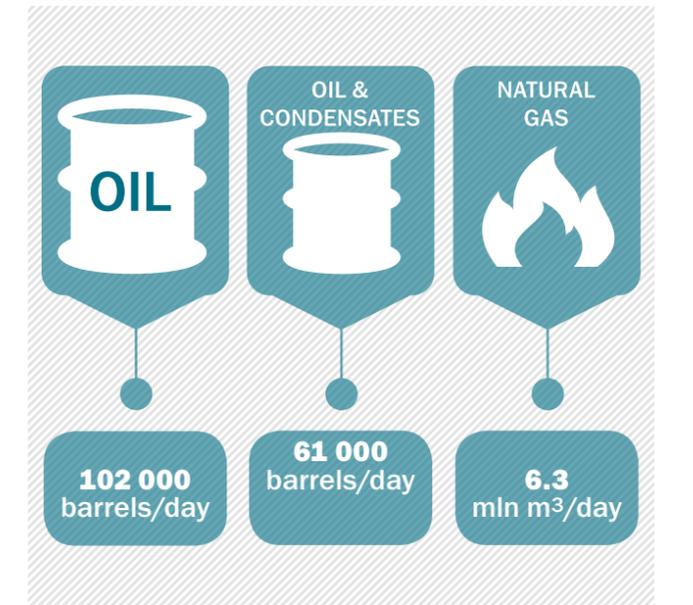
We can recommend to all local companies to keep improving the quality of their services and to obtain International Certifications such as ISO, ASME, ILM, QMS and API. Concerning the prequalification, the following basic criteria should be satisfied: the relevant references for the last 5 years activity; the demonstration of a good reputation for reliability and performance in respect of previous contracts; the demonstration of the quantity and quality of available resources and the proof of the facilities for carrying out the contract; the submission of the information about legal and economical-financial status, ownership details, organization and details of business activity; the information on the current and future workload; the information on potential subcontractors which may be used.

What opportunities your Company has in terms of the establishment of different joint ventures that lead to the development of the local companies?

Our joint ventures are usually focused on the upstream oil and gas extraction activities and as such, we do not usually set up joint ventures directly with local supplier companies. However, the local content departments of our joint venture operating companies hold regular events to give information of future activity and the required services and products to execute these projects. Collaborating with

international service companies would support the local companies in building their capability and standards.

Many thanks. KAZSERVICE believes that the local companies that focus on working with Eni will use your recommendations.





ПАОЛО ГИРЕЛЛИ
Председатель, CEO

BONATTI: МЫ ЗА РАЗВИТИЕ МЕСТНЫХ РЕСУРСОВ

Компания Bonatti является международным генеральным подрядчиком, который предоставляет услуги по техническому проектированию, материально-техническому обеспечению (МТО) и закупкам (EPC-подрядчик), эксплуатационно-техническому обслуживанию для нефтегазовой и электротехнической промышленности

Компания выполняет сложные, но интересные проекты в самых критических средах и условиях осуществления поставок в отдаленные местоположения, параллельно с внедрением новшеств и передовых технологий для обеспечения успеха своих клиентов.

Паоло ГИРЕЛЛИ – Председатель и Генеральный директор Bonatti любезно ответил на вопросы журнала KAZSERVICE относительно деятельности своей компании.

Г-н Гирелли, Bonatti известна не только в Италии, но и далеко за её пределами. Ваша компания выполняет свои проекты по всему миру. Не могли бы вы кратко рассказать нашим читателям об этапах развития Вашей компании?

➤ Bonatti была основана в итальянском городе Парма в 1946 году в качестве подрядчика для местного нефтегазового сектора. В течении этого периода, компания занималась строительством высоконапорных трубопроводов для нефтегазовой отрасли. С 1980 до 1984 годы Bonatti развивалась за счет увеличения деятельности в сфере работ по проектированию, поставкам и строительству, возведению морских структур, проектированию и строительству жилых и обще-

ственных зданий. В 1999 году Bonatti пришла на рынок Казахстана в результате получения заказа КПО на выполнение строительных работ и технического обслуживания на месторождении Карачаганак. В 2011 году компания Bonatti вошла в число лидирующих 100 международных подрядчиков, став первой из четырех крупнейших итальянских подрядчиков, работающих по всему миру.

Какие проекты Bonatti реализует в настоящее время?

➤ На данный момент Bonatti строит три газовых трубопровода и одну насосную станцию для TransCanada, Pemex, Icnova и Enagos в Мексике. В Алжире мы строим нефтегазовые трубопроводы, насосную станцию, медицинский блок, а также блоки для ремонта и обслуживания на основных нефтегазово-очистительных объектах для Sonatrach и основных международных нефтегазовых компаний-операторов. В Италии мы выполняем договор на проектирование, МТО и строительство нефтегазовых установок для Eni и Total. В Румынии Bonatti выполняет работы по эксплуатационно-техническому обслуживанию по всей стране для OMV Petrom. В Ираке мы эксплуатируем и обслуживаем электростанцию Lukoil Overseas.



Bonatti успешно выполнила несколько крупных проектов в Казахстане. Какие из них Вы считаете самыми интересными?

➤ Мы построили установки для комплексной подготовки нефти и газа в рамках рабочего проекта по освоению месторождения Кашаган в рамках первого и второго траншей работ для своего заказчика – Agip KCO. Также мы выполнили работы, связанные с электрооборудованием, оснащением контрольно-измерительной аппаратурой и коммуникационными сетями в рамках первых трех траншей.

В настоящее время Bonatti осуществляет важный проект совместно с местным подрядчиком Isker Consortium для компании «Тенгизшевройл», который расположен в степях, недалеко от месторождения Тенгиз. Мы начинаем строительство новой трубопроводной системы для Кашагана на наземных болотных и мелководных участках по заказу компании «Ersai Caspian Contractors».

Что Вы можете посоветовать итальянским компаниям, которые впервые приходят на казахстанский рынок нефтесервисных услуг?

➤ Каждому потенциальному инвестору, интересующемуся Казахстаном, советую рассматривать страну для долгосрочных инвестиций, как рынок, где местное производство представляет собой возможности для партнерства и подбора персонала. Казахстан нужно рассматривать в качестве страны, где проживает дружелюбный народ, а персонал обладает широким кругозором и хорошо обучен. По-моему, сотрудничество с местными компаниями является наилучшим способом воспользоваться местными знаниями и опытом, работать и развиваться на взаимовыгодной основе. Иностранцы, приходящие на рынок Казахстана, должны способствовать развитию местных ресурсов.

Как Вы описываете отношения между Bonatti, местными компаниями и их субподрядчиками?

➤ У Bonatti есть преимущество – мы работаем здесь в партнерстве с надежными казахстанскими подрядчиками. Местные подрядчики постоянно улучшают свои возможности в нескольких секторах, тесно работая с международными подрядчиками.

Г-н Гирелли, выражаем Вам свою благодарность за интервью! Г-н Гирелли, выражаем свою благодарность за интервью!

KS



WE SUPPORT THE LOCAL CONTENT DEVELOPMENT

Bonatti is an International General Contractor which provides Engineering, Procurement, Construction and Operation & Maintenance Services to the Oil & Gas and Power Industry



PAOLO GHIRELLI
Chairman & CEO

The company executes challenging projects under the most critical environmental and logistical conditions in remote locations, combining innovation and advanced technologies to secure its Clients' successes.

Paolo Ghirelli, Chairman & CEO of Bonatti kindly answers the questions of KAZSERVICE Magazine about his Company's activity.

Mr Ghirelli, Bonatti is the well-known Italian Company which executes its projects worldwide. Could you please briefly tell our readers about the milestones of the development of your Company?

➤ Bonatti has been founded in Parma, Italy, in 1946 as a contractor for domestic Oil & Gas sector. During this period, the Company distinguished itself for the construction of high-pressure oil and gas pipelines. From 1980 to 1984 Bonatti commercially grew by expanding EPC activities, offshore structures, civil engineering and building construction. In 1999, Bonatti entered Kazakhstan following

the award, by KPO, of construction services and operation & maintenance contracts in Karachaganak field. In 2011, Bonatti enters the Top 100 International contractors and it is classified among the four most important Italian contractors operating worldwide.

What projects does Bonatti currently realize?

➤ Bonatti is currently realizing three gas pipelines and one compressor station for TransCanada, Pemex, Ienova and Enagas in Mexico; in Algeria we are building oil and gas pipelines, a power station, a hospital and executing operation and maintenance services on the main oil and gas treatment plants for Sonatrach and the main International oil & gas Operators. In Italy, we are performing EPC contracts on oil & gas plant for Eni and Total. In Romania, on behalf of OMV Petrom, Bonatti is executing operation and maintenance activities throughout the country. In Iraq, we are operating and maintaining a Lukoil Overseas power plant.

Bonatti successfully executed several large projects in Kazakhstan. Which of them you find the most challenging?

➤ On behalf of the client Agip KCO at Kashagan Field Development Project – EP Onshore, we executed the Gas plant tranches 1 and 2 and the electrical, instrumentation and telecommunication works – tranches 1, 2 and 3.

Bonatti is currently realizing an important oil town project for TCO on the steppes nearby the Tengiz field, in partnership with the local contractor Isker Consortium. For Ersai Caspian Contractors LLC we are starting the construction of a new Kashagan pipeline system, onshore, swamp and shallow water sections.

What could you advise the Italian companies that enter the Kazakh market for the first time?

➤ Every potential investor looking at Kazakhstan is suggested to see it as place of long-term investment, as a mar-

ket where Local content is an opportunity through partnership and recruitment, as a Nation where people is friendly and workers are open-minded and very skilled. In my opinion, collaborating with a local company is the best way to benefit from the knowledge and expertise of the territory and to experience together and enduring growth. A foreign company coming in Kazakhstan shall maximize local resources.

How could you describe the relations between Bonatti, the local companies and its subcontractors?

➤ Bonatti had the privilege to operate in the Country in partnership with the solid Kazakh contractors. Kazakh contractors are continuously improving their capabilities in several sectors by working closely with the International contractors. It could allow the Kazakh Companies to expand their horizon providing high value Services.

Mr Grorelli, many thanks for the interview!

KS

Bonatti is currently realizing an important oil town project for TCO on the steppes nearby the Tengiz field, in partnership with the local contractor Isker Consortium





ФОКУС НА СОТРУДНИЧЕСТВО С МЕСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ

Уважаемый г-н Гуэрра, ROSETTI MARINO является всемирно известной компанией, благодаря своим международным проектам. Расскажите, пожалуйста, историю Вашей компании?

➤ Наша история началась 90 лет назад, когда в 1925 году г-н Марино Розетти учредил в городе Равенна (Италия) компанию, поставляющую стальные сооружения, деревянные конструкции и небольшие накопительные емкости на местный рынок, а вскоре последовали и работы по техническому обслуживанию сосудов высокого давления.

В 1950-х гг. компания начала новый бизнес по проектированию и производству самоходных судов, систем по разгрузке и хранению для зерновой отрасли индустрии.

В 1970-х гг. с первым нефтегазовым проектом ENI (итальянская национальная нефтегазовая компания) компания начала эксплуатацию газовых пластов на севере Адриатического моря. ROSETTI MARINO получила возможность войти в этот новый бизнес: междисциплинарные проектные контракты представляли собой новые перспективы на протяжении 1980-х годов, тогда как в 1990-е годы основной деятельностью компании стали контракты «под ключ» – EPC: проектирование, материально-техническое обеспечение (МТО) и строительство конструкций морских платформ. В последнее десятилетие требования рынка в отношении безопасности, технических характеристик и экономических решений стали более жесткими, поэтому ROSETTI MARINO в настоящее время конкурирует с международными компаниями с мощным присутствием по всему миру.

Оскар ГУЕРРА – руководитель компании ROSETTI MARINO SPA, которая известна в качестве Группы интегрированных компаний, предоставляющих услуги по инженерии и строительству для различных промышленных секторов, включая нефтегазовую, нефтехимическую, химическую, электротехническую отрасли и судостроение. Rosetti Marino была основана в 1925 году в городе Равенна и обладает опытом, которым можно поделиться с читателями журнала «KAZSERVICE»

ROSETTI MARINO учредила зарубежные дочерние компании в Европе, Африке, Азии и Южной Америке. Особенное внимание наша группа уделяет проектам в Казахстане, ОАЭ, Мозамбике, Египте, Ливии, Республике Конго, Нигерии, Алжире, а также в Тунисе, Хорватии, Польше, Великобритании, Португалии, Бразилии и Сингапуре.

Наша деятельность в сфере судостроения продолжается уже 70 лет, однако наша первое важное начинание, а именно строительство судна для буксировки, началось в начале 90-х. Спустя годы, уверенные в своих усовершенствованных навыках по судостроению, мы сделали значительный вклад в развитие и расширение судостроительных объектов San Vitale, чтобы приспособить их для все больших размеров судов. На сегодняшний день наш современный и производительный судостроительный завод может построить баржи общей протяженностью до 140 м в длину и до 32 м в ширину.

Наша судостроительная деятельность включает в себя проектирование и строительство широкого ряда азимутальных буксиров, с тракторными и VSP-приводами, а также барж для обслуживания платформ, транспортно-буксирных судов, буксиров для установки якорей, морских и портовых буксиров, универсальных судов, кораблей легкой конструкции, и пассажирских паромов с бескрановой погрузкой.

Какими проектами занимается компания ROSETTI MARINO в данный момент?

➤ В 2014 г. ROSETTI MARINO осуществила несколько важных проектов, включая:

■ проект «West Franklin & Elgin B», Заказчик: «Elf exploration UK Ltd» (Группа компаний Total) – две верхние части платформы для добычи газа и сильно конденсированной нефти. Контракт на проектирование, МТО, строительство и установку для британского сектора Северного моря;

■ проект «Clipper PLQ», Заказчик: Shell UK – верхние строения платформы и жилой комплекс (на 84 чел.), площадки под электростанции, вертолетные площадки и четырехстержневые платформенные каркасы. Контракт на проектирование, МТО и строительство для британского сектора Северного моря;

■ проект переобустройства «Ashtart», Заказчик: SEREPT – Работы на зрелых морских месторождениях. Контракт на строительство для тунисского сектора Средиземного моря;

■ ПНП «Goliat», Заказчик: Kossco (владелец – Eni Norge) – выполнение работ по механической части, пуско-наладочные работы, управление и координация всеми видами деятельности. Контракт на техническое обслуживание для Кореи и норвежского сектора Северного моря;

■ платформы Elettra и Fauzia, Заказчик: Eni – два верхних строения платформы для добычи газа. Контракт на проектирование, МТО и строительство для итальянского сектора Адриатического моря;

■ платформы Ika и Ivana, Заказчик: Inagip doo – два верхних строения платформы для добычи газа. Контракт на проектирование, МТО и строительство для хорватского сектора Адриатического моря;

■ Трансформация буровых установок в морские платформы для кустового бурения. Заказчик: Lotos Petrobaltic. График проектирования и МТО производства для польского сектора Балтийского моря;

■ Платформа Marlin, Заказчик: Foxtrot International – верхние строения платформ + каркасы + свайные основания для добычи нефти и газа. Контракт на проектирование, МТО и строительство для морских работ в Кот-д'Ивуаре (Берег Слоновой кости).

Ваша компания успешно выполнила несколько крупных проектов в Казахстане. Какой проект вы считаете самым перспективным?

➤ Кашаган определенно был самым перспективным проектом. Мы начали свою деятельность на Кашаганском месторождении в 2005 году, когда ROSETTI MARINO получила свыше 1 млрд. долларов США и работала более 10 млн. человеко-часов.

Вначале мы выполняли некоторые проекты из Италии, например, производство трубных обвязок для буровых насосов, временные портовые баржи, жилую баржу «Карлыгаш», а также производство эстакад для труб в г. Астрахань (Россия).

Затем мы начали выполнять проекты, относящиеся к Кашаганскому месторождению, непосредственно в Казахстане: эстакады для труб стояли в Курыке, морские и наземные пусконаладочные работы осуществляли в Карабатане, а также на искусственном острове D проводилась обвязка и подключение механических, электротехнических и телекоммуникационных устройств на искусственных островах D и A.

Наша деятельность в сфере судостроения продолжается уже 70 лет, однако наша первое важное начинание, а именно судна для буксировки, возникло в начале 90-х

ROSETTI MARINO основала совместное предприятие и инвестировала в строительство цеха по сборке морских конструкций в Мангистауской области. Расскажите, пожалуйста, об этом проекте.

➔ Местная компания КСОІ была основана в июле 2008 года для осуществления деятельности в сегменте нефтегазовой индустрии на участке площадью 88 гектаров, расположенного в 27 км к северу от города Актау.

Стратегической целью и задачей новой компании, находящейся в долевой собственности ROSETTI Group (50%) и ТОО «Mart Machinery Plant» (ММР) (50%), является конкурентоспособность в сфере инженерных услуг, МТО, поставок и производству блочных нефтегазовых систем для очистки и подготовки нефти, установок блочного типа, модульных блоков, работ с тяжелыми металлоконструкциями и конструкциями специального назначения, по установке трубопроводных систем, эксплуатационного оборудования и транспортных блоков, таких как портативные манифолды, узлы пуска и приема очистных устройств, площадок для труб и каркасов морских платформ, свайных оснований, платформ, верхних строений и т.д.

Начиная с третьего квартала 2009 года до второго квартала 2011 года, КСОІ отмечает начало воплощения своих планов по строительству новой промышленной базы по производству металлических конструкций/модулей и завершила в апреле 2011 года первую фазу работ на объекте «Темир-ат», состоящую из строительства подъездных путей, подготовки 11 га земли и соответствующих нефтепромысловых объектов. КСОІ открыла офис в Атырау для обслуживания своих важных проектов для экспериментального запуска работ на Кашагане и острове D (морской объект) и Карабатане (наземный объект), достигнув максимального числа рабочих, занятых на проекте в количестве более 1300 человек.

Начиная с третьего квартала 2013 года до третьего квартала 2014 года, компания КСОІ усилена осваивала свои основные цеха, новое офисное здание площадью 800 м² и расширила свою промышленную территорию еще на 2 гектара. Основной цех представляет сейчас лучший производственный объект в Мангистауской области и состоит из 3 бок-

Мой личный совет – сфокусироваться на достижениях эффективных и позитивных отношений с местным населением, посредством конструктивного сотрудничества, что поможет открыть новые возможности для развития

сов, каждый с габаритами: 24 м×102 м×15 м и 6 мостовыми кранами, полностью оснащенными для предварительной сборки систем, блочных структур и производства трубопроводов.

В 2015 году КСОІ осуществляет инженерно-технические работы и проектирование, а также улучшает объекты на верфи, включая расширение территории склада готовой продукции на 2 га и строительной площадки на 3 га, входные ворота для поступления материалов, цеха для дробеструйной обработки и покрасочных работ, с размерами: 40 м×102 м×6 м, разделенные на 2 секции с 10-тонными мостовыми кранами, дополнительными кранами, вилочными погрузчиками, ловильными инструментами, многоколесными тележками и новыми офисными площадями, составляющими 800 м².

Что Вы посоветуете итальянским компаниям, впервые приходящим на казахстанский рынок?

➔ Мой личный совет заключается в том, что надо сфокусироваться на достижениях эффективных и позитивных отношений с местным населением, посредством конструктивного сотрудничества, что поможет открыть новые возможности для развития.

Также необходимо отметить совместную работу с казахстанскими партнерами и участие в местных ассоциациях и сотрудничестве со всеми участниками на всех основных стадиях развития компании и вклад в обучение и мотивацию местного персонала. Люди – это главный ключевой фактор в успехе Дашего дела!

Как Вы описываете отношения КСОІ с местными компаниями и субподрядчиками?

➔ КСОІ взаимодействует с субподрядчиками с целью повышения информированности, что дает возможность создать базу для совместного сотрудничества. Принимая во внимание важность улучшения навыков персонала, а также содействие в передаче знаний и профессиональных наработок, компания действует на основании долгосрочных соглашениях о сотрудничестве.

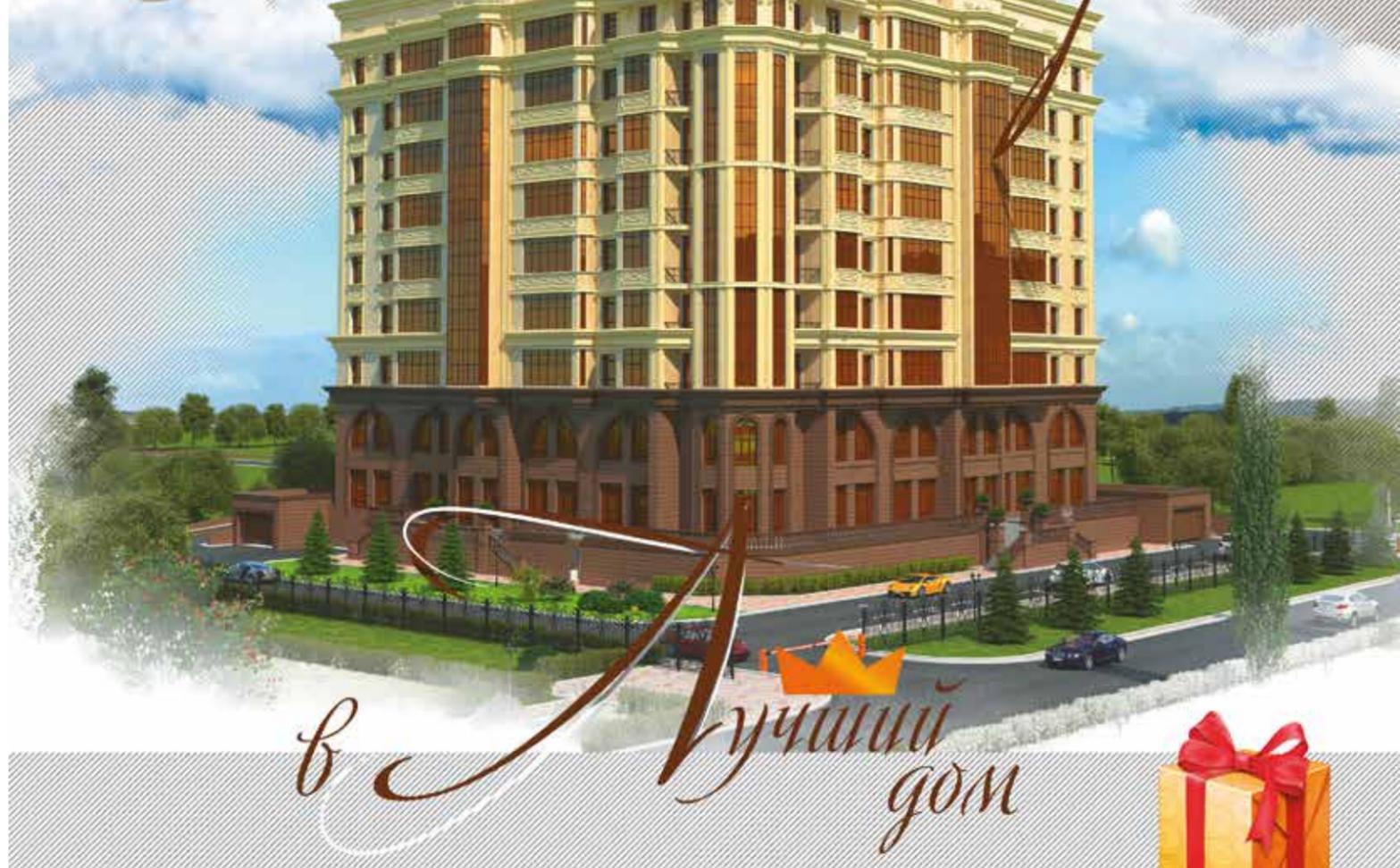
Спасибо вам за интервью и мы желаем вам всего наилучшего!

KS

PIONEER

клубный дом

Переезжайте в Пионер



«Гранд Проект-Астана»

ул. Сыганак, 27, «Пекин Палас», 4 этаж

+7 701 000 00 71 | +7 775 111 17 17

www.kdpioneer.kz

Подарок от



Mercedes-Benz

THE FOCUS ON THE CO-OPERATION WITH THE LOCAL COMPANIES

Oscar GUERRA CEO of ROSETTI MARINO SPA, which is known as the integrated Group of Companies providing engineering and construction services to miscellaneous industrial sectors including Oil & Gas, Petrochemical, Chemical, Power and Shipbuilding. Being established in Ravenna in 1925 Rosetti Marino has the experience to be shared with the readers of KAZSERVICE Magazine



Dear Mr Guerra, ROSETTI MARINO is the recognized Company known for its realized projects worldwide. Could you please tell us about the history of your company?

Our history started 90 years ago when, in 1925, Mr. Marino Rosetti established in Ravenna (Italy) a company supplying the local market with steel works, carpentry and small storage tanks, soon to be followed by hull maintenance works and pressure vessels construction.

In 1950s the Company started the new business of design and fabrication of self-propelled vessels, unloading and storage systems for the cereal industry.

In 1970s, with the First Oil & Gas Project ENI (the Italian National Oil & Gas company) the Company began the exploitation of gas reservoirs in the North Adriatic Sea. ROSETTI MARINO took the opportunity to enter this new business: Multi-Disciplinary Projects contracts became a new challenge during the 1980s, while in 1990s, EPC Contracts for Offshore platforms construction, became the company's core business.

In the last decade, market demands in terms of safety, technical quality and cost effective solutions have become more stringent and ROSETTI MARINO's competitors are nowadays international companies with a strong presence worldwide.

ROSETTI MARINO has settled foreign subsidiaries in Europe, Africa, Asia and South America. Specifically

our Group is operating in Kazakhstan, UAE, Mozambique, Egypt, Libya, Republic of Congo, Nigeria, Algeria and Tunisia, Croatia, Poland, UK and Portugal, Brazil and Singapore.

Our shipbuilding tradition extends back almost 70 years but our first significant new building activities, namely tugs, began in the early 90s. Over the years, confident in our increasing shipbuilding skills, we made significant investments to develop and expand the San Vitale Shipyard's facilities to accommodate increasingly larger vessels. Today, our modern and efficient shipyard can build vessels of up to 140 m LOA and 32 m breadth.

Our shipbuilding activities include the design and construction of a wide range of tugboats with ASD, tractor and VSP-type propulsion systems, Platform Supply Vessels, AHTS Vessels, Anchor Handling Tugs, Ocean Going and Harbour Tugs, Multi-Purpose Vessels (MPSV), Light Construction Vessels (LCV) and RO/RO-Pax Ferries.

In which projects ROSETTI MARINO is currently involved?

In 2014, ROSETTI MARINO delivered some important projects such as:

- West Franklin & Elgin B project, Client: Elf Exploration UK Ltd (Total Group) – two topsides for Extraction of Gas and condensed crude oil. EPCI contract for the British North Sea.

- Clipper PLQ project, Client: Shell UK – Topsides and living quarter (84 pob), utility deck and helideck and four legged jacket. EPC Contract for the British North Sea.

- Ashtart revamping project, Client: SEREPT – Offshore Brownfield works. Construction Contract for Tunisian Mediterranean Sea.

- Goliat FPSO, Client: Kossco (owner: Eni Norge) – Mechanical completion, precommissioning and commissioning, supervision/coordination – all disciplines. Technical Service Contract for Korea and Offshore Norwegian North Sea.

- Elettra and Fauzia platforms, Client Eni – two topsides for Gas Production. EPC contract for Italian Adriatic Sea.

- Ika & Ivana platforms, Client: Inagip doo – two Topsides for Gas Production. EPC contract for offshore Croatian Adriatic Sea.

- Drilling rig conversion to WHP platform, Client: Lotos Petrobaltic. EPMS Contract for Polish Baltic Sea.

- Marlin Platform, Client: Foxtrot international – Topside + Jacket + Piles for Crude Oil and Gas Production. EPC contract for Offshore Ivory Coast.

Your Company successfully executed several large projects in Kazakhstan. Which projects you could describe as the most challenging?

Kashagan was definitely the most challenging one. We started our activities for Kashagan Field project in 2005. ROSETTI MARINO developed more than \$1 bn and more than 10MI mhrs.

At the beginning, we delivered some projects from Italy as production manifolds, temporary utility barge, Karligash LQ barge, and from Astrakhan (Russia): ancillary piperacks.

Then, we started to develop projects relevant to Kashagan field directly in Kazakhstan: piperacks in Kuryk, offshore & onshore commissioning in Karabatan and D Island, offshore mechanical, electrical, instrumental & telecom hook-up for D and A Islands.

ROSETTI MARINO established the JV and invested in construction of the fabrication yard in Mangystau region. Could you tell more about it?

KCOI is a local company created in July 2008 for the business segment of the Oil & Gas industry with a land plot of 88 hectares, located 27 km North of the city of Aktau.

The strategic goal and mission of this new company, equally owned by ROSETTI Group (50%) and by MART Machinery Plant LLP ("MMP") (50%) is to be competitive in the engineering design, procurement, supply and construction of modular oil & gas treatment systems and plants, skid mounted units, pre-assembled units, heavy and special structural steel and piping works, piping systems, process equipment and packages like h.p.

manifolds, pig launching/receiving traps, pipe racks and offshore jackets, piles, platforms and topside etc.

From Q3 2009 to Q2 2011, KCOI marked the startup of the implementation of its plans to build a new industrial base for the metal structures/modules fabrication and completed in April 2011 the first phase of the "Temir-at" yard, consisting in access road, land and soil preparation for 11 hectares and associated facilities. KCOI established its branch in Atyrau to serve its significant projects for the Kashagan Experimental Program both on island D (offshore) and in Karabatan (onshore), reaching work force picks in excess of 1300.

From Q3 2013 to Q3 2014, KCOI further developed its main workshops, a new office building for 800 m² and expanded its construction area for 2 more hectares. The main workshops represent nowadays the best production facilities in Mangystau and consist of 3 bays each of 24m x 102m x 15m height at the hook with 6 overhead cranes, fully equipped for structure prefabrication, structure assembly in blocks and piping fabrication.

In 2015, KCOI is performing engineering and permitting for further improvements of the yard facilities including: extension of uncovered warehouse land for 2 hectares and construction area for further 3 hectares, material entry gate, painting workshop with blasting and painting facilities of 40m x 102m x 6m height at the hook, subdivided in 2 bays with two 10 tons overhead cranes each, additional cranes, forklifts, cherry pickers, multi wheels trolleys, and new offices facilities for extra 800 m².

What will be your advice to Italian companies that plan to enter the Kazakh market for first time?

My personal advice is to focus on effort in establishing effective and positive relations with host communities, through constructive contributions to the territory and the capacity to provide new opportunities for development.

The engagement with a Kazakh partner and participation of the communities and all the other stakeholders in all phases of the company are essential, as well as development and investment in local people through Training and Motivation. People are the main key factor for business success!

How do you describe KCOI's relations with the local companies and subcontractors?

KCOI interacts with subcontractors in which it operates in the awareness that this gives the opportunity to create the basis for synergic collaboration. Considering the importance of enhancing the skills of the people, alongside the facilitation of the transfer of knowledge and professional skills, the company operates by defining long-term cooperation agreements.

Thank you for the interview and we wish you all the best! KS

ОМС ВЫСТАВКА в г. Равенна



С 25 по 27 апреля 2015 года казахстанская делегация, возглавляемая Муратом Журебековым, Управляющим директором ТОО «PSA» участвовала на одном из крупнейших и авторитетных мировых нефтегазовых мероприятий. 12-ая конференция и выставка по оффшорным технологиям (ОМС) проводилась в итальянском городе Равенна

Выставка ОМС является основной международной площадкой для встреч представителей нефтяной и газовой промышленности, сосредоточенной в районе Средиземного моря. Выставка посвящена специалистам, работающим в морской промышленности, включая инженеров, ученых, политиков, педагогов, лидеров отрасли, студентов и заинтересованных лиц. Ее цели заключаются в распространении морских научно-технических знаний и содействие в разработке инструментов и процедур, необходимых для изучения и дальнейшего ответственного и устойчивого использования энергетических ресурсов в Средиземном море. Конференция привлекает представителей властей и специалистов, чтобы обсудить основные темы отрасли. ОМС еще раз подтверждает своим возрастающим успехом, который подтверждается участием более чем 13,700 участников из 32 стран мира. Такое количество участников конференции и выставки подтверждает

то, что это мероприятие является одним из наиболее важных мест для встреч всех операторов нефтегазового сектора.

В рамках данной выставки казахстанская делегация провела переговоры с такими итальянскими компаниями, как «Flli Rignini», «Rosetti Marino», «Drillmec», «Proger», «Tema Sistemi» и другими итальянскими компаниями, которые заинтересованы работать в Казахстане.

Также были проведены посещения производственных объектов таких компаний, как «Rosetti Marino», «ENI», «Micoperi», на которых казахстанская делегация ознакомилась с последними достижениями итальянской нефтесервисной индустрии.

Отдельная встреча была проведена с руководством Ассоциации оффшорных подрядчиков Равенны, которая выполняет аналогичную функцию Союза сервисных компаний Казахстана.

В организации данной поездки оказывала содействие итальянская нефтегазовая компания ENI. **KS**



OFFSHORE MEDITERRANEAN CONFERENCE in Ravenna

Kazakh delegation chaired by Murat Zhurebekov, Managing Director of PSA, LLP visited Offshore Mediterranean Conference and Exhibition in Ravenna, Italy. These events held on March 25-27, 2015 are known as one of the leading and important one for oil & gas industry players

The Offshore Mediterranean Conference and Exhibition was held in 1993 for the first time. OMC has now become the most important exhibition and conference of its kind, focusing on the oil, gas and energy issues, which are facing Mediterranean countries. Held in Ravenna, Italy, the Offshore Mediterranean Conference and Exhibition (OMC 2015) has provided on-going support to the development of the oil and gas business by providing the oil and gas industry with the ideal arena for discussions on research and development, new achievements in product technology as well as the opportunity to review challenges in the energy sectors. The Offshore Mediterranean Conference attracted more than 18,000 participants, from 32 countries worldwide, a sign that both the confer-

ence and the exhibition, are now well established and the event is viewed as one of the most important meeting places for oil and gas operators with an interest in the Mediterranean.

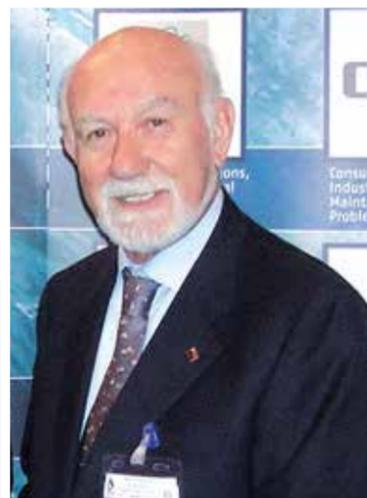
Kazakh delegation met with Italian companies such as Flli Rignini, Rosetti Marino, Drillmec, Proger, Tema Sistemi which were interested to work in Kazakhstan.

Additionally site visits were done to Rosetti Marino, ENI, Micoperi where the delegation informed about latest development in oil-gas services. The separate meeting was held with Ravenna Offshore Contractors Association, which has similar mission as Association of services companies of Kazakhstan.

KazService Association appreciates the Italian ENI oil & gas company in assisting in organization of this visit. **KS**

РОЛЬ ROCA В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ

Франко НАННИ, председатель Ассоциации подрядчиков по морским работам г. Равенна (ROCA) делится своим мнением и опытом по развитию партнерской итальянской ассоциации



Равенна являлась главным городом, в котором проводилась морская разведка в Италии. Позже ведущие промышленные компании, занимающиеся работами на море, объединили силы с Торговой палатой г. Равенна с целью организовать выставку, посвященную вопросам развития своей отрасли. Специальный оргкомитет состоял из представителей местной торговой палаты, провинциальных и муниципальных органов и операторов морских месторождений. 23 октября 1992 года ROCA была создана в качестве организации, ответственной за координирование выставки. Средиземноморская конференция по работам на море (СКРМ) и выставка впервые были проведены 11 марта 1993 года. Сегодня ROCA продолжает продвигать и поддерживать компании-участников, организовывая конференции, а также участвует в зарубежных выставках, принимая все меры, чтобы укрепить рост и развитие компаний и обеспечить им успех в секторе энергетики.

Г-н Нанни, Вы не могли бы рассказать нам о Равенне и истории ROCA?

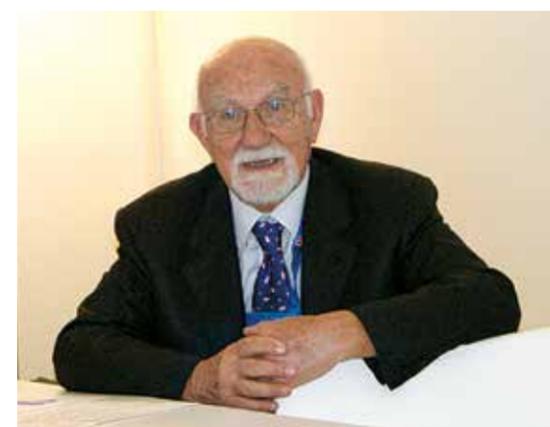
➤ ROCA (Ассоциация подрядчиков по морским работам г. Равенна) – это ассоциация подрядчиков и поставщиков, основанная в г. Равенна, которые работают в нефтегазовом секторе. Основной деятельностью является продвижение деятельности членов Ассоциации. В настоящее время г. Равенна представляет собой крупнейший центр морской нефтегазовой промышленности Италии. В 1950-х гг. компания Agip начала морские нефтегазовые работы в г. Равенна, с помощью сейсмического оборудования, ранее использованного в Персидском заливе. Первая морская платформа Agip «Ravenna Mare 1», была запущена в 1960 году. Далее и другие платформы стали разрабатывать запасы, расположенные близ г. Равенна и позже она стала итальянской столицей по морской разведке месторождений.

К 1970 году компания Agip производила примерно 25 млрд. м³ метана в год, что покрывает собой одну треть спроса в Италии. Это происходило в период, когда разные международные компании открывали свои офисы в Равенне. В то же время местные компании диверсифицировали сервисные работы, предоставляемые для компании Agip. Также были основаны и новые компании. Rana была первой компанией, специализирующейся на подводных работах, которую основали два энтузиаста-водолаза по имени Фаустоло Рамбелли и Франко Нанни. Марио Бамбини трансформировал свой рыбопромысловый флот в нефтесервисные суда, заодно получив признание в этой сфере. Франко Фиоре, владелец экспедиторского агентства, специализировался в качестве представителя иностранных компаний по нефтегазопроисводным работам. Множество других новых компаний начали заниматься поставками и услугами для нефтегазовой индустрии. Например, Italmet стала ведущим поставщиком морских швартовых технологий. Ferrari производила детали для промышленного оборудования и производителей фланцев.

Чем в основном ROCA занималась в прошлом и какими работами занимается сейчас?

➤ У Ассоциации имеется зарегистрированный офис при Торговой палате г. Равенна. Он был основан в 1992 году группой равенских подрядчиков, работающих в нефтегазовой индустрии с целью организовать первую Конференцию с участием ROCA, Торговой Палаты Равенны и Assomineraria. Сейчас ROCA занимается продвижением деятельности своих участников.

Также ROCA участвует в организации Конференции, которая проходит каждые 2 года в Равенне. ROCA участвует на основных международных нефтегазовых конференциях и выставках и проводит различные собрания,



ROCA участвует в основных международных нефтегазовых конференциях и выставках и проводит различные собрания, семинары и ее основной задачей является продвижение деятельности своих членов за рубежом

семинары и ее основной задачей является продвижение деятельности своих членов за рубежом. ROCA способствовала интернационализации работ компаний-участниц и ее знания привели к созданию новых рабочих мест.

Сколько компаний представляет ROCA?

➤ В Ассоциации состоит 38 компаний. Все компании основаны в Равенне и среди нас нет международных подрядчиков. Большинство компаний-участниц начали свою деятельность в 1960 году, когда компания Agip (позже - Eni) начала свою деятельность в сфере морских работ в Равенне. В то время все услуги были нацелены на сферу бурения и добычи нефти и газа. Многие компании были основаны в тот период. Они были задействованы на производных работах, строительстве платформ, инженерно-технических разработках, прокладке трубопроводов. Некоторые компании начали с нуля. В 1970 году Agip добывала 33% от общего объема спроса газа в Италии. Затем создавались компании-подрядчики для обслуживания нефтяных компаний. Некоторые были основаны в партнерстве с зарубеж-

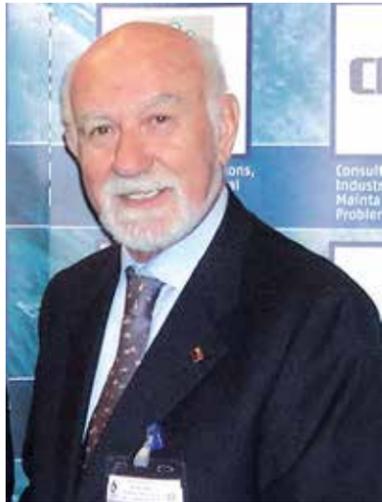
ними компаниями, имеющими приличный опыт работ в этой сфере. Такое сотрудничество позволило итальянским подрядчикам работать и за пределами Италии. Вскоре, 38 компаний-участниц стали насчитывать 8000 рабочих и общий оборот около 7 млрд. евро в год.

Какие компании-участники ROCA работают сейчас в Казахстане?

➤ Насколько мне известно, в Казахстане в качестве подрядчиков и субподрядчиков работают такие компании, как Rosetti, Cosmi, Comart, Righini и Rana. Конечно же, другие компании-участницы заинтересованы в том, чтобы начать работать в Казахстане.

Благодарим Вас за интервью!

KS



THE ROLE OF ROCA IN THE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY

Franco NANNI, Chairman of Ravenna Offshore Contractors Association (ROCA) is sharing his views and experience on the development of the peer Italian Association

Ravenna was Italy's offshore exploration capital. Later the leading industrialists from the offshore sector joined forces with the Chamber of commerce of Ravenna with the aim to organize an exhibition dedicated to the offshore industry. The special organizing committee included the representatives of the local Chamber of commerce, the provincial and municipal authorities and offshore operators. On October 23, 1992, ROCA was established as the institution to be responsible for the coordination of the exhibition. The Offshore Mediterranean Conference (OMC) exhibition initially was held on March 11, 1993. Today ROCA continues to promote and support its member companies, organizing conferences and participating in foreign exhibitions and missions in its efforts to encourage the growth of its members and secure their success in energy sector.

Mr Nanni, could you please tell us about Ravenna and the history of ROCA?

ROCA (Ravenna Offshore contractor Association) is an association of Contractors and Suppliers, based in the city of Ravenna, operating in the Oil and Gas. The main activity is the promotion of the associated companies' activities. Today, Ravenna is Italy's largest base

for the offshore oil and gas industry. In the 1950s, Agip began the offshore hydrocarbon exploration from Ravenna, using a seismometer spread taken from the Persian Gulf. Agip's first offshore platform, Ravenna Mare 1, started the production in 1960. Ravenna started to develop by others and later it became Italy's offshore exploration capital. By the 1970s, Agip was producing approximately 25 billion cubic meters of methane per year – one third of Italy's requirements. It was during this period when various multinationals opened offices in Ravenna. At the same time, the local companies diversified their service activities for Agip. New companies were established. Rana was the first company specializing in underwater work founded by two diving enthusiasts – Faustolo Rambelli and Franco Nanni. Mario Bambini converted his fishing fleet into service boats, gaining an important position in this field. Franco Fiore, the owner of a shipping agency, specialized as the representative of foreign oil and gas exploration companies. Many other new companies started to focus on the supplies and services for the oil and gas industry. For example, Italmet became the leading supplier of offshore mooring technology. Ferrari produced components for industrial equipment and flange manufacturers.



“ROCA participates at the major Oil and Gas Conference and Exhibitions worldwide and hosts different meetings, seminars and missions abroad to give the awareness to the activities of its member companies”

What were the main activities of ROCA in the past? What ROCA is doing today?

ROCA has its registered office at the Chamber of Commerce of Ravenna. It was established in 1992 by a group of Ravenna contractors operating in the oil & gas industry with the aim of organizing the first OMC (Offshore Mediterranean Conference and Exhibition) in 1993. Afterwards we established the dedicated company to organize ROCA, Chamber of Commerce of Ravenna and Assomineraria.

Actually ROCA is engaged in the promotion its members activities.

Also, ROCA participates in the organization of OMC, which takes place every two years in Ravenna. ROCA participates at the major Oil and Gas Conference and Exhibitions worldwide and hosts different meetings, seminars and missions abroad to give the awareness to the activities of its member companies.

ROCA contributed to the internationalization of its member companies and brought the knowledge to new job opportunities.

How many companies does ROCA represent?

ROCA has 38 associated companies. All the associated companies are based in Ravenna and we do not have the multinational contractors among our members. Most of the associated companies started their activity in 1960 when AGIP (now ENI) started its offshore activity in Ravenna.

At that time, it was necessary for all the services to assist the drilling and production of gas.

Many companies were established in that period. They were working in diving, construction of jackets, engineering and pipe installation. Some companies modified its activities in order to meet the technological requirements of those days. Some of the companies were established ex novo.

In 1970s, Agip produced 33% from the total volume of gas necessary for the Italian consumption. Then the contractors were established which provided service to oil companies. Some companies were established in the partnership with foreign companies with good experience. This synergy allowed the Italian contractors start to work outside of Italy. Currently, 38 member companies have about 8,000 employees with a turnover of about 7 billion euro per year.

What Italian companies being the member of ROCA work in Kazakhstan?

As I know, such companies work as contractors or subcontractors in Kazakhstan as Rosetti, Cosmi, Comart, Righini and Rana. Of course, other companies are interested to start working in Kazakhstan.

Thank you for the interview

KS

Ценные рекомендации от Тенгизшевройл

Союз нефтесервисных компаний Казахстана плодотворно сотрудничает с одним из крупнейших недропользователей, работающих в Казахстане, компанией «Тенгизшевройл». Сотрудничество с «Тенгизшевройл» основано на регулярных консультациях, участии в работе экспертной группы по проекту будущего расширения, конференциях и круглых столах, которые проводит Союз на регулярной основе.

О том, как отечественным компаниям следует взаимодействовать с иностранным оператором рассказывает Даниэль ЖОЛДЫБАЕВ, И.о. Директора отдела по развитию отечественного рынка ТОО «Тенгизшевройл»

Даниэль, расскажите, пожалуйста, о текущих результатах деятельности компании с отечественными поставщиками?

➔ В 2014 году ТШО приобрел товары и услуги казахстанских поставщиков на сумму более 2,4 миллиарда долларов США. С 1993 года ТШО закупил товаров и услуг казахстанских поставщиков на сумму 17,9 миллиарда долларов США.

В рамках развития машиностроительного сектора Республики Казахстан и увеличения доли местного содержания в товарах, ТШО принял участие в рабочей группе совместно с Союзом машиностроителей Казахстана, АО НК «КазМунайГаз» и другими операторами нефтегазовой отрасли.

ТШО провел оценку возможностей машиностроительных предприятий Казахстана. В результате этого было оценено свыше 35 компаний. 23 из них обеспечили уровень соответствия требованиям ТШО, а 12 из них заключили контракты с ТШО на общую сумму 35 млн. долларов США. На данный момент ТШО сотрудничает с такими предприятиями как Белкамит, Казтурборемонт, Уральскагропромаш, Севон Вертекс, Арселлор Миттал, Корпорация Хилл, Азотный завод, Кентауский трансформаторный завод, Атырауский завод полипропиленовых труб, Завод Каустик, Новус Силинг Каспиан и ГММОС.

Нашим отечественным компаниям было бы интересно узнать с чего нужно начинать работу с ТШО. Какими советами Вы можете с ними поделиться?

➔ ТШО запустил онлайн веб-платформу, где каждый поставщик сможет представить свои возможности и на регулярной основе обновлять свои данные.

Компании могут заявить о своих намерениях о сотрудничестве через внешнюю веб-страницу ТШО: <https://seoi.tengizchevroil.com/>. На основной странице компании имеется вкладка «Возможности сотрудничества», на которой размещена ссылка на форму «Выражение заинтересованности поставщиков» (SEOI), перейдя на которую любая компания сможет самостоятельно в онлайн режиме зарегистрироваться в базе данных потенциальных поставщиков услуг и материалов ТШО.

Однако, регистрация поставщика в базе данных потенциальных поставщиков не должна быть истолкована как обязательство со стороны ТШО. Это самый первый шаг. Далее, если в ТШО возникает необходимость в услугах или товарах зарегистрированного поставщика и этот поставщик отвечает первоначальным критериям, то следуют следующие этапы, о которых я расскажу позже.

В дополнение, хотелось бы отметить, что требования ТШО весьма строгие и многим компаниям сложно пройти соответствие. Это одинаково



касается как международных, так и местных компаний. Мы призываем местные компании обратить внимание на вопросы по совершенствованию качества, охраны труда и техники безопасности и ценовой конкурентоспособности, чтобы представлять интерес для компании ТШО.

Мы знаем, что Ваш отдел является первоначальным связующим звеном для компаний, которые желают работать с ТШО. Было бы интересно побольше узнать о функциях Вашего отдела.

Отдел развития отечественного рынка ТШО (TCO Domestic Market Development) был создан в конце 2013 года. В настоящее время этот отдел является основным связующим звеном с внешней средой по вопросам развития местного содержания.

Основная роль отдела заключается в разработке и реализации стратегии ТШО по развитию отечественного рынка поставщиков товаров и услуг, требуемых для осуществления производственной деятельности ТШО и увеличению казахстанского содержания в закупках ТШО во время реализации капитальных проектов. При этом важно отметить, что отечественные товаропроизводители должны соответствовать ожиданиям ТШО в вопросах безопасности, качества и конкурентной цены. В повседневной деятельности отдел занимается координацией работы по разработке и реализации планов развития, а также мерами по увеличению доли местного содержания среди поставщиков ТШО.

Исторически ТШО, в основном, закупает оборудование зарубежного производства, тесно работая с иностранными поставщиками в целях развития локализации. Это включает в себя организацию сервис-центров на первоначальном этапе с дальнейшим открытием сборочных цехов и постепенному переходу на процесс производства оборудования, компонентов и запасных частей в конечном итоге. В рамках данной работы мы рекомендуем таким иностранным поставщикам как «Proserv», «Sulzer», «Emerson», «Cameron», «Honeywell» и т.д. рассмотреть возможности создания партнерств с отечественным бизнесом.

К примеру, по нашей рекомендации компания «Cameron», поставщик запорной арматуры, выбрала компанию «Жигермунайсервис» в качестве местного партнера по обслуживанию запорной арматуры с последующей сборкой и производством комплектующих.

Можно также отметить компанию «Emerson», расширившую недавно офис в г.Атырау с привлечением местных сотрудников и планирующую

сотрудничество с казахстанскими компаниями по вопросам организации производства шкафов управления цифровой системы автоматизации технологических процессов (Delta V), а также производства узлов учета по газу и нефти совместно с партнером «Энергомашстрой» на его базе в г. Уральск. Компания также планирует организацию учебного класса совместно с университетом КБТУ.

Учитывая тот факт, что ТШО предъявляет к поставщикам оборудования высокие требования, основанные на таких международных стандартах, как API – American Petroleum Institute, ASME – American Society of Mechanical Engineers, зачастую отечественные производители не выдерживают конкуренции по техническим параметрам. Поэтому мы рекомендуем отечественной индустрии переходить на международные стандарты для обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Хорошим примером являются «Белкамит» и «Атырау-нефтемаш», которые уже перешли на стандарты ASME по производству ёмкостного и колонного оборудования, применяемого для нужд ТШО в основных технологических процессах.

На очереди есть еще несколько перспективных представителей сектора машиностроения и сервисных услуг. В частности, «Жигермунайсервис» получил несколько квалификационных сертификатов по стандартам API, что открывает для них возможности по предоставлению услуг для таких компаний как ТШО, а также операторов Северо-Каспийского и Карачаганакского проектов.

Еще одним немаловажным направлением нашей деятельности является работа с регионами. В рамках визитов руководства ТШО по регионам Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской, Мангистауской и Северо-Казахстанской областей были выявлены предприятия, которые представляют интерес для потенциального сотрудничества. В настоящее время мы проводим работу на предмет соответствия продукции этих предприятий стандартам ТШО.

Мы также являемся активными участниками процесса по взаимодействию в рамках Актауской декларации совместно с Операторами «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (далее – НКОК), «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» (далее – КПО) и АО НК «Казмунайгаз». Ожидаемый результат от совместной работы с операторами заключается в создании и модернизации отечественного производства, сборочных цехов, организации сервис-центров в стране с передачей новейшей технологии и инновационного развития отечественной индустрии.

Совместно с другими операторами мы определили перечень востребованной продукции и услуг, а также технические стандарты для последующего вовлечения отечественной индустрии по вопросам организации производства такой продукции и сервисных услуг. К примеру, в прошлом году ТШО способствовал организации производства фланцевой продукции на базе «Атырау-нефтемаш», ранее закупавшейся зарубежом. Данный реализованный проект является хорошим примером синергии для будущего закупа других операторов, таких как КПО, НКОК и т.д.

Хотелось бы также отметить тесное взаимодействие с Союзом нефтесервисных компаний Казахстана («Казсервис»), Национальной палатой предпринимателей Казахстана (НПП), активно представляющих новые возможности отечественного бизнеса и привлекающих иностранных инвесторов в развитие местного содержания. Конференция, организованная «Казсервисом» в г.Атырау

приятный для развития их возможностей по выпуску востребованной продукции для ТШО.

Как проходит процесс предквалификации?

В ТШО существуют несколько уровней рассмотрения возможностей потенциальных компаний:

- Первичная и обязательная регистрация в базе данных потенциальных поставщиков компаний должна быть осуществлена самостоятельно через внешнюю веб-страницу ТШО: <https://seoi.tengizchevroil.com/>.

- В случае, если зарегистрированный потенциальный поставщик соответствует внутренним критериям компании по предполагаемому запуску услуг и/или товаров на конкурсной (тендерной) основе, в дальнейшем проводится более детальный процесс предквалификации таких поставщиков по определенным видам услуг или поставкам товаров на стадии проведения тендерного процесса.

Совместно с другими операторами мы определили перечень востребованной продукции и услуг, а также технические стандарты для последующего вовлечения отечественной индустрии по вопросам организации производства такой продукции и сервисных услуг

4 марта 2015 года, позволила расширить не только наше знание о новых участниках в сфере инжиниринга и строительства в стране, но и помогла многим компаниям понять вопросы специфичности работы с ТШО, НКОК, КПО.

Хотели бы также отметить, что в ТШО работают специалисты из отдела материально-технического снабжения, являющаяся группой по развитию казахстанского содержания, которая сотрудничает с нами по вопросам развития возможностей поставщиков. Эта команда помогает нам реализовывать различные направления по развитию местного содержания, привлекать профильных экспертов внутри организации, организуют визиты по предприятиям страны, и анализируют представленные бизнес-планы в рамках программ по развитию малого и среднего бизнеса.

На данный момент мы проводим работу по формированию списка продукции для нужд ТШО в долгосрочной перспективе. Данный список позволит нам эффективнее выстраивать работу с регионами страны в целях определения потенциальных пред-

Что Вы ожидаете от компаний, стремящихся сотрудничать с ТШО?

ТШО применяет долгосрочные контрактные стратегии с поставщиками. Бывают случаи, когда мы не можем рассматривать каждую компанию на поставку того или иного товара или услуги. Мы рекомендуем обращаться к долгосрочным поставщикам и рассмотреть возможности сотрудничества.

Конкретные требования к поставщикам услуг и товаров зависят от различных факторов. Но в целом, компании, заинтересованные в сотрудничестве с ТШО, в первую очередь, должны иметь:

- Высокий уровень культуры в области техники безопасности и охраны труда;
- Соответствующий потенциал (персонал, технические и организационные возможности);
- Опыт работы и соответствующую квалификацию по профилю деятельности;
- Финансовую стабильность;
- Соответствие определенным стандартам качества ТШО;
- Соответствующие лицензии и сертификаты

на осуществление своей деятельности (там, где применимо);

- Хотелось бы также озвучить извлеченные уроки при взаимодействии с местными поставщиками, где наиболее чаще повторяются следующие аспекты:
- Невозможность полноценно заполнить тендерную документацию;
- Отсутствие обратной связи на запросы для участия в тендере;
- Недостаточные стандарты по качеству;
- Отсутствие процессов, процедур безопасности и общей культуры безопасности;
- Ценовые предложения (в несколько раз дороже рыночного уровня);
- Финансовые затруднения, возникающие после получения контракта;

Каким образом отбираются компании для тендеров?

В ТШО существует унифицированный процесс отбора потенциальных поставщиков услуг и товаров на конкурсной (тендерной) основе. Основные критерии отбора были уже раскрыты в предыдущем вопросе. В случае, если потенциальный поставщик прошел этап предварительной регистрации и выразил желание о сотрудничестве с ТШО и был отобран в качестве возможного участника тендера (так называемый «длинный список»), ему будет выслан документ «Приглашение к участию в тендере», который будет содержать перечень вопросов. Ответы на эти вопросы (включая вопросы по местному содержанию) позволят понять соответствует ли данный поставщик критериям, предъявляемым к непосредственным участникам последующего тендера («короткий список»).

Не могли бы вы привести несколько успешных примеров по компаниям, которые недавно начали работать с ТШО?

Если говорить об удачных примерах только за последний год, то можно отметить следующие компании, заключившие с ТШО контракты:

- ТОО «Полиграм» – на предоставление проектных услуг;
- СП «Казмунайгаз Бурение и Сервис» совместно с «Нэйборс Дриллинг» – на предоставление услуг по бурению скважин;
- «Казцентрэлектропровод» – на поставку кабельной продукции;
- «Хэндэ Казахстан» – на поставку автотранспорта;
- «Монтажспецстрой» – на предоставление строительно-монтажных услуг для проектов ТШО;

Мы призываем местные компании обратить внимание на вопросы по совершенствованию качества, охраны труда и техники безопасности и ценовой конкурентоспособности, чтобы представлять интерес для компании ТШО

- «Каспиан Контракторс Траст» – на предоставление строительно-монтажных услуг для проектов ТШО;

В чем заключается разница при работе с основным производством и капитальными проектами ТШО?

Многие компании пытаются ориентироваться на определенный проект, что, по нашему мнению, не совсем является рациональным подходом. Проекты начинаются и завершаются, а основное производство нуждается в постоянной поддержке, как со стороны поставки оборудования, комплектующих, материалов, так и в предоставлении определенного спектра услуг. Поэтому мы предлагаем отечественному бизнесу больше фокусироваться на основном производстве ТШО, где есть постоянная потребность в товарах и услугах.

Разница между услугами и материалами, закупаемыми для обеспечения основного производства и реализации капитальных проектов, может быть в горизонте планирования – так, например, отделы и службы основного производства ТШО заинтересованы в более долгосрочных отношениях с поставщиками, тогда как потребности капитальных проектов зависят от цели конкретного проекта, его бюджета и сроков реализации.

Гораздо более важно отметить, что такие факторы, как безопасность, высочайшее качество, конкурентоспособность, умение и желание поставщиков выстраивать нормальные рабочие отношения в соответствии с требованиями ТШО, являются основными условиями для успешного и взаимовыгодного сотрудничества с ТШО.

Ваши рекомендации будут полезными для отечественных компаний. Большое спасибо! KS

Rigmarine

ТОО «Риг Марайн Казахстан» основано в Казахстане в 2008 году и является основным дистрибьютором таких крупных компаний, как Crosby, Green Pin, Straightpoint, Yoke.

Реализует имеющееся в огромном количестве на складе в г. Актау грузоподъемное оборудование для поддержки нефтегазового сектора, строительства и морской промышленности:

- ✓ Стальные тросы высочайшего качества (от 10 мм до 52 мм)
- ✓ Грузоподъемные скобы
- ✓ Стропа и крепления строп
- ✓ Крючки и вертлюги
- ✓ Такелажные приспособления (цепные блоки, тали, грузоподъемные захваты, текстильные стропы)
- ✓ Цепи и Аксессуары (грузоподъемная цепь и цепь для крепления)
- ✓ Оцинкованные муфты
- ✓ Полипропиленовые канаты

ВСЕ МАТЕРИАЛЫ ПОЛНОСТЬЮ СЕРТИФИЦИРОВАНЫ.

Предоставляем услуги по **Инспекции/Тестированию и Сертификации** в соответствии с международными стандартами:

- ✓ Краны: портативные, мостовые, пьедестальные и т.д.
- ✓ Переносное подъемное оборудование (По стандарту LOLER 98)
- ✓ Инспекция контейнеров
- ✓ Спектр услуг методом неразрушающего контроля (NDT)
- ✓ Стационарные подъемные балки, монорельсовые системы
- ✓ Испытания под нагрузкой и сертификация
- ✓ Намотка и установка проволочного каната
- ✓ Сдача в аренду водяных сумок и динамометров.



Предлагаем услуги по **Аренде** специальных офшорных контейнеров и корзин в соглашении с Ferguson Seacabs: контейнера закрытого типа и с открытым верхом, грузовые корзины и прочие.

Мы одобрены LRQA и признаны компанией, соответствующей требованиям стандартов системы менеджмента качества BS EN ISO9001:2008

Наш адрес: Мунайлинский район, пос. Кызылтобе, жилой массив Бирлик, Индустриальная База «CD Base». Элек. почта: sales.kz@rigmarine.com Телефоны: **8 (7292) 750-458, 750-459, 750-460**





Recommendations from Tengizchevroil

The Association of service companies of Kazakhstan fruitfully co-operates with Tengizchevroil Company, one of the largest subsoil users that works in Kazakhstan. The co-operation with Tengizchevroil is based on the regular consultations, participation in the work of the Expert Group on Future Growth Project, meetings during the conferences and round tables hosted by KazService on the regular basis.

Daniel ZHOLDYBAYEV, Domestic Market Development Acting Director of TCO, recommends the local companies how to interact with the foreign operators

What is the level of the co-operation of TCO with the local suppliers?

TCO has spent over \$2.4 billion on Kazakhstani goods and services during 2014. TCO has invested more than \$17.9 billion on Kazakhstani goods and services since 1993.

In order to develop Machinery sector of Kazakhstan and to increase the share of the local content in goods, TCO participated in the Expert group together with UMBK, KMG and other operators of oil and gas projects.

TCO accessed capabilities of Kazakhstani machinery production facilities. As a result, more than 35 companies had been accessed. 23 of them achieved the level of TCO specs compliance and 12 of them signed the contract with TCO for overall amount of \$35 mln. Currently we are dealing with such companies like Byelkamit, KazTurboRemont, UralskAgroRemmash, Sevon Vertex, Arcellor Mittal, Hill Corporation, Nitrogen plant, Kentau Transformer plant, Atyrau Polypropylene Pipes plant, Caustic plant, Novus Sealing Caspian and GMMOS.

Could you please share some hints on how should any local company start working with TCO?

TCO has launched a Web Portal enabling every supplier to regularly post and update its company capabilities and profile information online.

TCO's external Webpage: seoi.tengizchevroil.com can be used to promote the companies' business intents and that includes Expression of Interest (EOI) insert containing a link for a company to get registered online, thus being listed in TCO's materials & services supplier database.

However, the vendor registration in the database of potential suppliers should not be considered as a firm commitment by TCO. This is the first step. Further, if TCO needs some services or goods to be received from the registered provider and the provider meets the initial criteria, the following steps should be taken into account. I will tell about them later.

Additionally, we would like to mention that TCO requirements are very stringent so it is difficult for most

of both local and international companies to qualify. We encourage the local companies to pay attention on quality, safety and cost competitiveness areas in their business in order to represent an interest for TCO.

We know that your department is the first focal point for a company that wants to work. What are the functions of your department?

TCO Domestic Market Development Group was organized at the end of 2013. Currently we provide the key link of communication on the local content development issues.

The key role of the department is to develop and implement TCO's domestic market development strategies in terms of KG&S vendors' development to support TCO operations and capital projects while focusing on maximized local content in TCO procurements where such local content aligns with TCO expectations on safety, quality and cost competitiveness. Therefore the daily activities will revolve around the coordination of work efforts to devise and execute TCO plans to enhance the local content in the operations.

Historically, TCO would primarily purchase foreign-made equipment; therefore, we are closely team working with our international suppliers so that to localize our procurement efforts. This includes making the arrangements for their service centers to kick-start the development followed by opening the assembly line facilities so that to gradually shift to the equipment, components and spare parts manufacturing process at the end of the day. To that extent, all our foreign vendors inclusive of Proserv, Sulzer, Emerson, Cameron, Honeywell and others are recommended to review their JV opportunities with the local businesses.

For instance, Cameron, a provider of valves, has followed up our recommendation and chosen local partner ZhigerMunaiService for maintenance of valves and further arrangement of assembly and subsequent components manufacturing operations.

Notably, Emerson recently has extended their office in Atyrau to commit their local staff to leveraging the Kazakhstani companies' synergies in making

TCO maintains stringent international American Petroleum Institute (API) and American Society of Mechanical Engineers (ASME) standards for the equipment suppliers to qualify. These are areas where the domestic manufacturers usually cannot successfully compete failing to meet the specifications

FACES // INTERVIEW

The close coordination of efforts with KazService Association of service companies of Kazakhstan and the National chamber of entrepreneurs of Kazakhstan is also noteworthy in terms of the national business opportunities and local content development in the operations of foreign investors



arrangements for the Company's DeltaV Digital Automation System control cabinets assembly line operations including the assembly of LACT units thus meeting the needs of the oil and gas industry in partnership with EnergoMashStroy, LLP using their facilities in Uralsk. This Company has plans to start a training class facility in conjunction with Kazakh-British Technical University.

TCO maintains stringent international American Petroleum Institute (API) and American Society of Mechanical Engineers (ASME) standards for the equipment suppliers to qualify. These are areas where the domestic manufacturers usually cannot successfully compete failing to meet the specifications. Subsequently, we recommend that the domestic industry adopt such international standards to ensure a competitive edge for their products.

Byelkamit and AtyrauNeft-eMash companies are leading by example whereby they have already adopted ASME standards to manufacture the columns and vessels so that to meet the needs of TCO process operations.

Next in line, there are several machine building and services sector companies. In particular, ZhigerMunaiService, LLP has obtained several API standard qualification certificates enabling to bid for the TCO, North Caspian and Karachaganak projects' services contracts.

2015 **Международные выставки и конференции по Нефти и Газу**

	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 Ақтау, Казахстан
	20-я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ ТУРКМЕНИСТАНА"	17-19 ноября 2015 Ашхабад, Туркменистан

* ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ ДАТ И МЕСТ ПРОВЕДЕНИЯ

There is yet another important area in our activities and that implies a regional focus: TCO management team has conducted site visits to the East Kazakhstan, West Kazakhstan, Mangystau, Atyrau and North Kazakhstan regions in order to identify the potential business partners. Currently, work is in progress to evaluate and assess their products in terms of meeting TCO standards.

We are also actively involved in the Aktau Declaration cooperation process and that includes team working with other operators inclusive of NCOC, KPO, and NC KazMunayGas, JSC. The expectations from this Operators Alliance are featuring the creation of new and modernization of existing national manufacturing capabilities, assembly lines, and in-country service centers built on the strength of transfer of latest technologies and innovative development of national industry.

We have jointly reviewed and identified a list of sought-after products and services as well as technical standards for the domestic industry subsequent engagement in the process to deliver such products and services. Last year, TCO provided its inputs so that to kick-start a local production of flanges using the AtyrauNefteMash facilities and displace exports thereof. The implementation of this project has provided a good example of the procurement synergies in the future for the operator companies such as KPO, NCOC and others to leverage.

The close coordination of efforts with KazService Association of service companies of Kazakhstan and the National chamber of entrepreneurs of Kazakhstan is also noteworthy in terms of the national business opportunities and local content development in the operations of foreign investors. In that respect, KazService arranged for a workshop held in Atyrau, on March 4, 2015, and which enhanced our awareness of new engineering and construction companies doing business in our country and communicated the specific requirements for many companies to better understand the issues relating to working with TCO, NCOC and KPO.

We encourage the local companies to pay attention on quality, safety and cost competitiveness areas in their business in order to represent an interest for TCO

We would like to note that we have good support from our colleagues in TCO Supply Chain Management department – Kazakhstani Content development team, which co-operates with us on the Suppliers capabilities development. This team helps us to implement various directions for the development of local content, to attract Subject matter experts within TCO organization, to organize visits of domestic enterprises of the country, analyze the business plans submitted as part of the development of small and medium-sized businesses.

Presently, we are focused on compiling a list of products to meet the needs of TCO, long-term. When available, this list will contribute to our better performance in the regions, country-wide, in terms of identification of potential operating companies to develop their capabilities to produce products sought-after by TCO.

What is the process of pre-qualification at TCO?

At TCO, there are following several tiers to review the capabilities of potential partner-companies:

- The initial and mandatory registration filed with the potential supplier data base which is done independently via TCO's Web-page at <https://seoi.tengizchevroil.com/>.

- Where a registered potential supplier qualifies meeting Company's internal criteria in terms of the projected goods and services procurement bid (tender), there will be a detailed prequalification process triggered off to evaluate such bidders as suppliers of certain goods and during the tendering process stage.

What TCO expects from companies that aim to work with TCO?

TCO uses long-term contracting strategies with suppliers and there are cases where we just cannot consider everyone for certain goods and services supply. What we can suggest is to communicate with those long-term strategic suppliers and look for opportunities with them.

The specific requirements for supplier of goods & services will depend on different factors. Generally, the qualifying companies interested in doing business with TCO must meet the following criteria:

- Strong safety and environmental protection culture;
- Potential (personnel and organizational capabilities);
- Core business experience and qualification;
- Strong financial position;
- Ability to meet TCO's quality standards;
- Licenses and certificates (as applicable);

I would like to point out that we have some l

essons learned in dealing with local suppliers and there are the most repeated ones:

- Inability to fill out bid documentation;
- Not responsive to requests for information;
- Insufficient quality standards;
- Lack of safety processes, procedures, and general safety culture;
- Costs (in general 2x higher);
- Once contracted cash flow management is an issue.

How the local companies are selected for tenders?

TCO has implemented a standardized potential goods & services supplier selection process on a competitive (tendering) basis. The principal selection criteria are spelled out above. With a potential supplier registered and SEOI submitted and was selected as a potential bid participant that includes the bidders' long list qualification, there is an RFI (Request for Informa-

a contract to supply cable products;

- Hyundai Kazakhstan, LLP was awarded a contract to deliver motor vehicles;
- MontazhSpetcStroy, LLP was awarded a contract to provide construction and installation services for TCO projects;
- Caspian Contractors Trust, LLP was awarded a contract to provide construction and installation services for TCO projects.

What is the difference between working for TCO Base Business and new Capital Projects?

Many companies are making attempts to qualify for a particular project; in our view this is an irrational approach because the projects can come and go whereas Base Business will continually need sustainable support including equipment deliveries, supplies of component materials and operations-specific services. Therefore, we suggest that our na-

The goods & services procurements to be provided for Base Business and Capital Projects may have different priorities; for example, TCO's Base Business departments and functions will be interested in building long-term relations with their suppliers whereas meeting the needs of Capital Projects will be contingent on a particular project's specifications including its budget and schedule performance

tion) stage where information is requested from a long list of companies and that this is then evaluated and select companies who have the best value proposition (including KC) are invited to bid. This Form contains a questionnaire to fill out in order to understand whether or not a bidder meets the applicable criteria for the purposes of a bidders' shortlist assessment.

Could you please show several examples of successful companies recently contracted by TCO?

Where it boils down to last year's success story examples, TCO awarded contracts to the following companies:

- Polygram, LLP was awarded a contract to provide engineering services;
- JV KazMunaiGaz Drilling & Service and Nabors Drilling were awarded a contract to provide well drilling services;
- KazCenterEletctroProvod, LLP was awarded

tional business maintains focus on TCO's Base Business where there is a constant need in more goods and services.

The goods & services procurements to provide for Base Business and Capital Projects may have different priorities; for example, TCO's Base Business departments and functions will be interested in building long-term relations with their suppliers whereas meeting the needs of Capital Projects will be contingent on a particular project's specifications including its budget and schedule performance.

Most notably, the primary conditions for the successful and win-win cooperation with TCO will include such important factors as safety performance and higher quality management, competitive edge and suppliers' ability and commitment to building normal working relations in accordance with TCO requirements.

Your recommendations will be very useful for the local companies. Thank you very much! KS

УМНЫЙ ТЕНДЕРИНГ НА ИНОСТРАННЫХ ПРОЕКТАХ – 2

ПРОДОЛЖЕНИЕ. НАЧАЛО В № 1(11)

Данный материал является продолжением статьи эксперта портала Forbes.kz, опубликованной в прошлом номере нашего журнала. Напомним, что материал разбит на три части – «Перед тендером», «Тендер» и «Исполнение контракта». В данном номере представлена третья заключительная часть данной работы.

Как и в прошлый раз, материал разбит на отдельные короткие советы местному бизнесу, как эффективно сотрудничать с иностранным нефтяным заказчиком во время исполнения контракта

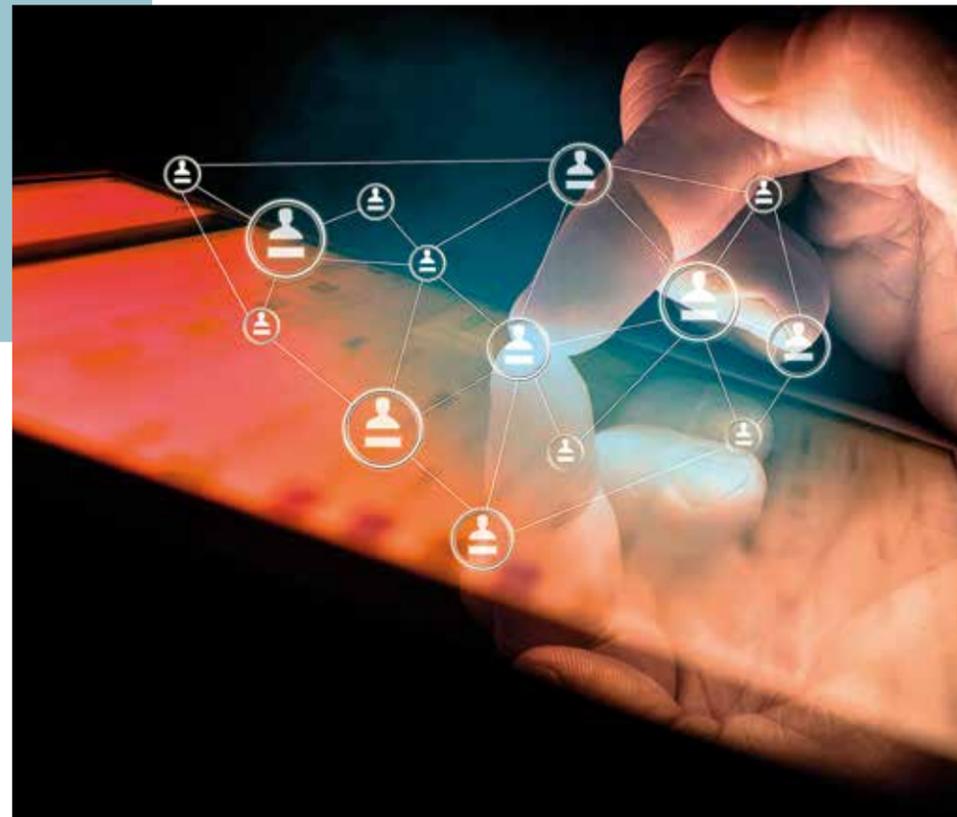
БАУРЖАН НАСИМУЛЛИН

ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТА

■ Kick off meeting – это первоначальное, открывающее совещание. Оно является большим событием в жизни корпорации. На это пафосное мероприятие приходит множество сотрудников самых разных отделов, которые, как правило, задают много вопросов как по проекту, так и по другим темам. Приведите ключевых игроков своей команды. Удостоверьтесь, что они тщательно подготовились. Хорошо оденьтесь. Ни в коем случае не опаздывайте. Напечатайте визитки для всех своих участников.

Заранее просмотрите и проработайте повестку дня. Вы должны быть хорошо подготовлены по всем вопросам. Если какие-то пункты непонятны, то проясните их заранее по емейлу с контрактным администратором. Даже, если ясности не прибавится, то Вы всегда можете упомянуть об этом на совещании. Тем самым, Вы продемонстрируете, что работа велась заранее. Это и есть признак уважения к заказчику и к собственному объему работ.

Kick off meeting – это такое мероприятие, на котором Вы не работаете, но можете потерять очень многое.



■ Приведите секретаря или назначьте надежного человека, который будет записывать всё, о чем идет речь. Это не должен быть переводчик, который и так будет занят. Надо помнить, что протокол kick off митинга в корпоративной культуре имеет немалый вес и в корпоративной табели о рангах находится чуть ниже контракта.

■ По ходу исполнения контракта записывайте все, о чем разговаривали с заказчиком. Все телефонные разговоры дублируйте по электронной почте. В этом нет никакой грубости или желания «подловить на слове». Это нормальная практика всех поставщиков. Представитель заказчика, с которым Вы работаете, может поменяться в любой момент (ведь это иностранец) или забыть что-то, и тогда Вы можете оказаться в сложном положении.

■ Уделяйте первоочередное внимание планированию и отчетности.

Иностранный менеджер проекта помешан на графиках, а инженер-планировщик является для него главным человеком. У них есть методы и технологии, которые позволяют прозрачно и эффективно спланировать весь проект. Потом, конечно, начинается отставание, корректировка и т.д.

Как бы то ни было, график остается главным инструментом для менеджера во время утверждения Ваших счетов на оплату. Поэтому если у Вас нет нормального плановика (а его у Вас нет), лучше нанять кого-нибудь со стороны, кто мог бы сделать нормальный график и составить методику измерения прогресса, выгодную Вам, а не заказчику.

Найти плановика можно через друзей Ваших друзей на западе нашей страны.

■ Следование процедурам есть признак развитой компании. Не бойтесь разрабатывать процедуры, касающиеся всего. В этом нет ничего сложного. Просто найдите человека в своей компании, который может изложить свои мысли на бу-

маге. Далее этот набросок будет разослан на рассмотрение команде, а там уже дело закипит. Люди любят находить чужие ошибки. Сразу начнутся комментарии и процесс закрутится.

Далее, самое главное заключается в том, чтобы дать сигнал всем, что нет другого выхода, кроме как кропотливо эти процедуры соблюдать. Начнутся жалобы на разного рода недоработки и выйдет новая ревизия с учетом замечаний. Потом еще одна и еще одна. Потихоньку Вы даже не заметите, что процесс стал документироваться и появилась прозрачность и отслеживаемость. Этим же путем можно пойти на другие участки Вашей деятельности.

Наличие процедур на что угодно будет говорить заказчику о Вашей стабильности, большом опыте и правильном подходе к бизнесу.

■ Бизнес есть бизнес, особенно нефтяной. Запросы заказчика всегда меняются. Корпорации тоже допускают технические ошибки. Счета оплачиваются туго, особенно на первых порах, из-за миллиона бюрократических проволочек. Некоторые сотрудники заказчика (как правило, местные и, как правило, глупые) могут смотреть на Вас свысока. Ни одна из этих причин не может быть оправданием неподобающего поведения с Вашей стороны. Никогда не повышайте голос, даже если обсуждаете детали разрыва контракта. Никогда никого не оскорбляйте: ни чужих, ни своих. Корпоративная культура четко разделяет рабочее и личное, и потому оскорбления, крики, нервные ужимки и прыжки всегда выглядят дико. Если у Вас есть какие-то претензии или обвинения, выговаривайте их вежливым тоном и в очень вежливой форме. Предельная вежливость является признаком недоверия, а иностранцы к таким вещам очень чувствительны. Старайтесь больше улыбаться и разряжать обстановку. И не только на работе.

Проблемы, которые возникли, в конце концов разрешатся. А неподобающее поведение с заказчиком останется навсегда.

■ Следите за обоснованностью комментариев заказчика на Ваши чертежи или иные документы. Всё должно ссылаться на спецификации компании или стандарты, перечисленные в SDL, SDRS, VDL, объеме работ или в ином контрактном документе. В противном случае заказчику придется платить отдельно или отзывать свои комментарии.

Помните, что иностранные стандарты у нас не действуют. Так что если Вы получили комментарий со ссылкой на иностранный стандарт, которого нет в перечне обязательных документов и в спецификациях заказчика, то Вы вправе проигнорировать этот комментарий или затребовать дополнительную оплату за его исполнение.

■ Работайте много. Как бы странно это ни звучало, но на Западе принято, что менеджеры и хозяева компаний работают больше всех. Работа на иностранного заказчика является вызовом в Вашей карьере, и относитесь к этому соответственно. Если даже с обычными заказчиками производственный процесс идет туго, то с иностранцами все будет труднее вдвойне.

■ Когда заказчик будет менять проект в самый неподходящий момент – радуйтесь. Теперь у Вас есть возможность хорошо заработать. Конкурентов больше нет, контракт уже Ваш. А цены можно выставлять заново. Изменения, как правило, могут стоить в два, а то и в три раза дороже первоначальной суммы. Заказчик об этом знает и к этому готов. Никаких обид не будет. Бизнес есть бизнес. Но будьте готовы представить доказательства закупленного товара, уже выпущенных чертежей, подготовленного документа, который придется менять и т.д.

В среднем, по нефтяной индустрии превышение бюджета капитального строительства варьируется

в пределах от 10-15%. Однако в Казахстане даже самые эффективные компании легко преодолевают планку в 30%. Потому сумма, закладываемая на непредвиденные расходы не ограничена стандартными 10%, принятыми в нашей стране. Чем выше неопределенность и риски, как например, применение новых технологий, риски изменения законодательства, экологические риски, жесткие временные ограничения в связи с невозможностью остановки завода и т.п., тем выше сумма непредвиденных расходов, заложенных в бюджете. Соответственно, на подобных проектах при выставлении дополнительных расходов Вы можете дать волю своим сокровенным фантазиям.

■ Хороший результат создает фундамент для других контрактов, а плохой – гарантирует Вам их отсутствие. Нефтяной бизнес Казахстана является очень тесным мирком. И отечественные, и иностранные инженеры часто кочуют из одной компании в другую. Соответственно, вместе с ними будет кочевать и Ваша репутация.

В этом пункте я буду немного пافосным, но то, что я скажу является чистой правдой. Именно от Вас, казахстанских поставщиков и подрядчиков, зависит судьба нашей экономики. Чем, лучше качество вашей работы и эффективность, тем легче правительству требовать от нефтяных компаний увеличения доли местного содержания. Чем больше это содержание, тем больше денег от инвестиций остается в Казахстане. В нашей стране функционирует лишь одна системообразующая промышленность. Так что Ваши результаты будут иметь мультипликативный эффект на все остальные отрасли, фактически дотируемые нефтянкой.

■ Никогда не врете. Пусть это правило будет вести Вас по жизни. Заказчика всегда можно «огрбить» и честно воспользовавшись его ошибками. Тогда и деньги будут, и репутацию сохраните.

На мой взгляд, это самое главное отличие компаний третьего мира и первого. Менеджеры западных компаний отнюдь не святоши и тоже предпочитают легкий путь там, где это возможно. Однако откровенная ложь для них неприемлема. И это правильно. Доверие – это фундамент любых отношений, а правда – залог доверия.

**ХОРОШИЙ РЕЗУЛЬТАТ
СОЗДАЕТ ФУНДАМЕНТ
ДЛЯ ДРУГИХ
КОНТРАКТОВ,
А ПЛОХОЙ –
ГАРАНТИРУЕТ ВАМ
ИХ ОТСУТСТВИЕ.
НЕФТЯНОЙ БИЗНЕС
КАЗАХСТАНА
ЯВЛЯЕТСЯ ОЧЕНЬ
ТЕСНЫМ МИРКОМ**

Это не значит, что надо рубить правду-матку на каждом углу. Просто иногда можно кое о чем умолчать, а в другой раз акцентировать внимание на иной стороне проблемы и т.д. Танцевать вокруг правды считается великим искусством. Поэтому иностранным менеджерам и платят так много.

Как только Вы опустили до откровенной лжи, Ваша песенка спета. Закончите этот контракт или нет, но следующего точно не получите.

■ Не обращайтесь внимание на мелкие изменения и дополнительные расходы. Щедро прощайте их заказчику, но ведите летопись своего благородства в протоколах совещаний или по электронной переписке.

Всегда должно быть здоровое представление о том, чем стоит заниматься, а что может отнять больше ресурсов, чем принести прибыли.

Завтра может случиться что угодно – разбирательство в суде или переговоры о новом контракте. Тогда все эти бумаги могут помочь выиграть миллионы или, по крайней мере, не проиграть. В дополнение, такая щедрость все-таки вызывает уважение у представителей заказчика. А это тоже капитал.

■ Старайтесь копировать организационную структуру заказчика. Во-первых, она действительно эффективна. Во-вторых, это будет наглядной демонстрацией Вашего стремления к лучшему. Например, Вы можете взять на работу контрактного администратора, если у Вас раньше его не было. Разделить закупку и доставку. Отдельно наймите плановика.

Мне кажется, что структура распределения ответственности в иностранных компаниях более гуманна и эффективна. Местные компании кладут все яйца в одну корзину. У нас есть два божества – главный бухгалтер и главный инженер. Они решают все. Они знают все. Они видят суть вещей.

В иностранных компаниях их функции выполняют втрое больше людей. И дело не в том, чтобы иметь больше персонала. Просто ответственность надо разделять равномерно в рамках существующей организации, чтобы не перегружать одних и держать в тонусе других. Мы возлагаем слишком много стресса на лидеров и оставляем ведомых с чувством неудовленности уровнем своего участия. Мы создаем незаменимых людей, что категорически неприемлемо с точки зрения менеджмента.

■ У наших инженеров есть привычка показывать свой профессионализм, находя ошибки других. Я думаю, что это очень негативный способ зарабатывать себе репутацию.

Репутация зарабатывается ежедневным упорным трудом, позитивным отношением к работе и вниманием к мелочам.

"ENGINEERING COMPANY "KAZGIPRONEFTETRANS" LLP (KGNT) is a leading engineering company of the Republic of Kazakhstan, providing a full range of services on industrial and civil designing, engineering surveys, project management and engineering.

ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» (КГНТ) является ведущей инженеринговой компанией Республики Казахстан, представляющей весь комплекс услуг по индустриальному и гражданскому проектированию, инженерным изысканиям, управлению проектами и инженерингу.



40 YEARS of its activity allowed KGNT to design and set into operations more than **1000** objects.

За 40 ЛЕТ, существенно расширив сферу деятельности, КГНТ запроектировал и обеспечил ввод в эксплуатацию более **1000** объектов.



KGNT is participating in mega projects in Kazakhstan including TCO Future Growth Project, Kashagan field development, modernization and reconstruction of Atyrau, Pavlodar and Shymkent refineries, technical monitoring of EXPO-2017.

КГНТ участвует в крупных Казахстанских проектах, включая проект будущего расширения ТШО, проект развития месторождения Кашаган, проекты модернизации и реконструкции Атырауского, Павлодарского и Шымкентского НПЗ, технический контроль за объектами ЭКСПО-2017.



050016, Republic of Kazakhstan
Almaty, Raiymbek avenue, 160A
T. +7/727/2 583 920 F. +7/727/2 583 569
e-mail: info@kgnt.kz



050016, Республика Казахстан
г. Алматы, пр. Райымбека, 160А
т. +7/727/2 583 920 ф. +7/727/2 583 569
e-mail: info@kgnt.kz

www.kgnt.kz

www.kgnt.kz

Вы должны следить за своими инженерами и не допустить, чтобы их слабости отражались на репутации Вашей компании.

■ Определите, что более неудобно для заказчика – задержка или увеличение расходов. Если первое, значит, речь идет о модернизации существующего объекта, и цена одной недели задержки для корпорации будет выше, чем вся стоимость Вашего контракта. В этом случае предлагайте два варианта пересмотра контракта по вине заказчика (а такое непременно будет из-за изме-

нет себе лидерство среди ценнейших ресурсов компаний.

■ Наймите нормального, молодого, добросовестного контролера документации. Вы можете потерять 3-4 недели в начале исполнения контракта из-за проволочек с получением доступа к информационным системам заказчика, получением таговых номеров и номеров документов. Еще Вы будете терять 1-2 дня на каждом рассмотрении документа из-за медлительности документ контролера со стороны заказчика. Если еще и на Вашей стороне будут про-

■ Архивируйте всю документацию с самой первой секунды, как подумали о работе на иностранную компанию. Храните все документы в последних ревизиях (для этого требуется процедура), в электронном виде в одном месте с резервным копированием в другое.

Иностранцы судят об эффективности компании по системам управления документацией, и я согласен с такой методикой.

Мне пришлось совершать визиты к местным поставщикам, чтобы урегулировать разные проблемы. Первое,

**ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ,
А ПОТЕРЯННОЕ ВРЕМЯ –
ЭТО ПОТЕРЯННЫЕ
ДЕНЬГИ.
КАК БЫ ТО НИ БЫЛО
ЭТОТ ГОД ЯВЛЯЕТСЯ
ИСКЛЮЧЕНИЕМ
ИЗ ПРАВИЛ**



нений объема или задержки в выдаче документации). Первый вариант: «дополнительная цена + срок опоздания», второй – «дополнительная цена x 3 (или сколько угодно) без изменения срока». Уверен, что заказчик выберет второй, более дорогой, но быстрый вариант.

Время – деньги, а потерянное время – это потерянные деньги. Как бы то ни было этот год является исключением из правил. Сейчас нефтяные компании зачастую смотрят скептически на возможность сэкономить время за счет дополнительных выплат. У компаний сейчас туго с оборотными средствами, в связи с упавшими ценами на нефть. Поэтому если есть возможность, то такую возможность рассматривается со всей серьезностью. Но это будет продолжаться недолго. Скоро время вер-

блемы по этой части, это может стать фатальным для Вашего контракта.

В будущем, если будут иметь место разбирательства с заказчиком из-за опоздания, документ контроллер может стать одной из главных фигур в Вашей защите. Все эти опоздания с предоставлением исходных данных, утверждением документов, получением доступа на информационные ресурсы заказчика могут послужить причиной, по крайней мере, половины продолжительности опоздания.

■ Не беритесь за то, что не знаете. У Вас точно не получится. Вы убьете зачатки своей репутации.

Нововедения и новые технологии – это вещь серьезная. И безопасное их внедрение на предприятии – целая наука. Этим заниматься можно и нужно, но не во время исполнения ключевого контракта.

что бросается в глаза – это неспособность найти документы двухмесячной давности. Такое ощущение, что их специально сжигают, как в известной антиутопии. Любая бумага после своего рождения должна быть промаркирована, отсортирована и сохранена. Этот документ, чертеж или письмо такой же важный элемент продукции, как и какой-нибудь клапан, анкерный болт или анализатор газа.

В заключение мне хотелось бы еще раз подчеркнуть важность миссии, выполняемой местным бизнесом в нефтяной индустрии. Правительству, при всех его недостатках, тяжело толкать вперед пустое место. Именно бизнес должен доказать иностранным инвесторам дееспособность местного рынка товаров и услуг.

Надеюсь, что не зря потратил наше с Вами время. KS



**КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ
ОТ СБЕРБАНКА**

ПРОСТО И БЫСТРО

5030  sberbank.kz

Лицензия № 1.2.199/93/31 от 18.01.2013 г. выдана Комитетом НБ РК по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В ДЕЙСТВИИ

Для многих казахстанских компаний вопросы корпоративной социальной ответственности (КСО) становятся все более приоритетными. Однако, большинство из них делает лишь первые шаги в этом направлении и, как правило, внедрение базовых принципов КСО сосредоточено лишь на собственных сотрудниках и заключается в своевременной выплате заработной платы, отчислении налогов государству и, в лучшем случае, оплате медицинской страховки. В то же время вопросы КСО включают в себя не только трудовую ответственность, но и вопросы охраны окружающей среды, добросовестные деловые практики, корпоративное управление, интересы потребителей, а также участие в жизни местных сообществ и их развитие

Фонд Евразия Центральной Азии (ФЕЦА) с 2000 года продвигает идеи корпоративной социальной ответственности среди бизнес-структур, помогая компаниям достичь цели в данном направлении, развивая и управляя инновационными социальными программами для развития местных сообществ.

В идеале корпоративная социальная ответственность включает в себя способность компании откликаться на социальные и экономические потребности общества, в котором она осуществляет свою деятельность. При этом развитие и участие в жизни местного населения дает бизнесу не меньше, чем жителям. Это даёт возможность создать репутацию социально ответственной компании, получить доверие населения и предотвратить социальные риски.

Такой компании легче получить поддержку при реализации проектов (например, строительство крупного объекта) и доступ к квалифицированной рабочей силе, обеспечивать бесперебойные поставки товаров и услуг благодаря местным поставщикам и т.д.

АНАСТАСИЯ БЛОК
*Начальник отдела по связям с общественностью
Фонд Евразия Центральной Азии*

Отличным примером реализации «идеальной» КСО в Республике Казахстан служит деятельность одного из ключевых партнеров фонда – компании «ERSAI CASPIAN CONTRACTOR», руководство которой задумываются о людях, живущих в районе, где работает компания, реагируя на существующие там проблемы. Компания реализует проекты в таких направлениях, как молодежь и образование, поддержка предпринимательства и партнерство для устойчивого развития.

Многие социально-ответственные организации ожидают мгновенных результатов с начального момента реализации проекта и не запасаются достаточным терпением для получения результатов, ведущих к системным изменениям как в социальной сфере, в целом, так и в поведении и мотивации отдельных граждан. Понимая, что любое развитие является длительным процессом с долгосрочной инвестицией, руководство компании «ERSAI CASPIAN CONTRACTOR» совместно с фондом разработало многолетние программы поддержки населения и используют инновационные подходы в области реализации социально значимых проектов.



ФЕЦА и компания «ERSAI CASPIAN CONTRACTOR» реализуют три программы, направленные на улучшение жизни местного общества в п. Курык Каракиянского района Мангистауской области.

Трехлетняя программа дошкольного образования «Растем вместе!», инициированная в 2013 году, направлена на повышение качества дошкольного образования в поселке Курык посредством трехэтапного вмешательства в процесс: выведение на первый план квалификации учителей, сотрудничество с родителями и вовлечение общественности.

В первый год проводилась многоплановая работа с детскими садами, где уделялось особое внимание повышению квалификации воспитателей, которые, в основном, имели специальное образо-

вание для работы в дошкольных учреждениях и ни о каких новых методиках не слышали. Были организованы мероприятия для побуждения воспитателей к деятельности по профессиональному развитию, что способствовало более эффективному административному процессам и взаимодействию, поощрению инновационного преподавания и альтернативного управления поведением в учебной комнате, увеличению участия родителей и, в конечном счете, улучшению образовательной и психологической подготовленности детских садов к переходу в школу.

В трех государственных детских садах поселка открыты кабинеты «Монтессори», в двух – кабинеты «Степ бай Степ», которые полностью оборудованы для создания специ-

альной развивающей среды. Также планируется открыть три дополнительных кабинета «Степ бай степ» и кабинет «Монтессори».

Воспитатели детских садов прошли обучение методикам у лучших специалистов в стране и Средней Азии: ОФ «Степ бай Степ Казахстан» и ТОО «Монтессори Класс».

По итогам проекта в детских садах поселка внедрены современные международные методики развития детей и их подготовки к школе «Степ-бай-Степ» и «Монтессори». Повысилась квалификация и потенциал сотрудников учреждений дошкольного образования в использовании новых навыков и методик в процессе развития и обучения детей, а также укрепилось сотрудничество детских садов с родителями, которые начали принимать участие в образовательном процессе своих детей, уважать воспитателей и ценить их труд.

Дети учатся быть самостоятельными, делать выбор и нести за него ответственность, развивается логика, раскрываются их таланты и потенциал, идет эффективное усвоение дошкольной программы.

«Благодаря программе, детские сады поселка перестали быть конкурентами. Они объединяются между собой, делятся опытом, – говорит Ажар Нурбай, проектный специалист ФЕЦА, на днях вернувшаяся из поселка Курык. – Сейчас мы начали работу с преподавателями начальных школ, для того чтобы они знали, что среди их учеников будут дети более свободные и развитые благодаря новым методикам, и чтобы они относились к ним с пониманием и не затушили их любознательность и потенциал. Мы пытаемся объединить воспитателей и учителей начальных школ в одну команду, чтобы они воспринимали друг друга как коллег, интересовались и уважали работу друг друга».

Еще один проект ФЕЦА и ERSАI CASPIAN CONTRACTOR, направленный на подрастающее поколение, называется «Инициатива по улучшению качества среднего образования в п.Курык». Программа призвана повысить качество образовательного и воспитательного процессов в четырех школах и колледже поселка.

В рамках программы по улучшению профессиональных навыков и знаний администрация и учителя четырех школ и колледжа принимают участие в серии профессиональных тренингов, семинаров и других мероприятий.

Проводимые школьные мероприятия (конкурсы, тренинги, семинары, акции) повышают мотивацию и интерес учащихся к учебному процессу через развитие лидерских качеств, креативного мышления и коммуникативных навыков.

Кроме того, программа способствует построению партнерских отношений между школами, колледжем, родителями и местным со-

обществом через привлечение их к школьным мероприятиям.

Ожидается, что в результате проекта улучшатся знания и навыки учителей, а также учеников – по предметам, где применяются новые методики. Родители и сообщество будут активно принимать участие в образовательном процессе, а ученики – во внеурочных мероприятиях школы, получая жизненные навыки и навыки добровольчества.

Нередко, местные жители ожидают от крупных компаний, работающих в регионе, что последние обеспечат их рабочими местами. Но

инженерно-строительная компания «ERSАI CASPIAN CONTRACTOR» не может удовлетворить нужды всех жителей поселка, поэтому она решила организовать альтернативные рабочие места в сфере малого бизнеса, инициировав программу «Развитие предпринимательского потенциала в п. Курык».

Перед проектом стояли следующие задачи: обучить жителей поселка Курык основам и навыкам предпринимательства, поддерживать отдельные старт-ап проекты; внедрить ремесленные навыки как альтернативную профессию для женщин.

В объявленном компанией конкурсе на лучшие бизнес-проекты, представленные местными жителями, были определены пять победителей, получившие гранты



В рамках проекта начинающие и действующие предприниматели узнали о ключевых факторах успеха, о том, как свести риски к минимуму, познали азы маркетинга, а также получили навыки различных исследований и анализов, необходимых для старта и развития проекта, обеспечения его устойчивости.

В объявленном компанией конкурсе на лучшие бизнес-проекты, представленные местными жителями, были определены пять победителей, получившие гранты.

В итоге благодаря программе ERSАI CASPIAN CONTRACTOR и ФЕЦА в поселке действует пять бизнес-проектов, которые помогают создать 22 новых рабочих места и успешно обслуживают до 170 человек в день, предоставляя уникальные для поселка услуги и товары. К примеру, Амандык Мырзабеков открыл производство перепелиных яиц в домашних условиях – в п. Курык и г. Актау большой спрос на яйца.

Акшагуль Карымсакова, курыкская ремесленница, основала войлочный цех, о котором давно мечтала. Женщина наняла на работу двух оралманок, и планирует трудоустроить еще нескольких мастериц из числа местных жительниц для производства продукции из войлока.

В селе открылся первый и единственный салон красоты. Если раньше все ездили в Актау делать прически и маникюр, то сейчас обращаются к парикмахеру-стилисту Бакыт Кенжебековой. На выигранные деньги женщина закупила современное оборудование и инструменты и дала работу пятерым мастерам.

Единственный в Курыке сапожный мастер построил собственную мастерскую, также первую и единственную в поселке, нанял подмастерье. Среди его клиентов – жители поселка и работники компании «ERSАI CASPIAN CONTRACTOR».

Кроме того, в Курыке появилась своя собственная служба такси. Ввиду отсутствия общественного

транспорта и регулярного транспортного сообщения с другими населенными пунктами, это существенно облегчило жизнь селян. Аскар Азанов открыл диспетчерскую службу, в которой трудятся четыре диспетчера, сейчас развивает собственный автопарк, дав работу 12 водителям с их автомобилями.

Что касается женского предпринимательства, то совместно с Союзом ремесленников Казахстана, безработные женщины обучаются ремеслу. Сейчас четыре лучшие ремесленницы едут на Национальный ремесленный фестиваль «ШЕБЕР», чтобы принять участие в ярмарке.



«Наши проекты – разные, но их объединяет то, что они направлены на будущее Казахстана, на развитие человеческого потенциала. И они способствуют повышению эффективности предпринимаемых государством усилий», – отмечает исполнительный директор ФЕЦА Ринад Темирбеков. – Реализуя проекты, мы применяем комплексный подход, внедряя новые методики образования. И мы уже видим результаты: наши ученики выигрывают в олимпиадах, повышаются результаты ЕНТ, участники проектов, прошедшие обучение, выигрывают гранты других организаций, развивают свое дело.



ЭКСПЕРТ

И это все стало возможным потому, что основные акционеры LANCASTER GROUP KAZAKHSTAN придают большое значение КСО. И это основано не на минутном позыве, а исходит из глубины души. И каждый акционер реализуют и свои частные инициативы, которые создают прочную базу для программ развития, что и позволило компании ERSAL CASPIAN CONTRACTOR инициировать проекты».

Действительно, данная практика базируется на высокой культуре собственников LANCASTER GROUP KAZAKHSTAN (www.lancasterholding.com), одного из ключевых акционеров компании «ERSAL CASPIAN CONTRACTOR», которые помимо данных проектов активно поддерживают социальные инициативы по всему Казахстану (совместно с фондами «Жамбыл», фонд «Дара» и др.).

Социальная ответственность является неотъемлемой частью корпоративных ценностей LANCASTER GROUP KAZAKHSTAN: компания считает социальную ответственность разумной практикой ведения бизнеса. Ее отношения с заинтересованными сторонами основаны на принципах честности, надёжности и открытости, долгосрочный успех зависит от честного и открытого общения и поддержания высоких нравственных стандартов во всех сферах нашей деятельности.

«Мы серьёзно относимся к своей роли в обществе и помогаем тем регионам, где мы работаем. Добровольно принимая участие в решении социальных и экологических проблем, мы регулярно оказываем поддержку школам, медицинским учреждениям, спортивным и культурным мероприятиям», – отмечает Касым Абжанов, член совета директоров LANCASTER GROUP KAZAKHSTAN.



В заключение хотелось бы отметить, что одним из самых долгосрочных и наиболее важных результатов многолетнего труда казахстанских НПО, поддержанных компанией ERSAL CASPIAN CONTRACTOR и LANCASTER GROUP KAZAKHSTAN во взаимодействии с центральными и местными органами власти, является то, что все больше граждан нашей страны начинает верить в собственные силы и не боится брать на себя ответственность за улучшение собственного социального и экономического благосостояния. ^{КС}



23-я Казахстанская Международная Выставка и Конференция “НЕФТЬ И ГАЗ”

ВЫСТАВКА

2015
6 - 9 Октября

Алматы • Казахстан
КЦДС “Атакент”

ufi
Approved
Event

КОНФЕРЕНЦИЯ
2015
7 - 8 Октября

Алматы • Казахстан
Гостиница
Интерконтиненталь

www.kioge.kz

КРУПНЕЙШЕЕ
ВЫСТАВОЧНО-КОНФЕРЕНЦИОННОЕ
МЕРОПРИЯТИЕ В КАЗАХСТАНЕ И СТРАНАХ
ПРИКАСПИЙСКОГО РЕГИОНА ПО ТЕМЕ
«НЕФТЬ И ГАЗ»



За дополнительной информацией обращайтесь: Tel. +7 727 258 34 34 Email: oil-gas@iteca.kz
London • Moscow • Almaty • Baku • Tashkent • Atyrau • Aktau • Istanbul • Hamburg • Beijing • Poznan • Dubai



АКБАР ТУКАЕВ,
 Советник Генерального директора
 ТОО «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС»

БРЕНТ-2015: «С ТОЙ СТОРОНЫ ЗЕРКАЛЬНОГО СТЕКЛА»

В свое время мне удалось познакомиться с несколькими зарубежными моделями для прогнозирования ситуации на нефтяном рынке.

Одни делали ставку на максимальный охват аспектов – начиная от фундаментальных факторов и до ураганов типа «Катрина», военных конфликтов Израиля и Палестины и т.д.

Другие подходы акцентировали внимание на отдельных моментах – макроэкономических или отраслевых.

Но, несмотря на широкое использование современных возможностей математического аппарата, никто не смог с достаточной точностью предсказать такого стремительного и обвального крушения нефтяных цен, как в прошлом году. Причиной этому является наличие политико-спекулятивной составляющей рынка и манипулирования информацией

Возьмем такой пример. После 2008 года моднейшим трендом мира стали оракулы глобального мирового финансового (экономического) кризиса. Только самый ленивый «аналитик» не высказывался о катастрофических последствиях, ожидающих планету. Одна организация даже подсчитала наличие порядка 400 вариаций таких предсказаний.

Почему это веяние достаточно модно? А потому что «вселенская катастрофа» всегда отвлекает внимание от каких-либо внутренних вопросов. Ссылки на мировой кризис являются удобной ширмой при отсутствии собственных реальных достижений. Здесь достаточно вспомнить текущую ситуацию в Венесуэле и ряде других государств.

Вместе с тем, мировая статистика показывает, что даже если глобальные кризисы имеют место, то рост глобального ВВП прерывается максимум на один год.

(см. Диаграмму 1)

Кроме того, масштабы кризисов не настолько катастрофичны, как часто пишут СМИ. Все, кто бывал в Южной Корее в конце 90-х годов, например, могут вспомнить, что страна работала в обычном режиме, тогда как пресса описывала «ужасный Азиатский финансовый кризис». Поэтому и в этой статье в очередной раз пойдем по пути «разрушителей легенд», не поддаваясь массовой истерии широкого круга якобы аналитических обзоров по нефтяной тематике.

Во-первых, перечислим ряд негативных моментов для Казахстана, которые еще не освещены в СМИ, но являются следствием снижения цены на нефть марки Брент.

К сожалению, тренд снижения инвестиционной активности коснулся и нашей республики. По недавно опубликованной информации Национального банка, если в первые три квартала 2014 года объем прямых иностранных инвестиций в сектор добычи нефти и газа составлял более 2 млрд. долларов США, то в четвертом квартале произошло резкое снижение – до 542 млн. долларов США. **(см. Диаграмму 2)**

Но если этот вектор как-то еще ожидался, то вот полностью удручает, что ни одна отрасль экономики Казахстана не показывает стремления заменить вклад нефтегазовой сферы в экспорте продукции. В последние годы доля нефти в экспорте Казахстана составляла от 70 до 77%. Казалось бы, цены на нефть упали почти в два раза, объемы

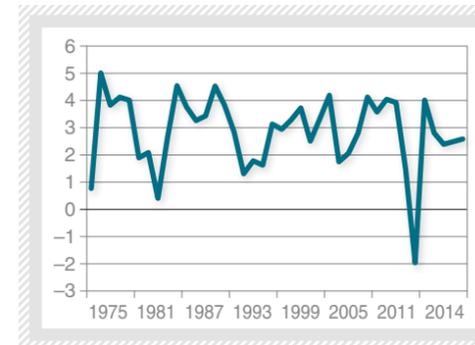


Диаграмма 1
 Рост мирового ВВП в 1975-2014 годы по данным WorldBank, %

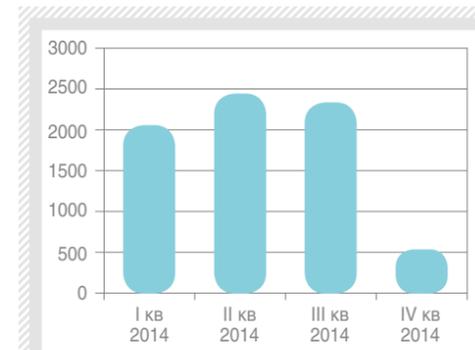
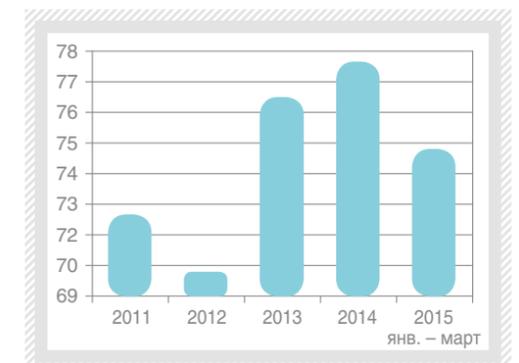


Диаграмма 2
 Объем прямых иностранных инвестиций в добычу нефти и газа в Казахстане, млн. долларов США

добычи остаются на прежнем уровне. Значит, наконец-то, мы увидим решительные изменения в структуре поставок казахстанских товаров на зарубежные рынки? Или зафиксируем значительное снижение доли топливно-энергетических ресурсов. Тем более, что уже реализована первая пятилетка форсированного индустриально-инновационного развития.

Но официальная статистика первых месяцев текущего года показывает сохранение доли нефтяного комплекса в экспорте на уровне прошлых лет. **(см. Диаграмму 3)** Думающий человек очень удивится такому раскладу.

Диаграмма 3
 Доля топливно-энергетических ресурсов в структуре экспорта Казахстана, %



Хорошо хоть ситуацию смягчают ростки восстановления мировой ценовой конъюнктуры. И вот здесь хочу подискутировать с пессимистическими аналитиками-прогнозистами, часто оперирующими взятыми «с неба» рассуждениями.

ВОЗЬМЕМ КОНКРЕТНЫЕ ФАКТЫ, ДАЮЩИЕ ПОВОД К ОПТИМИЗМУ ПЕРВЫЙ ФАКТ

ГЛОБАЛЬНЫЙ СПРОС НА НЕФТЬ РАСТЕТ

Вопреки «жвачке в СМИ» глобальный спрос на нефть и не думает падать, а практически каждый месяц устанавливает новые исторические рекорды. Еще лет десять назад прогноз уровня в 90 млн. баррелей в сутки назывался чрезмерно высоким. Между тем, в январе-марте 2015 г. спрос достиг 93 млн. баррелей в сутки, тогда как в аналогичном периоде 2014 года он был на уровне 91,7 млн, а по итогам всего прошедшего года зафиксировано 92,5 млн. Более того, по прогнозу на весь 2015 год спрос будет близок к 94 млн.

ВТОРОЙ ФАКТ НЕ ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ РОЛЬ ПРЕВЫШЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАД СПРОСОМ

События 2015 года поставили под сомнение «хитовый» тезис о приоритетном значении превышения предложения нефти в мире над спросом. В ходе 2014 года, когда цена на нефть марки Brent упала до 57 долларов США за баррель, разница спроса-предложения составляла от 0,4 до 1,2 млн. баррелей в сутки. Подавляющее число «аналитиков» отмечали ключевое значение данного фактора. В свою очередь, в этом журнале мы говорили об отсутствии сильного значения такого отклонения в сопоставлении с масштабами мирового рынка. И мы были правы. Если взять первые месяцы 2015 года, то разница спроса-предложения возросла еще более сильно и достигла 1,5 млн. баррелей в сутки. А вот цена на нефть марки Brent увеличилась до 65 долларов США!

ТРЕТИЙ ФАКТ ЗАВЫШЕНО ВНИМАНИЕ НЕФТЕЁМКОСТИ РАЗВИТЫХ СТРАН МИРА

Да, совокупное потребление нефти стран ОЭСР действительно снижается, но со

скоростью самой медленной черепахи! В конкретном числовом выражении это означает, что если пять лет назад соответствующий спрос чуть превышал 46 млн. баррелей в сутки, то сейчас спрос составляет чуть меньше 46 млн.

При этом, солидная группа ведущих развивающихся государств демонстрирует динамичный рост потребления всех видов углеводородов.

ЧЕТВЕРТЫЙ ФАКТ АБСУРДНОСТЬ УСИЛЕННОГО ВНИМАНИЯ ЗАПАСАМ НЕФТИ В КУШИНГЕ

В последний год в просто «сводки Информбюро» превратились сообщения о коммерческих запасах США. Напомню, что была достигнута планка в 490 млн. баррелей. Для снижения массовой истерии по этому поводу надо не забывать, что экономика этого государства потребила в 2014 году 7 млрд. баррелей. Упомянутых запасов ей хватит только на 25 дней.

Между тем, когда у нас заявляется о запасах бензина на месяц, наши соотечественники считают, что этого крайне недостаточно.

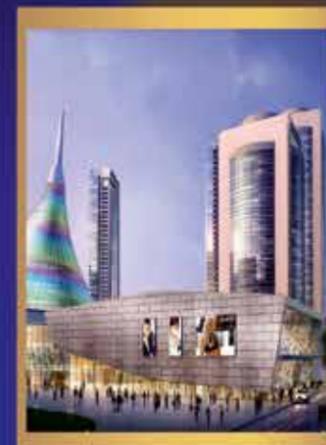
ПЯТЫЙ ФАКТ СПРОС В КИТАЕ РАСТЕТ СТАБИЛЬНО

Более двух десятков лет Китай удивляет мир темпами экономического роста выше 7 процентов. Естественный процесс некоторого снижения воспринимается

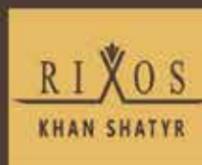
Естественный процесс некоторого снижения воспринимается сейчас, как вселенская катастрофа для нефтегазовой отрасли. «Любителям» этого фактора надо просто оценить динамику спроса на нефть в КНР



Развивая Тугулице



Отдел продаж:
пр. Туран 37/9
+7 7172 28 60 61
+7 771 604 31 31



www.luxurydevelopment.kz
www.semboldevelopment.com

сейчас, как вселенская катастрофа для нефтегазовой отрасли. «Любителям» этого фактора надо просто оценить динамику спроса на нефть в КНР: в 2012 году – 9,8 млн. баррелей в сутки; в 2013 году – 10,1; в 2014 – 10,4. Прогноз на 2015 год, как могут подсчитать знатоки арифметической прогрессии – 10,7 млн. баррелей в сутки. Ожидаемое Международным энергетическим агентством достижение этого уровня произойдет уже в ближайшие три месяца. Вытекают ли из этого пессимистичные послы для цены на нефть?

Вообще, здесь надо отметить, что 70% глобального спроса на нефть формируется 12 игроками – США, ЕС, КНР, Япония, Индия, Россия, Бразилия, Саудовская Аравия, Канада, Корея, Мексика и Иран. Так вот, в первом квартале 2015 года значимое снижение спроса произошло только в России, Бразилии и Саудовской Аравии. Согласитесь, очень своеобразный список.

**ШЕСТОЙ ФАКТ
РОСТ ДОБЫЧИ НЕФТИ НЕ ИМЕЕТ
МАССОВОГО ХАРАКТЕРА**

Очень популярен тезис о постоянном наращивании добычи в топовых странах-нефтепроизводителях. Но здесь надо учитывать, что существенный рост показателей в отдельных государствах отчасти балансируется снижением показателей в других странах ТОП-20. Например, по итогам января-марта 2015 года повышение добычи в США, России, Саудовской Аравии сопровождается фактами и трендами понижения в Канаде, Мексике, Венесуэле, Нигерии, Катаре, Алжире и др.

Более того, по мнению ведущих экспертных международных организаций: ряд стран уже вышли на пик среднесуточной добычи в 2015 году. Во втором полугодии ожидается некоторое снижение.

Также надо отметить снижение геополитической роли ОПЕК в возможностях регулирования глобального рынка (см. Диаграмму 4). В ТОП-10 мировой нефтедобычи только четыре представителя данной организации. А это означает новые возможности для получения консолидированного ценового уровня. Даже если отдельные страны противодействуют этому.

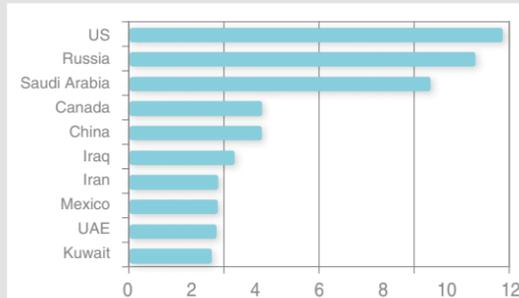


Диаграмма 4
ТОП-10
нефтедобычи
мира в 2014
году, млн.
баррелей
в сутки

**СЕДЬМОЙ ФАКТ
СТРАННОСТЬ БОРЬБЫ
СО СЛАНЦЕВОЙ НЕФТЬЮ**

Есть искренне верящие в то, что действия Саудовской Аравии в 2014 году были направлены против сланцевой добычи в Северной Америке. Насколько эффективно саудиты «возвратили» свои позиции на североамериканском континенте можно судить по этим цифрам: если в 2012-2013 годах Саудовская Аравия поставляла туда 1,4 млн. баррелей в сутки, то в результате такой «борьбы» в 2014 году – 1,2 млн, а в первом квартале 2015 года – 0,8 млн.

Аналогичная ситуация и по имеющимся сейчас цифровым данным импорта сортов нефти в США и Канаде (см. Диаграмму 5). По сорту Saudi Light & Extra Light: в 2012-2013 годах – 0,75 млн. баррелей в сутки, в 2014 году – 0,65 млн., в первые месяцы 2015 года – 0,43. По сорту Saudi Medium: 2012-2013 гг – 0,45 млн. баррелей в сутки, в 2014 году – 0,36 млн., в первые месяцы 2015 года – 0,24 млн.

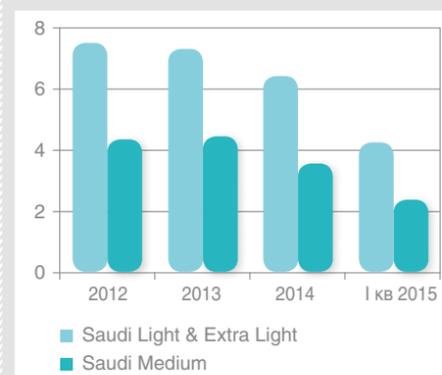


Диаграмма 5
Поставки
нефти
Саудовской
Аравии в
Северную
Америку, млн.
баррелей
в сутки



- Oil & gas
- Power generation
- Minerals, metals & chemicals
- Infrastructure

Engineering | Procurement | Construction | Project Management

KTR
28, Kabanbay batyr Ave.,
010000, Astana, RoK
tel: +7 7172 24 41 37
fax: +7 7172 24 29 34
email: info@ktr.kz

KTR Services
5, North Promzona,
060011, Atyrau, RoK
tel: +7 7122 26 81 84
fax: +7 7122 26 81 18
email: info_atyrau@ktr.kz

KTR Construction
81, Abylaikhan Ave.,
050000, Almaty, RoK
tel: +7 727 344 10 39
fax: +7 727 344 10 38
email: office@ktr.kz

АНАЛИТИКА

Также о сомнительной успешности «конкуренции» может рассказать такой факт, что в первые три месяца текущего года США повысили добычу нефти на 800 тыс. баррелей в сутки, а ОПЕК – на 200 тыс.

И, наконец, из многих предпосылок вытекает такой факт, связанный с тем, что среднегодовая цена будет выше 50 долларов США за баррель.

До сих пор находятся «драматурги», заявляющие, что цена на нефть марки Brent снизится до 20 долларов США за баррель и данная низкая планка сохранится надолго. Под их влиянием, большинство бюджетов нефтедобывающих стран сверстаны с прогнозом среднегодовой цены 50 долларов США за баррель и менее. Такой подход основан на высказываниях целого ряда известных международных организаций и экспертов.

Продолжим опровергать такие мнения.

Во-первых, на конец мая среднегодовая цена на нефть марки Brent уже достигла 60 долларов США за баррель! И это при том, что в январе цена снижалась до 46 долларов США. Чтобы средняя цена по 2015 году составила около 50 долларов США потребуется трехмеся-

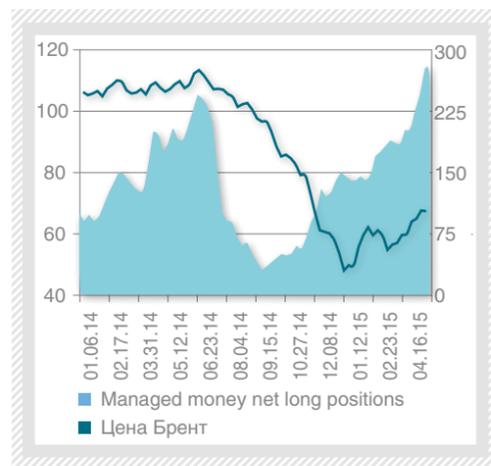


Диаграмма 6
Динамика цены Brent и спекулятивной активности в 2014-2015 гг. Brent, долларов за баррель



ный интервал уровня цен ниже 40 долларов США. Сейчас это представляется маловероятным.

Во-вторых, надо знать, что если в 90-е годы при цене на нефть марки Brent в 20 долларов США расходы мировой экономики на нефть составляли около 7%, то во второе десятилетие двадцатого века эти расходы снизились до 5 процентов. Т.е. мировая экономика уже адаптировалась к столлларовой планке и возврат к ней произойдет, максимум, через два года.

В-третьих, начал формироваться «бычий тренд» на мировых биржах, на которых спекулятивные игроки мира верят в потенциальный рост нефтяных цен. Если во втором полугодии 2014 года net long positions по Brentу снизился до 20-50 тыс. позиций, то сейчас он возрос до уровня более 250 тысяч (**см. Диаграмму 6**)

В-четвертых, влияние индекса доллара США также склоняется в сторону положительного влияния. Предсказываемый еще месяц назад ведущими финансовыми аналитиками мира повторный рост индекса до 100 пунктов и выше, что неминуемо обрушило бы нефтяные цены, отложен на неопределенный срок (**см. Диаграмму 7**)

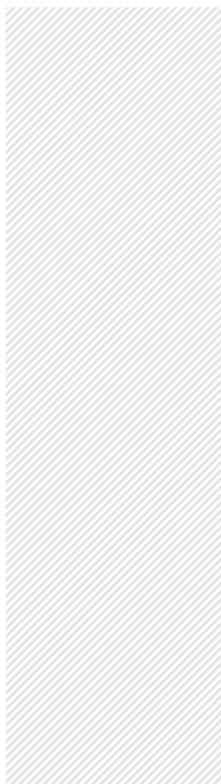


Диаграмма 7
Соотношение траекторий цены Brent и индекса доллара США в 2014-2015 годы, Индекс доллара США, цена Brent, долларов за баррель

До сих пор находятся «драматурги», заявляющие, что цена на нефть марки Brent снизится до 20 долларов США за баррель и данная низкая планка сохранится надолго

Хорошие перспективы у глобальной нефтегазовой отрасли уже на подходе, в том числе и уровень цены на нефть марки Brent в 80-100 долларов США за баррель. Многие будут зависеть от реальной консолидации усилий основных стран-нефтепроизводителей, построении защитных барьеров от усилившегося влияния политико-спекулятивных факторов, понимания необходимости определенных уступок на данном этапе, в том числе в вопросе иранской нефти.

В целом, мировая нефтяная отрасль сейчас находится в постоянном движении. Поэтому любая информация о ней должна подкрепляться конкретными цифровыми параметрами. А то, что часто преподносят в СМИ в большинстве своем можно характеризовать так:

«И каждый уже десять лет учит роли, О которых лет десять как стоит забыть...».

КС

НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС: У КАЖДОГО СВОЙ ПУТЬ

Член Союза нефтесервисных компаний Казахстана



ИБРАГИМ АКДРАШЕВ
основатель компании
«Нефтестройсервис»

История компании «Нефтестройсервис» берет свое начало с августа 1997 года, когда компания выполнила свои первые производственные работы в области газопереработки. В первые дни своей деятельности компания качестве субподрядчика предоставляла такие производственные услуги, как лесомонтажные, изоляционные работы, а также услуги по организации квалифицированного труда.

Компания прошла свой сложный, но интересный путь, о котором рассказывает основатель компании Ибрагим Акдрашев.

Он вспоминает трудные времена, которые имели место: «Когда

мы создали компанию у нас была только одна машина марки «УАЗ» и около десяти специалистов. Но эти специалисты были очень сильными, которые представляли собой костяк компании. Позже мы заключили договор с венгерской компанией «Ведепсер». У нас не было ни техники, ни офиса. Но моя команда круглосуточно работала, чтобы поднять компанию и оправдать доверие клиента. Когда мы начинали работу у нас вместо офиса был маленький вагон».

Проходили годы, компания развивалась и на сегодняшний день компания «Нефтестройсервис» выросла в своих масштабах, увеличила свой штат, свой портфель реали-

зованных проектов, доказав свою состоятельность.

Амбициозная и целеустремленная группа руководителей, поддерживаемая преданным рабочим персоналом, состоящим из более 4000 человек, приводит очевидные доказательства тому, что местные компании могут быть конкурентоспособными и успешными на нефтегазовом рынке Казахстана.

В настоящее время компания «Нефтестройсервис» считается наиболее предпочтительным подрядчиком компании «Тенгизшевройл». Компания полностью принимает на себя обязательства по выполнению и улучшению систем охраны труда, окружающей среды, контроля качества, а также техники безопасности.

Системы управления компании полностью отвечают стандартам ISO:90001, 14001 и OHSAS:18001. Общие ключевые ценности компании обеспечивают заказчика постоянными услугами на протяжении всего жизненного цикла проекта, усиленными обязательствами по соблюдению требований техники безопасности, охраны окружающей среды и условий по поставкам.

В дополнение к основному виду деятельности, компания управляет группой компаний, которые предоставляют широкий спектр профессиональных услуг в нефтегазовой отрасли. За период существования группа компаний реализовала множество проектов, научившись решать сложные задачи по удовлетворению запросов потребителей и клиентов.

ПОДРЯДЧИКИ

Начав свою деятельность в числе многих субподрядных организаций, компании, входящие в группу «Нефтестройсервиса», выросли до уровня прямого подрядчика таких компаний как «Тенгизшевройл», «Parker Drilling», «Сенімді құрылыс», СП «Бехтель-Энка», «Арктик Констракшн», «Parsons Energy

& Fluor Daniel», Agip KCO, KPO B.V., а также других крупных компаний с огромным опытом и историей. «Нефтестройсервис» качественно выполнял для них заказы по проектированию, строительству, производству и поставкам.

Это стало возможным благодаря политике компании, которая основана на принципах:

- Защиты людей и охраны окружающей среды;
- Комплексного обеспечения качества работ;
- Добросовестного отношения к сотрудникам;

ДОСТИЖЕНИЯ

За годы работы группа компаний «Нефтестройсервис» сумела освоить 145 различных строительно-монтажных работ. Компании всегда требуется хорошие и высококвалифицированные специалисты. Для обеспечения себя собственными кадрами руководство компании в 2002 году создаёт свой учебный центр. Обучение проводится

ки и рекультивации загрязненных нефтью и нефтепродуктами земель с применением аборигенных углеводородокисляющих микроорганизмов. Польза применения данной технологии заключается в полном восстановлении агробиocenоза на заграничной территории в короткие сроки. Эффективность окисления углеводородов нефти достигает до 99%. Данные технологии максимально адаптированы к условиям западных регионов Казахстана.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Компания оказывает благотворительную и социальную помощь в своем регионе. В рамках этой помощи вошел построенный в 2011 году детский лагерь на 250 мест из средств, выделенных АО «Казмунайгаз». В 2002 году компания также построила зону отдыха «Кендірлі» в г. Жанаозен. База отдыха «Кендірлі» площадью 7,5 га находится в заливе, расположенный в 70 км южнее г. Жанаозен. С 2008 года компания

В дополнение к основному виду деятельности, компания управляет группой компаний, которые предоставляют широкий спектр профессиональных услуг в нефтегазовой отрасли

на казахском, русском, английском и венгерском языках. В кризисные периоды государству необходимо оказывать поддержку отечественным производителям. Компания построила новые заводы по производству пенопласта, жестяных изделий, сэндвич-панелей и асфальта. Также последним достижением компании является реализация проекта «Биоремедиация». Проект включает в себя технологию очист-

активно участвует в организации и проведении различных областных, республиканских и международных мероприятий.

Фундамент деятельности компании основан на том, чтобы оправдывать доверие своих партнеров. Годы деятельности доказали, что компания смогла укрепить свой авторитет и заработать доверие крупного недропользователя, который работает в Атырауской области. **KSS**

ФИРМА АТК: УСПЕШНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ПРОЕКТОВ

Член Союза нефтесервисных компаний Казахстана

ТОО «Фирма АТК» является одной из наиболее опытных строительных компаний, работающей в Атырауской области. На протяжении 20 лет компания успешно выполняет проекты, как в промышленном и гражданском строительстве, так и в нефтегазовой отрасли. Железобетонные изделия, выпускаемые компанией, многие годы пользуются спросом у многих крупных компаний нефтегазовой отрасли. Наша продукция используется при реконструкции Атырауского нефтеперерабатывающего завода, строительстве Каспийско-го трубопроводного консорциума и на объектах обустройства месторождений Кашаган, Карачаганак, Эмбаунагаз и др. Журнал «KAZSERVICE» беседует с Жанибеком НУГМАНОВЫМ, Генеральным директором компании.



ЖАНИБЕК НУГМАНОВ
Генеральный директор,
«Фирма АТК»

Жанибек Кайрбекович, как Вы оцениваете текущую ситуацию в строительстве в нефтегазовой отрасли?

Прежде всего, хотелось бы поблагодарить Союз за искреннюю поддержку и реальное содействие в развитии нефтесервисных компаний Казахстана, и особенно за тот вклад, который Союз приносит в части планомерного и постоянного стремления в увеличении доли местного содержания в крупных нефтегазовых проектах. Именно на этих проектах современные казахстанские компании могут быстро и качественно поднять уровень оказываемых услуг, попутно улучшая процедуры контроля качества, состояния техники безопасности и охраны окружающей среды. Я лично уже не первый год знаю Алмаса Кудайберген и Дауржана Аугамбай, у которых я всегда получал поддержку независимо от наличия членства компании в Союзе.

Что касается текущей ситуации в строительном секторе нефтегазовой отрасли, то на протяжении последнего года Вы сами наблюдаете негативные последствия снижения мировых цен на нефть. Большинство нефтяных компаний существенно снизили капитальные затраты на обустройство месторождений, в результате чего замораживаются стратегические проекты.

Несмотря на отсутствие прямой зависимости от цен на нефть, можно заметить задержку проекта будущего расширения ТШО, на который возлагают надежды многие отечественные нефтесервисные компании. Также медленно продвигаются проекты нефтехимической отрасли Атырауской области, где почти отсутствуют строительные работы на проекте Кашаган.

Исторически наша компания принимала участие в обустройстве месторождений АО «Эмбаунагаз», имея многолетнюю репутацию надежного подрядчика. Однако, по экономическим причинам в этом году объемы работ также были значительно урезаны или перенесены на более поздние сроки. То же самое происходит со многими другими компаниями.

Конечно, это временные трудности, и потребность в этих работах никуда не исчезнет, и мы сможем пережить эти сложные периоды вместе с нефтяными компаниями. Уже сейчас мы видим обнадеживающие признаки и надеемся, что ситуация дальше будет только улучшаться.

Наша компания, обладающая строительной лицензией I категории, за время своей деятельности нашла свой путь в диверсификации. Сейчас мы активно уча-



Мы надеемся успешно выполнить поставленные задачи и в дальнейшем принять участие в проектах государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол»

ствуем в реализации одного из крупнейших логистических проектов Республики Казахстан. Речь идет о расширении международного морского порта г. Актау. Учитывая наш опыт на Кашагане и других международных проектах, «Фирма АТК» была привлечена для строительства важных объектов проекта. Мы надеемся успешно выполнить поставленные задачи и в дальнейшем принять участие в проектах государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол».

Какую долю в проектах, реализуемых в нефтегазовой отрасли страны, занимают зарубежные компании?

Отвечая на этот вопрос, необходимо отметить, что специфика нефтегазовой отрасли Казахстана состоит в том, что есть несколько крупных категорий недропользователей, имеющих свои особенности. В первую очередь, крупные нефтегазовые проекты, которые имеют относительно высокую долю иностранного участия, характеризуются такими сложными условиями разработки месторождений, как высокое пластование давление, большое содержание сероводорода и т.д. Есть группа недропользователей, в основном, с участием национальной компании «КазМунайГаз», с условиями

правил закупок АО «ФНБ «Самрук-Казына». Также это множество частных недропользователей с различным участием казахстанских и иностранных инвесторов.

Надо признать, что благодаря политике поддержки казахстанского содержания и соответствующих условий в правилах закупок для компаний группы фонда «Самрук-Казына» и недропользователей, исторически и сейчас, в основном, привлекаются казахстанские компании. Исключением, когда отечественные компании не привлекаются, составляют только очень крупные и технологически сложные проекты.

Что касается первой группы, то здесь ситуация немного иная. Да, для части текущих работ и небольших проектов привлекаются опытные казахстанские компании. Наша компания также принимала и принимает участие в таких проектах. Для качественного развития местных компаний, которое бы позволило в дальнейшем нашим компаниям участвовать и в международных проектах за рубежом, необходим механизм партнерства местных компаний с крупными международными строительными компаниями и ЕРС-подрядчиками. Совместное участие в крупных проектах нефтегазовой отрасли тоже не помешает. Мы должны научиться вести

Для качественного развития местных компаний, которое бы позволило в дальнейшем нашим компаниям участвовать и в международных проектах за рубежом, необходим механизм партнерства местных компаний с крупными международными строительными компаниями и EPC-подрядчиками



бизнес по требованиям современного бизнеса, с выстраиванием регламентированных бизнес-процессов, с внедрением системы управления проектами, контролем затрат, четким календарным планированием работ и ресурсов, с существенным повышением производительности труда. Наша компания уже имела опыт подобного сотрудничества и продолжает работу в этом направлении.

С какими проблемами сталкиваются отечественные строительные компании, занятые в промышленном строительстве?

Я немного затронул эту тему в предыдущем ответе. Есть очень много проблем, схожих для компаний, аналогичных нашей, которые мы могли бы постепенно решать вместе в рамках нашей совместной работы в Союзе. Конечно, в рамках одного интервью невозможно показать всю картину, однако, можно отметить следующее.

Учитывая большой объем работы, которую выполняет Союз и действительно искренние намерения участников крупных нефтегазовых проектов уделять внимание развитию казахстанских компаний, в настоящее время, многим казахстанским компаниям, особенно ранее не имевшим такого опыта, сложно понять процедуры предквалификации, специфические требования по процедурам контроля качества и охраны труда и ТБ, условия вы-

полнения работ, страхования и т.д. Отсутствие понятных правил участия в проводимых конкурсах, нерегламентированные сроки рассмотрения и подведения итогов, отсутствие возможности оспорить решения также мало способствуют улучшению ситуации.

В связи с экономической ситуацией в России, казахстанские компании также столкнулись с большим давлением, связанным с резким снижением конкурентоспособности наших строительных материалов и услуг, вызванной курсовой разницей. Не могу ответить за другие города, но в Атырау отмечается заметное снижение спроса на ЖБИ местного производства.

Конечно, одной из наиболее острых проблем сейчас являются высокие процентные ставки на пополнение оборотных средств в банках второго уровня. Текущие ставки держатся на уровне около 20% годовых, что практически не позволяет использовать их для эффективной реализации проектов. Государство пытается поддержать предпринимателей через инструменты фонда «ДАМУ», НУХ «Байтерек», но условия их использования имеют также определенные ограничения. Я надеюсь, что ситуация скоро улучшится и мы будем иметь возможность использовать инструменты финансирования для дальнейшего развития нашей компании.

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



Tired of cost and schedule over runs?

Time to rethink your Completions and Commissioning Strategy!

Optimise your project duration from Installation to Start-up with *qedi's* specialised Completions and Commissioning Services including our game-changing *GoTechnology®* software.

Consultancy

"Providing our clients with experience and expertise, deliverables and tools for planning the control of Completions, Commissioning and Start-up early within the project life cycle"

GoTechnology® Technical Integrity Management

"Providing our clients with industry leading Completions Systems Technology and Commissioning Support"

Completions & Commissioning Management

"Managing Commissioning and Completions projects on behalf of our clients"

Start-up & Early Production Assist

"Supporting our clients to manage the transfer from Completions, Commissioning through to Start-up"

Decommissioning

"Providing our clients with industry leading solutions for Decommissioning Completions capture and management"

Technical Resourcing Completions & Commissioning Execution Support

"Provision of Manpower to deliver and support our client's new and existing project Completions and Commissioning activities"

qedi Contact Details:

78"A" Azattyk Avenue, 3rd Floor
Atyrau, 060005, Kazakhstan
t: +7 7122 451 770
e: kazakhstan@qed-i.com

Contact Mohamed Motazz Refaie
today at mazz@qed-i.com

www.qed-i.com



Completions & Commissioning Specialist

AGGREKO: ВРЕМЕННОЕ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА АРЕНДЫ



Член Союза
нефтесервисных
компаний Казахстана

aggreko

С точки зрения нефтегазовых компаний, работающих в Казахстане, постоянно растущий спрос на энергию означает, что ее потребители и производители сталкиваются с задачей быстрого монтажа новых электростанций, способных удовлетворить критически важный спрос на электроэнергию. Решение о приобретении либо аренде генерирующих мощностей определяется степенью неотложности проблемы, а также сроком использования таких мощностей. При этом здесь нет однозначного ответа – выбор покупки или аренды зависит от каждой конкретной ситуации.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА АРЕНДЫ СИЛОВЫХ УСТАНОВОК?

Когда компания выбирает, следует ли приобретать либо арендовать генерирующие мощности, оптимальный выбор зависит от конкретных обстоятельств ведения бизнеса, а также срока использования оборудования. Если оборудование не применяется на постоянной основе или хотя бы регулярно, а цена системы энергоснабжения

высока, то аренда представляется обоснованным решением с точки зрения бизнеса.

Аренда позволяет избежать предоплаты, требуемой при покупке оборудования, и отличается наличием фиксированного графика платежей на протяжении согласованного срока аренды с возможностью его продления в случае необходимости. При аренде решаются все вопросы по эксплуатации и обслуживанию силового оборудования. Еще одно преимущество аренды силовых установок заключается в высокой гибкости. Заказчик может увеличивать или уменьшать объемы генерируемой электроэнергии по мере необходимости.

Когда компания арендует генерирующие мощности, ее руководство фактически перекладывает на компанию-арендодателя неопределенности и риски, связанные с владением оборудованием. Благодаря этому компания может уделять все внимание своему основному виду деятельности, полагаясь на непрерывные поставки электроэнергии, обеспечиваемые арендодателем.

МОЖНО ЛИ УТВЕРЖДАТЬ, ЧТО АРЕНДА СИЛОВЫХ УСТАНОВОК НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ?

С финансовой точки зрения аренда силовых установок становится все более популярной и в больших, и малых проектах. Преимущество аренды заключается в отсутствии крупных капиталовложений. В большинстве случаев аренда силовых установок обеспечивает существенные финансовые преимущества по сравнению со значительной фиксированной стоимостью электростанции, на которую идет заметная доля оборотных средств компании.

Растущая популярность аренды силовых установок объясняется и такими преимуществами, как рост прибыли и сокращение сроков обеспечения электроснабжения заказчика. Еще один важный фактор, на который следует обратить внимание – это отсутствие предоплаты, требуемой при покупке оборудования, а также наличие фиксированного графика платежей на протяжении согласованного срока аренды с возможностью его продления в случае необходимости.

В последние годы благодаря росту экономики и промышленности сокращение сроков стало одной из основных причин выбора варианта аренды. При росте экономики сроки поставки приобретенного генерирующего оборудования могут достигать двух лет. Поэтому, если электроснабжение требуется немедленно, аренда оказывается очень привлекательным вариантом благодаря ее скорости.

Растущая популярность аренды силовых установок объясняется и такими преимуществами, как рост прибыли и сокращение сроков обеспечения электроснабжения заказчика

СКРЫТЫЕ РАСХОДЫ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

При выборе между приобретением и арендой силовых установок компания должна в первую очередь оценить многочисленные скрытые затраты, связанные с покупкой оборудования. Страхование является одной из важнейших статей расходов при покупке, о чем компании нередко забывают. Кроме того, для поддержания работоспособности электростанции требуется огромный ассортимент запчастей и вспомогательного оборудования, которые придется регулярно покупать. Запчасти надо не только приобретать, поскольку они занимают место при хранении,

а их монтаж требует привлечения опытных инженеров. При аренде все вопросы по запчастям и вспомогательному оборудованию решает арендодатель, что позволяет арендатору более эффективно распоряжаться своим бюджетом.

Еще одним важным аргументом в пользу аренды, а не приобретения оборудования, который становится еще более значимым в период экономического спада, является человеческий капитал. Для надежной эксплуатации и обслуживания электростанции с современными сложными системами автоматизации и управления нужны высококвалифицированные инженеры и техники. Если у заказчика нет сотрудников с подобной квалификацией, то может потребоваться расширение штата. Однако квалифицированных специалистов не так-то просто найти, а еще труднее привлечь их к работе на электростанции, расположенной в удаленном районе. Вопрос с персоналом решается арендодателем, предоставляющим полный спектр услуг по эксплуатации и техническому обслуживанию в течение всего срока аренды.

БЫСТРАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ И ФИНАНСОВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

В целом аренда силовых установок в значительной степени способствует выполнению проектов в указанные сроки и в рамках бюджета. Специализированная компания-арендодатель не просто оказывает услуги энергогенерации – она представляет полноценное решение по энергоснабжению. Такие компании, как Aggreko, предоставляют заказчикам весь спектр услуг по электротехнике и генерации электроэнергии: от технических консультаций и проектирования до монтажа и ввода в эксплуатацию.

www.aggreko.ru

KS



МОНТАЖСПЕЦСТРОЙ: БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ И КАЧЕСТВО

Член Союза нефтесервисных компаний Казахстана

ТАЛГАТ НАЗАРОВ
Президент,
АО «Компания
«Монтажспецстрой»»

[АО «Монтажспецстрой» является крупнейшей казахстанской строительной компанией с большим опытом участия в реализации проектов в нефтегазовой сфере. Компания успешно работает в области строительства с 1991 года, за это время осуществив ряд стратегически значимых для страны объектов.](#)
[В эти проекты входит ГНПС «Кумколь», ряд договоров в сфере магистральных нефтепроводов, почти все морские проекты в области инфраструктуры в районе Каспийского моря.](#)
[Компания традиционно является надежным клиентом финансовых институтов, что позволяет компании в полной мере использовать финансовые инструменты для реализации поставленных задач. На вопросы журнала «KAZSERVICE» отвечает Талгат Назаров, Президент АО «Компания «Монтажспецстрой»»](#)

В компании работает несколько тысяч рабочих и инженеров, задействовано более 200 единиц автотранспорта и спецтехники, профессионально оборудованные производственные базы в г.г. Актау и Атырау и в п. Баутино. Данные активы позволяют компании браться за выполнение самых широкомасштабных проектов.

20-летний опыт компании, безукоризненная реализация проектов на высоком уровне, доверительные отношения с клиентами, приверженность международным стандартам качества и строгое соблюдение норм ОЗТОС являются залогом успешной реализации проектов и позволили компании занять лидирующие позиции в осуществлении проектов нефтегазовой сферы.

Талгат Кунакбаевич, АО Компания «Монтажспецстрой» является крупной казахстанской инженеринговой компанией, осуществляющей проектирование, поставки, строительные-монтажные и пуско-наладочные работы. Расскажите, пожалуйста, какие трудности пережало предприятие? Какие вызовы и проблемы пришлось преодолеть предприятию со дня основания компании?

➤ АО Компания «Монтажспецстрой» сегодня крепко стоит на ногах и имеет много интересных проектов, которые реализуются в западных областях нашей страны и связаны с нефтедобывающей отраслью. Мы получили большой опыт работы на промышленных объектах, научились работать по новым стандартам, включая европейские и американские. Мы внедрили

Казахстана. Например, сюда можно отнести проект развития Карачаганакского месторождения. У компании не было опыта работы по зарубежным стандартам и отсутствовали технологии выполнения работ. Знание стандартов Республики Казахстан не принималось иностранными клиентами во внимание. На этом фоне зарубежные фирмы имели приоритет при получении подрядов на строительные работы. Даже аттестацию сварщиков необходимо было подтверждать на соответствие американскому стандарту ASME-IX. В связи с этим, компания начала уделять усиленное внимание обучению и подготовке сотрудников по всем направлениям и видам работ, повышению квалификации ИТР, в том числе, по технике безопасности, качеству работ, планированию и бухгалтерскому учету.

Расскажите, пожалуйста, с какими известными международными компаниями Вы сотрудничаете? Какие проекты Вы смогли реализовать благодаря этим стратегически важным решениям?

➤ Компания успешно сотрудничает со многими иностранными фирмами, осуществляющими работы в Республике Казахстан. Являясь партнером ведущих мировых строительных фирм, Компания принимает участие в реализации крупных строительных проектов Северо-каспийского нефтяного месторождения, Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения, а также объектов в других регионах Республики Казахстан.

В 2010 году компания заняла 72-е место в рейтинге «Эксперт-100 Казахстан»

в деятельность компании стандарты по качеству и техники безопасности на основе международных стандартов ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001, получили государственные лицензии I категории в области проектирования и строительства. Сегодня компания способна реализовать проект любой сложности, начиная от проектирования, поставки оборудования и материалов, изготовления отдельных изделий на собственных мощностях и завершая строительством всех объектов под «ключ». Однако, в конце 90-ых всё было иначе. Строительная отрасль страны переживала трудные времена в связи с развалом Советского Союза. Отрасль находилась в стагнации. В первую очередь, необходимо было сохранить строительный персонал при отсутствии стабильных и долговременных объемов работ, как это было при плановой экономике СССР. Были нарушены производственные связи, нужно было вести конкурентную борьбу за получение объемов работ с зарубежными компаниями, которые активно заходили на крупные строительные объекты

Клиентами нашей компании являются Agip KCO, Тенгизшевройл, KPO B.V., Казхром, Маерск Ойл Казахстан, Жаикмунай и многие другие компании. Это известные нефтегазовые компании, осуществляющие деятельность в западных областях Казахстана.

После Карачаганакского проекта в 1999-2003 гг., на котором наша компания получила первый опыт работы с зарубежными партнерами, проект по освоению Кашаганского проекта (строительство наземного комплекса на заводе «Болашак») стал для компании «Монтажспецстрой» проверкой на прочность. Оператором проекта и заказчиком выступала компания Agip KCO. На данном проекте компания выполнила для Agip KCO пять прямых контрактов в качестве Генерального подрядчика. Причем два контракта из пяти были выполнены по принципу EPC («под ключ»), то есть имели в составе работ проектирование, поставку и строительство, а оставшиеся три контракта включали объемы по поставкам и строительству. В итоге, компания успешно выполнила все свои обязательства с учетом



многосторонних требований проекта по качеству, материалам, срокам и т.д., получив положительные отзывы заказчика о выполненной работе. После проекта по освоению месторождения «Кашаган» компания не прерывала работу на месторождении «Чинаревское» (заказчик – ТОО «Жаикмунай»). Сегодня компания работает на проектах Тенгизского месторождения (заказчик – ТОО «Тенгизшевройл»), на месторождении «Карачаганак» (заказчик – КРО В.В.) и «Дунга» (заказчик – Маерск Ойл Казахстан).

На данный момент повышение конкурентоспособности отечественных предприятий является одним из ключевых факторов, позволяющих вовлекать их в крупные нефтегазовые проекты Казахстана. Расскажите, пожалуйста, о преимуществах Вашей компании, которые могли бы быть использованы при участии в предстоящих проектах расширения.

➤ Наша Компания является местной, казахстанской, что является одним из ключевых наших преимуществ при участии в тендерах на строительные подряды наряду с зарубежными компаниями. Также преимуществом мы можем считать многолетний опыт работы с зарубежными заказчиками и знания, которые были получены при реализации крупных проектов на Карачаганакском, Кашаганском, Чинаревском и других месторождениях. Это опыт организации и управления проектами, опыт в организации поставок из различных стран мира и опыт в строительстве. Отдельно необходимо отметить знания и опыт, которые мы получили в управлении интерфейсами, техникой безопасности, гарантии/контроля качества. Сегодня «Монтажспецстрой» имеет все необхо-

димые процедуры для производства работ по всем дисциплинам, имеет опытный персонал и техническую оснащенность, а также производственные базы в городах Алматы, Аксай, Атырау и Актау.

Какие, на Ваш взгляд, трудности и проблемы испытывают отечественные предприятия при взаимодействии с крупными иностранными недропользователями?

➤ Мы имеем опыт работы со многими крупными и средними иностранными компаниями. На мой взгляд, одной из основных проблем в работе с иностранными компаниями являются их излишние амбиции и нежелание учитывать местные требования. К таким требованиям относятся законодательные, языковые, технические аспекты, что особенно проявляется на первоначальном этапе работы иностранных компаний в Казахстане. Что примечательно, в дальнейшей работе эти трудности уменьшаются. Например, многие новые заказчики предоставляют тендерную документацию только на английском языке, в результате чего требуется затрачивать много времени и средств на перевод. К сожалению, не все местные подрядчики могут себе позволить потратить несколько миллионов тенге на перевод, что сразу дает приоритет иностранным участникам тендера. В дальнейшем, во время реализации проектов, основной проблемой является согласование материалов и оборудования. Как правило, требования технических спецификаций иностранных заказчиков составлены на основе западных стандартов и поставка местной или российской продукции становится просто невозможной без согласования отступлений от этих требований по каждому пункту. Как вы понимаете, все это требует дополнительного времени для решения вопросов.

20-летний опыт компании, безукоризненная реализация проектов на высоком уровне, доверительные отношения с клиентами, приверженность международным стандартам качества и строгое соблюдение норм ОЗТОС являются залогом успешной реализации проектов и позволили компании занять лидирующие позиции в осуществлении проектов нефтегазовой сферы

Поделитесь, пожалуйста, Вашим портфолио наиболее крупных реализованных проектов. Какой из проектов является Вашим «любимцем»?

➤ За тот небольшой период, как я работаю Президентом компании очень сложно выделить какой-то проект отдельно, каждый из проектов является индивидуальным и имеет свои особенности. Однако, если говорить в целом о компании, о масштабах и сложности проекта, то можно с уверенностью сказать, что это был период сотрудничества с компанией Agir КСО по проекту «Кашаган» в Атырауской области, на котором наша компания принимала активное участие в строительстве УКПНГЭС «Болашак». В тот период были выполнены самые крупные объемы работ, а количество рабочего персонала превышало 5000 человек. Именно в тот период под руководством основателя компании и ее руководителя Ежикова-Бабаханова Е.Г. сформировалась сплоченная команда управленцев и технических специалистов, способных сейчас решать любые производственные задачи. Уникальный опыт и профессионализм Евгения Георгиевича позволили компании успешно соперничать с западными компаниями.

Какие планы и цели поставлены перед Вашей компанией на ближайшие 5 лет?

➤ У компании много планов по развитию, планируется расширять производственные мощности, повышать квалификацию и профессиональный уровень персонала. Также одним из перспективных направлений является консорциальное сотрудничество. Не так давно компания имела положительный опыт работы в консорциуме с иностранной компанией. Условия нашего

сотрудничества регулировались детальным соглашением, которое подробно описывало все права и обязанности сторон и нюансы выполнения работ. Участие международной известной компании позволило получить нам определенный опыт западных стандартов организации проекта и способствовало качественному и своевременному выполнению условий контракта.

Анализируя перспективы развития углеводородных месторождений Казахстана, мы однозначно планируем объединение с крупными строительными компаниями европейскими и американскими с целью в будущем участвовать в наиболее технологически сложных проектах по принципу «под ключ».

Говоря в целом, компания планирует принимать участие во всех крупных проектах на территории Казахстана, связанных с промышленным строительством, особое внимание будет уделяться проектам развития нефтегазовых месторождений, играющих значительную роль в развитии экономики Казахстана и ее выхода на новые конкурентные рубежи.

Расскажите о своих увлечениях и интересах, которые помогают Вам сохранять силы и энергию, которые необходимы для руководства компанией и её развития?

➤ В первую очередь, это увлечение спортом и ведение активного образа жизни, ну и общение с друзьями и близкими людьми. Но главные силы и энергию, конечно, я получаю от своей большой семьи. Я очень люблю проводить время со своими внуками.

Благодарю Вас за интересную беседу!
Беседовал Дауржан Аугамбай KS

ТОО «ЖИГЕРМУНАЙСЕРВИС»: НА ПУТИ В ЛИДЕРЫ

Член Союза нефтесервисных компаний Казахстана

8 мая 2015 года в г. Астана в ходе заседания Управляющего комитета по обсуждению программы «Лидеры конкурентоспособности – национальные чемпионы», разработанной в рамках реализации инициативы Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева по созданию проекта «Национальные чемпионы», определили пул компаний, призванных стать «национальными чемпионами» в обрабатывающей сфере и увеличить несырьевой экспортный потенциал страны

В рамках программы было отобрано семь машиностроительных компаний из 300 поданных заявок. Одной из таких компаний является ТОО «Жигермунайсервис».

Созданная в 2002 году в качестве региональной производственно-сервисной компании для нужд нефтяных предприятий Западно-казахстанской области Казахстана компания «Жигермунайсервис» достигла существенных производственно-технических и финансовых успехов за последние 5 лет. Компания успешно конкурирует не только с местными компаниями, занимающимися аналогичной профильной деятельностью, но и с международными компаниями, работающими на рынке Казахстана, поставляя продукцию большинству нефтяных и сервисных предприятий Казахстана и России.

За последние пять лет финансовые показатели компании были повышены почти в 10 раз, созданы новые рабочие места, открыты новые направления деятельности и но-

менклатура услуг и продукции, отвечающие современным тенденциям развития нефтяной отрасли. Были освоены современные системы управления качеством продукции и организации производства, включая внедренные стандарты ISO и API.

По словам Генерального директора компании А.М. Дуйсалиева, обеспечение качественной продукцией и услугами, соответствующих требованиям заказчиков, является ключевым параметром для компании. Это, в свою очередь, определяет требования к организации работ, культуре производства, технологическому оборудованию и процессам, а также к квалификации персонала.

В стратегический план развития компании входит дальнейшее увеличение производительности труда работников, снижение себестоимости продукции, участие в программе импортозамещения и выход на международные рынки.

Основными направлениями развития для реализации стратегических планов являются:

- Производство буровых установок тяжелого типа для бурения глубоких и сверхглубоких скважин (глубиной 5000 – 7000 м) с грузоподъемностью 500-650 тонн;

- Производство долот с поликристаллическими алмазными режущими (PDC);

- Оказание услуг по технологическому и телеметрическому сопровождению бурения глубоких вертикальных, наклонно-направленных и горизонтальных скважин, боковых стволов;

Первый построенный в Казахстане буровой комплекс для бурения нефтяных/газовых скважин мощностью 2500 л.с. и грузоподъемностью 650 тонн был сдан буровой компании «КМГ-бурение» в апреле 2015 г. Этот комплекс был построен компанией «Жигермунайсервис» по проекту британской компании «Discovery» на своей базе в г. Атырау. Комплекс предназначен для бурения скважин глубиной от 5500 до 7000 м, выполнен в соответствии с международными требованиями по стандартам

Важным и перспективным направлением деятельности компании является инженерно-техническое и телеметрическое сопровождение при бурении наклонно-направленных и горизонтальных скважин



API, оснащен, в основном, европейскими и американскими комплектующими. Стоимость комплекса на 15-20% ниже зарубежных аналогов такого же класса.

В процессе изготовления компонентов комплекса была проведена модернизация существующего производства и сертификация персонала в соответствии с международными требованиями. Планируется

дальнейшая глубокая модернизация производства, что позволит уменьшить цикл производства и снизить себестоимость продукции.

Подобные буровые установки являются уникальными и будут востребованы на рынках не только Казахстана, но и России, Туркменистана, Китая, и дальнего зарубежья. Современные мировые тенденции в области бурения глубоких подсо-

левых и горизонтальных скважин требуют наличие станков именно такого класса, а в мире наблюдается определенный дефицит в подобных установках.

С июля 2014 года компания «Жигермунайсервис» начала серийное производство долот PDC в г. Атырау. Такое производство впервые было освоено в Казахстане. Технологический цикл подразумевает производство долот конкретно под месторождение клиента в соответствии с геологическими и техническими особенностями. Данный цикл включает проектирование и инжиниринг долота, изготовление его компонентов, опытную отработку конструкции и запуск в производство. На сегодняшний день освоено 17 типоразмеров долот для бурения в мягких, мягко-средних и средних породах. Эти долота активно применяются на месторождениях Западного Казахстана и на Мангышлаке, а также поставляются в Россию. Долота показали хорошие результаты по проходке (2500-3500 м) и на 20-30% дешевле зарубежных аналогов. Существенным фактором является то, что компания «Жигермунайсервис», помимо прямых продаж, осуществляет аренду долот и производит ремонт поврежденных долот, что, несомненно, является выгодным для буровых компаний.



Долото



Важным и перспективным направлением деятельности компании является инженерно-техническое и телеметрическое сопровождение при бурении наклонно-направленных и горизонтальных скважин. В настоящее время во всем мире бурение горизонтальных скважин является приоритетным направлением деятельности буровых компаний. «Жигермунай-сервис» является первой казахстанской компанией, которая в полной мере освоило это направление, успешно конкурируя с международными компаниями, работающими в Казахстане. Начав работы по наклонно-направленному бурению в 2014 году, компания успешно пробурила более 90 наклонных скважин и боковых стволов, в том числе, 12 горизонтальных в Казахстане, а в этом году приступило к работам в России.

Компания оснащена современным телеметрическим оборудованием американского производства,

Важным и перспективным направлением деятельности компании является инженерно-техническое и телеметрическое сопровождение при бурении наклонно-направленных и горизонтальных скважин

имеет собственный сертифицированный сервисный центр, которые обслуживаются полевыми бригадами с квалифицированными специалистами. Важно отметить, что технические кадры выросли в самой компании. Все специалисты компании прошли обучение за рубежом и получили соответствующие навыки и квалификацию, подтвержденные сертификатами.

Перечисленные направления являются приоритетными в развитии компании, но деятельность не ограничивается только ими. Компания стремится идти в ногу со временем и адаптировать новые технологии и виды оборудования

к условиям Казахстана, которые могут повысить скорость бурения и увеличить нефтедобычу. Этому способствует слаженная работа команды, квалификация персонала и налаженные связи с мировыми лидерами по производству нефтяного оборудования.

Успешная работа компании и ее стремление к лидерству были бы невозможны без создания творческого климата в коллективе и постоянного повышения квалификации всех сотрудников, включая учебу и практикум за рубежом, в том числе, и по государственным программам поддержки местных производителей. **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

«КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» Вызовы времени – ступени к новым достижениям»

Член Союза нефтесервисных компаний Казахстана

[Последний год превратил нефтегазовую отрасль одним из главных ньюсмейкеров мира. При этом сформирован достаточно пессимистический фон для описания сферы углеводородов. Ключевым тезисом проходит двукратное снижение цен.](#)

[В СМИ муссируются цитаты о сверхвысоком предложении нефти, о резком снижении числа буровых установок и т.д.](#)



Фуад Сериков
Генеральный директор
ТОО «Инжиниринговая компания
«КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС»

Но объективное рассмотрение ситуации и отраслевая статистика дают и целый ряд позитивных параметров.

Во-первых, средняя цена на нефть марки «Брент» в прошлом году превысила 99 долларов США за баррель. А это четвертый результат во всей истории нефтегазовой отрасли мира.

Во-вторых, глобальное предложение нефти превысило спрос только на 1 процент и находится на уровне пропорций 2012 года, когда цена была 110 долларов США за баррель. При этом спрос продолжает расти и если 10 лет назад составлял 80 млн. баррелей в сутки, то сейчас уже превысил 92 млн.

В-третьих, несмотря на определенные трудности мировая экономика продолжает траекторию роста, в том числе по базовым центрам влияния.

Нелишним будет отметить определенную стабилизацию индекса доллара США, а также формирова-

ние позитивных предпосылок по Net Long Positions нефтяных контрактов на ведущих биржах мира.

Эти и другие моменты формируют предпосылки будущего глобальной сферы углеводородов, и казахстанская нефтегазовая отрасль является одним из драйверов ее потенциального роста.

Но, конечно, в этом направлении важны усилия всех заинтересованных сторон. В Стратегии развития Казахстана до 2050 года Президент нашей страны отметил важность повышения эффективности традиционных добывающих секторов, необходимость новых подходов к управлению, добыче и переработке углеводородов, сохраняя экспортный потенциал нефтегазового сектора.

ВАЖНУЮ РОЛЬ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ ИГРАЕТ ИНЖИНИРИНГОВЫЙ СЕКТОР Действуя более сорока лет в этом виде деятельности, компания «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» (КГНТ) постоянно нацелена на прогресс.

Мы стремимся соответствовать всем основным мировым трендам в нефтегазовом проектировании. Следуя им, в последние годы КГНТ значительно укрепил собственную материально-техническую базу, доведя численность персонала до 600 квалифицированных сотрудников, тем самым обеспечив системное обновление аппаратно-программных ресурсов.

С нашим участием реализуются практически все значимые для страны проекты, включая развитие крупнейших месторождений, формирование отраслевой транспортной инфраструктуры и модернизацию крупнейших нефтеперерабатывающих заводов.

Офисы наших совместных и партнерских предприятий функционируют в г.г. Атырау, Алматы, Фарнборо, Париж, Рим, Шарджа, Нью-Дели, Москва и Хьюстон.

Нельзя не отметить, что КГНТ участвует в подготовке всемирной выставки «ЭКСПО-2017», кото-

рая будет проводиться в г. Астана под девизом «Энергия будущего».

Безусловно, потенциал нашей компании невозможно представить без сотрудничества с государственными органами, недропользователями, бизнес-партнерами и общественными объединениями. Мы конструктивно взаимодействуем с Министерством энергетики Республики Казахстан, ассоциациями KAZENERGY и KAZSERVICE.

Особое место в нашем бэкграунде занимает участие в проекте Тенгиз. Благодаря системной политике акционеров «Тенгизшевройла» КГНТ существенно расширил спектр своей работы, успешно взаимодействуя по Проекту будущего расширения с такими ведущими мировыми инжиниринговыми компаниями, как «Fluor» и «Worley Parsons».

Не секрет, что «ахиллесовой пятой» казахстанского сектора проектирования является отсутствие опыта деятельности по общепринятым международным форматам. Участвуя в проекте ТШО, наша компания минимизирует эту проблематику и декомпозирует накапливаемый багаж знаний на все другие аспекты своей деятельности. С другой стороны, КГНТ также способствует адаптации международных подходов к реалиям нормативно-правовой базы Казахстана.

Вместе с тем, с учетом мировой ситуации и нашего опыта важное стратегическое значение имеет несколько вопросов, актуальных для развития отечественного нефтесервиса.

К первому вопросу можно отнести уместность продолжения действующей политики развития казахстанского содержания. По нашему мнению, динамика закупок работ и услуг недропользователей еще не приобрела устойчивый характер.

Более того, вследствие снижения цен на нефть повышаются риски массивной экспансии на казахстанский рынок трудовых ресурсов из соседних стран.

Для защиты национальных экономических интересов в условиях ограниченной емкости казахстанского рынка на наш взгляд важно:

- определить пул зарекомендовавших себя и поддерживаемых отечественных инжиниринговых компаний нефтегазового профиля;
- рассмотреть вопросы совершенствования казахстанской нормативно-правовой базы для поддержки пула в условиях функционирования Евразийского экономического сообщества, в том числе по обязательному учету опыта соответствующей деятельности на отечественном рынке.

ВТОРЫМ ЗНАЧИМЫМ ВОПРОСОМ ЯВЛЯЮТСЯ ЗАТРАТЫ НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Исходя из современной международной практики, средний рост стоимости крупных ЕРС-проектов вырастает на 80% в сравнении с первоначальной стадией проектирования. Только около десятой части проектов соответствуют первому утвержденному бюджету. В результате, не более 25-30% крупных проектов, в целом, укладываются в первоначальный временной график реализации. Не секрет, что аналогичные проблемы возникают и в казахстанской сфере нефтегазового инжиниринга.

В этой связи предлагаем крупным недропользователям рассмотреть возможность более активного использования механизма возмещения фактических затрат. Тем самым, обеспечивается более эффективное сотрудничество заказчика с компаниями-проектировщиками.

ТРЕТИЙ ВОПРОС ОТНОСИТСЯ К РАЗВИТИЮ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ

По сравнению с мировой практикой казахстанский инжиниринг находится в стадии становления. Сейчас произошла адаптация к междуна-

родным требованиям, формируется база современной высокопрофессиональной деятельности, создаются собственные наработки инновационного профиля. Но многое еще предстоит сделать.

В этой связи, в январе 2015 года наша компания провела первую Международную практическую конференцию «Интеграция современных технологических достижений и стандартов в нефтегазовой отрасли», которая собрала порядка 150 участников из 20 стран мира и 70 компаний и организаций.

На данной конференции был представлен целый ряд технико-технологических предложений, воз-

Мы стремимся соответствовать всем основным мировым трендам в нефтегазовом проектировании

можных к обсуждению как с компаниями-недропользователями, так и с государственными органами, инжиниринговыми и научными сообществами. Такая конференция КГНТ способна внести вклад в развитие отраслевых мероприятий по обмену опытом и мнениями.

В целом, серьезные события на мировом нефтегазовом рынке, внешний и внутренний фон нашей деятельности выдвигают вопросы мобильного и эффективного сотрудничества в число приоритетных.

Со своей стороны, компания КГНТ готова к конструктивному взаимодействию со всеми заинтересованными сторонами. Мы выступаем за истинное партнерство в решении непростых задач нефтегазовой отрасли. Такой опыт у нас есть, и мы готовы его наращивать.



НОВЫЕ ЧЕМПИОНЫ ENACTUS KAZAKHSTAN EXPO 2015

В соответствии с задачами, поставленными Президентом Республики Казахстан Н.А.Назарбаевым в Послании «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее», 5 мая 2015 года национальный офис Enactus Kazakhstan провел ежегодный Республиканский конкурс социальных и бизнес-проектов студенческой молодежи



Главной темой конкурса Enactus Kazakhstan Expo является защита результатов проектной работы команд, которые должны соответствовать критерию, заключающемуся в том, чтобы каждая команда могла наиболее эффективно использовать предпринимательские возможности с целью научить людей экономически, социально и экологически устойчиво улучшать свою жизнь.

Международная программа Enactus (ранее SIFE) – www.enactus.org – отмечает свой 20-летний юбилей. За эти годы в рамках проекта активно развивалось студенческое предпринимательство, а многие выпускники стали успешными бизнесменами.

Enactus Kazakhstan – это не идеи бизнес-проектов, а активное вовлечение молодежи в решение социально-экономических проблем для повышения уровня жизни простых людей. Эффективность программы Enactus демонстрируется в 36 странах мира, в которых все участники проекта развивают в себе предпринимательские навыки и компетенции, необходимые для будущих социально-ответственных лидеров общества.

6 мая 2015 года, на второй день соревнований Enactus Kazakhstan National EXPO 2015 все участники приняли участие в мастер-классах, которые были проведены бизнес-партнерами и посетили компании в рамках производственных экскурсий.

В нынешнем республиканском конкурсе Enactus Kazakhstan National EXPO – 2015 приняли участие команды из 45 университетов различных городов страны. Студенты представили на суд жюри уже воплощенные в жизнь проекты, которые ориентированы на решение экономических, экологических и социальных задач и уже помогли улучшить социальную жизнь наших граждан, положили начало созданию и развитию национальных брендов. В полуфинал вошли команды 26 университетов.

Победителем Enactus Kazakhstan National EXPO 2015 признана команда Казахского гуманитарно-юридического университета (г. Астана), бизнес-эвайзером которой является Дауржан Аугамбай.



В НЫНЕШНЕМ РЕСПУБЛИКАНСКОМ КОНКУРСЕ ENACTUS KAZAKHSTAN NATIONAL EXPO – 2015 ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ КОМАНДЫ ИЗ 45 УНИВЕРСИТЕТОВ РАЗЛИЧНЫХ ГОРОДОВ СТРАНЫ

Второе место заняли студенты Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова. На третьем студенты Almaty Management University.

Чемпионы Казахстана удостоены права защищать честь страны на мировом кубке Enactus 2015, розыгрыш которого состоится 14-16 октября 2015 года в г. Йоханнесбург (ЮАР). В разные годы казахстанские студенты уже выступали на мировых чемпионатах в Великобритании (г. Лондон), Испании (Барселона), Нидерландах (г. Амстердам), Канаде (г. Торонто), Франции (г. Париж), США (г. Нью-Йорк, Вашингтон), Сингапуре, Германии (г. Берлин), Малайзии (г. Куала-Лумпур), Мексике (г. Канкун) и Китае (г. Пекин).



РЕЗУЛЬТАТЫ ENACTUS KAZAKHSTAN NATIONAL EXPO 2015

**ФИНАЛ**

Чемпион – Казахский гуманитарно-юридический университет, г. Астана
2-е место – Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова г. Павлодар
3-е место – Алматы менеджмент университет, г. Алматы
Финалист – Карагандинский государственный технический университет, г. Караганда
Финалист – Государственный университет им. Шакарима города Семей, г. Семей

ПОЛУФИНАЛ**ЛИГА 1**

Финалист – Казахский гуманитарно-юридический университет, г. Астана
2-е призовое место в лиге – Международный университет информационных технологий г. Алматы
3-е призовое место в лиге – Атырауский государственный университет им. Х. Досмухамедова г. Атырау
Участник – Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина г. Астана
Участник – Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова г. Талдыкорган

ЛИГА 2

Финалист – Карагандинский государственный технический университет г. Караганда
2-е призовое место в лиге – Казахский национальный аграрный университет г. Алматы
3-е призовое место в лиге – Новый экономический университет г. Алматы
Участник – Алматинский технологический университет г. Алматы
Участник – Академия экономики и права г. Алматы

ЛИГА 3

Финалист – Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова г. Павлодар
2-е призовое место в лиге – Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет г. Семей
3-е призовое место в лиге – Университет международного бизнеса г. Алматы
Участник – Казахский университет международных отношений и мировых языков им. Абылай хана г. Алматы
Участник – Казахстанско-Американский свободный университет г. Усть-Каменогорск

ЛИГА 4

Финалист – Государственный университет им. Шакарима города Семей, г. Семей
2-е призовое место в лиге – Инновационный Евразийский университет г. Павлодар
3-е призовое место в лиге – Университет «Туран» г. Алматы
Участник – Казахский национальный технический университет им. академика К. И. Сатпаева г. Алматы
Участник – Казахский государственный женский педагогический университет г. Алматы

ЛИГА 5

Финалист – Алматы менеджмент университет, г. Алматы
2-е призовое место в лиге – Карагандинский государственный университет им. академика Е. А. Букетова г. Караганда
3-е призовое место в лиге – Центрально-Казахстанская Академия НОЦ «Лингва» г. Караганда
Участник – Кокшетауский университет им. Абая Мырзахметова г. Кокшетау
Участник – Таразский государственный университет им. М. Дулати г. Тараз

KS

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ
ПОБЕДИТЕЛИ
SKYTRAX 2012-2015

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



SAMSUNG

GALAXY Tab Active


Business


Жиынтықта қап бар
Чехол в комплекте



Шешілетін аккумулятор
Съёмный аккумулятор



S Pen төзімді стилусы
Прочный стилус S Pen



Су мен шаңнан қорғау IP67
Защита от воды и пыли IP67



Соққыға төзімді жабын
Противоударное покрытие



Магнитті ажыратқыш
Магнитный разъём

Бизнеске арналған сенімді планшет
Надёжный планшет для бизнеса

+20ГБ
айына/в месяц



+7 777 777 0799

b2b.beeline.kz

8000 тг абоненттік төлемі бар 24 айлық шарт жасасқанда, ай сайын 20 ГБ беріледі. Планшеттің бағасы 10 тг.
20 ГБ ежемесячно при условии контракта на 24 месяца с абонентской платой 8000 тенге. Планшет предоставляется за 10 тг.