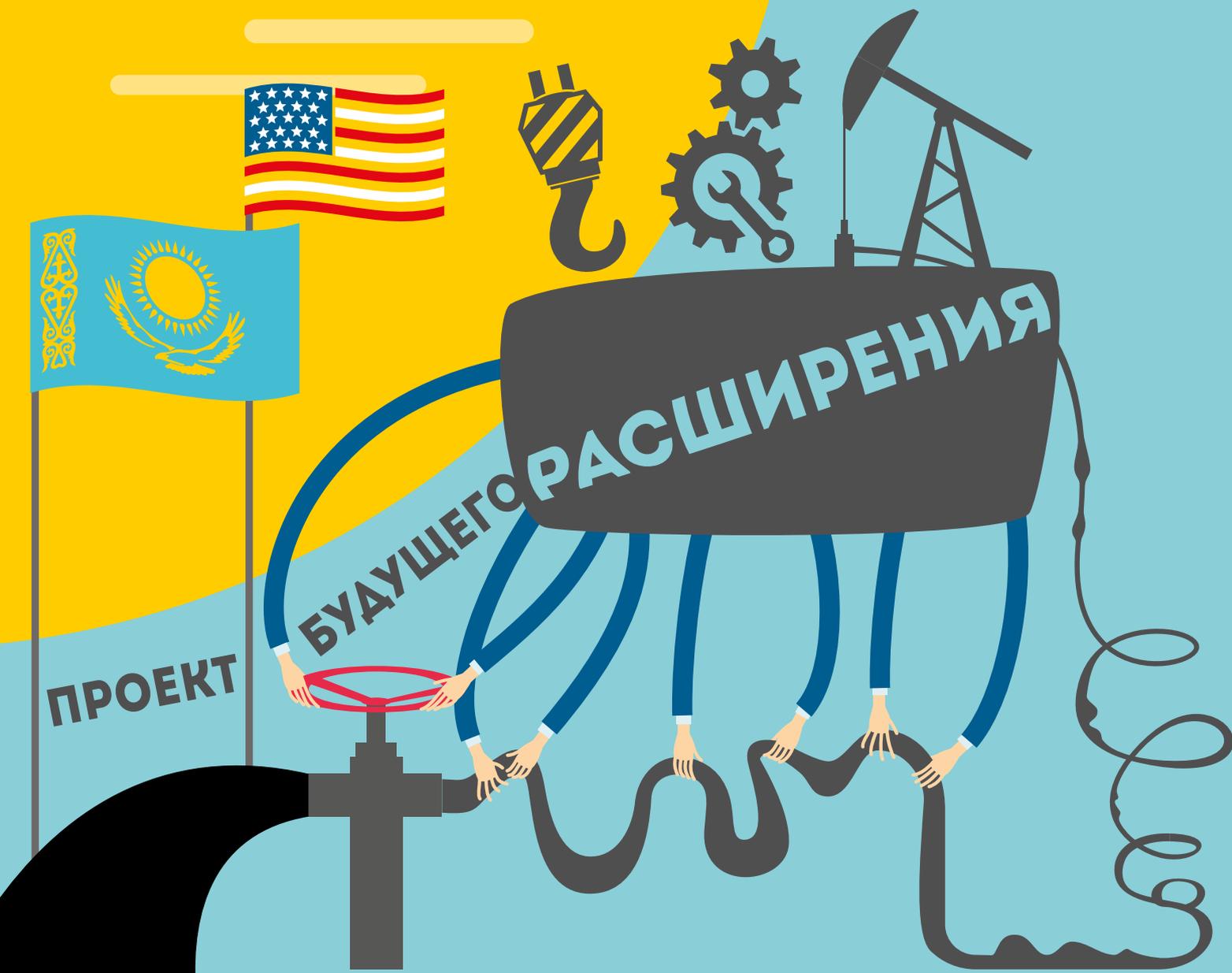


KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Июль - Сентябрь 2016 /// №3 (17)



**КАЗАХСТАН - США:
25 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА**

**ОПЫТ АМЕРИКАНСКИХ
НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ**

Inspiring stays



Louvre Hotels Group «International standards, local flavours»

Republic of Kazakhstan
Almaty 050020 Ospanov str., 401/2

Tel. +7 727 3000 100
Fax +7 727 3000 111


ROYAL TULIP
LUXURY HOTELS
ALMATY

www.goldentulip.com
www.royaltulipalmaty.com
www.grandballroom.kz



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,

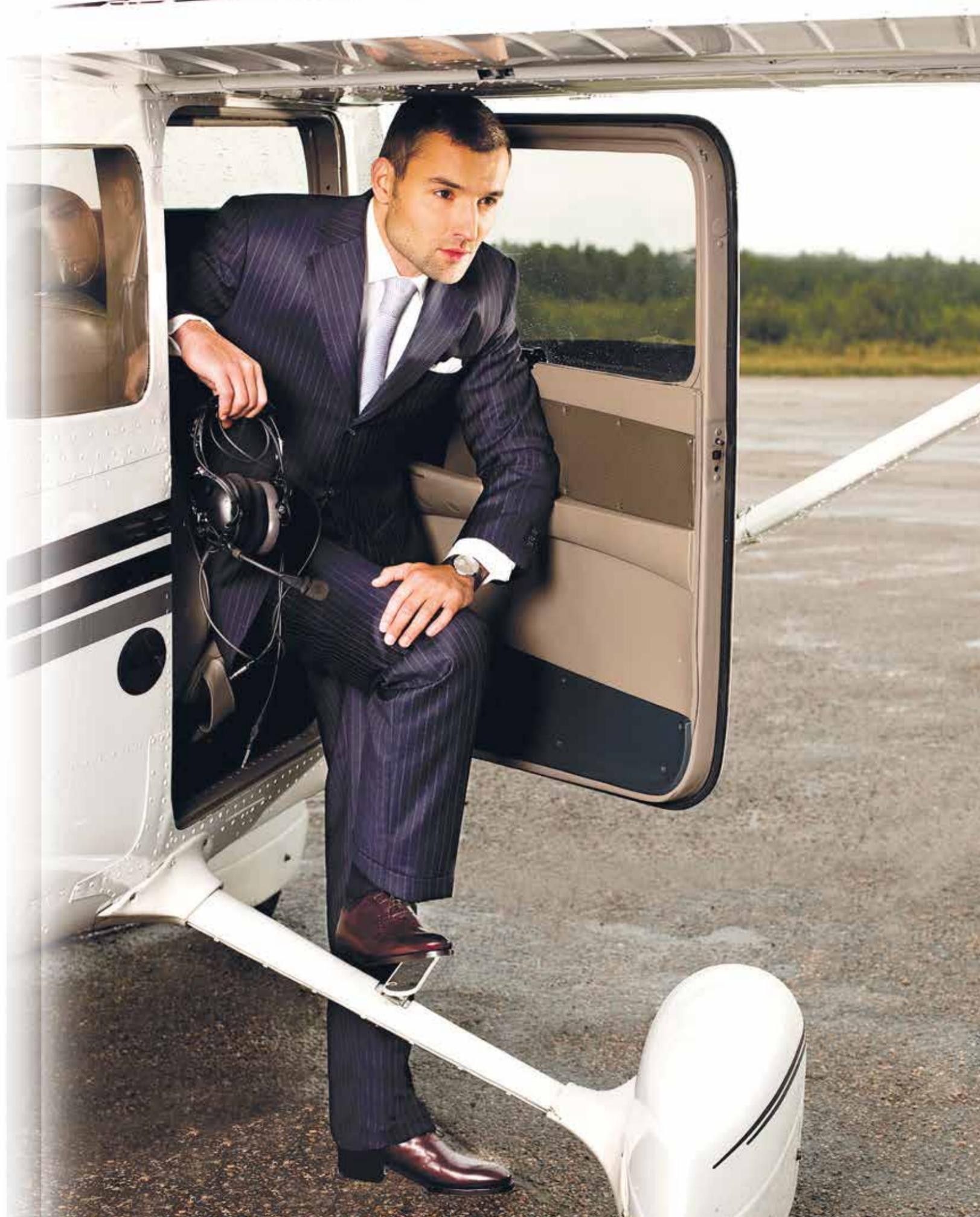
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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. Азаттык, 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
«KazService Institute» ЖШС

БАС РЕДАКТОР
ДӘУІРЖАН АУҒАМБАЙ

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС

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

М. Мырзағалиев
Қазақстан Республикасы энергетика вице-министры

Д. Ауғамбай
«PSA» ЖШС Бас директорының кеңесшісі

Р. Жақсылықов
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Құдайберген
KAZSERVICE одағының төрағасы

А. Тоқаев
«Қазақ мұнай және газ институты» АҚ Бас директорының орынбасары

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
Н. Саринова

Журнал 01.08.2016
Қазақстан Республикасы ақпарат және коммуникация министрлігінде қайта тіркелген.
Тіркеу куәлігі №16090-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, 2016

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ТОО «KazService Institute»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ДАУРЖАН 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
Советник Генерального директора ТОО «PSA»

Р. Жақсылықов
Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген
Председатель Союза KAZSERVICE

А. Тоқаев
Заместитель Генерального директора АО «Казахский институт нефти и газа»

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
Н. Саринова

Журнал перерегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о регистрации №16090-Ж от 01.08.2016

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, 2016

FOUNDER AND PUBLISHER
KazService Institute, LLP

EDITOR-IN-CHIEF
DAURZHAN AUGAMBAY

EDITORIAL BOARD

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

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

D. Augambay
Advisor to General Director of PSA, LLP

R. Zhaksylykov
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen
Chairman of KAZSERVICE Association

A. Tukayev
Deputy General Director of Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC

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

DESIGN, LAYOUT
N. Sarinova

The Magazine is re-registered in the Ministry of Information and Communications of the Republic of Kazakhstan.
Registration certificate №16090-Ж as of 01.08.2016

Address of the editorial office:
010000, 3/1, Sauran street, VP-10, Sarimat 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, 2016

Global Oil&Gas

10-я Юбилейная Мангистауская региональная выставка
“Нефть, Газ и Инфраструктура”

8-10 ноября 2016

гостиница Grand Nur Plaza and Convention Center
Ақтау, Казахстан

подробная информация:
www.moge.kz



ИЮЛЬ – СЕНТЯБРЬ 2016

НОВОСТИ

- 14 СОВЕЩАНИЕ С УЧАСТИЕМ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА РК
- 18 ПАРТНЕРСТВО МЕЖДУ ТОО «PSA» И SPE
- 20 РАСШИРЕННОЕ ЗАСЕДАНИЕ ПРЕЗИДИУМА СОЮЗА
- 24 PWC: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ТРАНСФЕРНОМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ
- 25 ФОРУМ «WESTKAZINVEST-2016»: БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН



39

США

- 26 К. УМАРОВ, ПОСОЛ РК В США: ЗА ЭТИ ГОДЫ СДЕЛАНО НЕ МАЛО
- 34 ДЖ. КРОЛ, ПОСОЛ США В РК: 25 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА
- 42 Л. ОСТРОВСКИ, ВАКЕР HUGHES: ВЕК ЖИВИ – ВЕК УЧИТЬСЯ
- 52 Р. ХЭЙ, HALLIBURTON: СОТРУДНИЧЕСТВО ДЛИНОЙ ДЛИНОЙ В ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА



68

ЛИЦА

- 60 Е. ХАИРОВ: СЭЗ ВО БЛАГО СТРАНЫ
- 64 Б. АҚЧУЛАКОВ: НЕ ОСТАНАВЛИВАЯСЬ НА ДОСТИГНУТОМ
- 68 Б. ЖАРДЭН: О ПЕРЕЗАПУСКЕ КАШАГАНА
- 78 Р. ГАЙСИН: ЭКСПЕРТИЗА 360*

КОМПАНИИ

- 84 ЕРСАЙ: ЦЕННЫЙ ОПЫТ
- 92 АСАР: В ЕДИНСТВЕ - СИЛА
- 94 АСГ: ФОКУС НА УСПЕХ



85

ПБР

- 108 ПБР: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ
- 112 ДОЛГОЖДАННЫЙ СТАРТ ПБР
- 114 Р.БРЭННЕН: БУДУЩЕЕ НАСЛЕДИЕ ОТРАСЛИ



116

АНАЛИТИКА

- 122 А. ТУКАЕВ: ВЫШЕ ЗНАМЯ НЕФТЯНОГО СООБЩЕСТВА
- 126 Д. САДВАКАСОВ: НОВЫЕ ЦЕНЫ – НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

EVENTS

- 130 SPE: И СНОВА В КАЗАХСТАНЕ
- 134 В ФОКУСЕ: НЕФТЕХИМИЯ И НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА

ПРЕВОСХОДСТВО В ПРОИЗВОДСТВЕ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Caspian Offshore & Marine Construction – это многофункциональная промышленная база, стратегически расположенная в СЭЗ "Морпорт Актау" и предлагающая комплексные решения в области нефтегазового и морского строительства.

НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

Проектирование, Инжиниринг, Снабжение, Строительство, Пуско-наладка и Ввод в Эксплуатацию

- Прибрежных и морских технологических модулей
- Предварительно-собранных блоков и трубных эстакад
- Морских судов и барж
- Буровых установок и платформ для добычи нефти
- Резервуаров для хранения под атмосферным и низким давлением
- Резервуаров высокого давления
- Морских/не-морских сооружений
- Ремонт, переоснащение и конверсия плавучих платформ и кораблей

Услуги для поддержки морских операций

- Логистическая база с транзитным проживанием

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

- Крытые цеха общей площадью 20,000 м²
- Интегрированная линия производства панелей, станки с ЧПУ для плазменной резки стали, автоматизированный сварочный станок с подвижным порталом
- Полностью оборудованные цеха для работы с экзотическими трубами
- Цеха пескоструйной обработки и покраски
- Тяжелые краны грузоподъемностью до 600 тонн
- Транспортёры грузоподъемностью до 640 тонн
- Широкий спектр оборудования для обработки материалов и другой стационарной и мобильной техники
- Хорошо защищенная водная зона с легким доступом к морским путям



45
ГЕКТАРОВ
площади

488
МЕТРОВЫЙ
причал для разгрузки,
стоянки и дооснащения

220
МЕТРОВАЯ
спусковая дорожка для
спуска широкого спектра
судов и конструкций



ISO 9001=ISO 14001
OHSAS 18001

АНУАР АМАНОВ



НАЗНАЧЕН РЕГИОНАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ
ОЮЛ «СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА»

Окончил Стамбульский технический университет по специальности «Petroleum and Natural Gas Engineer». В период с июня 2005 года по июнь 2009 года проработал в компании «Шлюмберже» на различных локациях в странах Западной и Северной Африки (Камерун, Габон, Ангола, Конго, Кот Д-Ивуар, Ливия и.т.д.). Он прошел путь от младшего до старшего полевого инженера по испытанию скважин и перфорационным работам. Работал на различных позициях в АО НК «КазМунайГаз» и ТОО «КазРосГаз» в Блоке по проекту разведки нефтегазоконденсатного месторождения «Имашевское». В мае 2016 года приступил к обязанностям коммерческого директора в ТОО «Казахстан Каспиан Оффшор Индастриз».

ЖЕНИС КАСЫМБЕК



НАЗНАЧЕН МИНИСТРОМ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ
И РАЗВИТИЮ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Окончил Казахскую государственную архитектурно-строительную академию (КазГАСА) по специальности «архитектор-дизайнер». Позднее закончил Евразийский государственный университет им. Л. Гумилева по специальности «Государственное и местное управление». Является кандидатом экономических наук. Начинал свою трудовую деятельность в качестве стажера-исследователя в КазГАСА, позднее занимая различные должности в ОАО «Темирбанк». В 1998 году был назначен начальником отдела Комитета по антимонопольной политике Республики Казахстан. В 2000 году назначен Директором департамента водного транспорта Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан. В 2004 году назначен Директором РГП «Актауский международный морской торговый порт».

С 2014 по 2016 годы являлся Первым заместителем Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан. С июня текущего года назначен Министром по инвестициям и развитию Республики Казахстан.

ТОНИ ТОРНБУЛ



ACCESS AND COATING GROUP

Назначен на должность операционного директора. Он родился и вырос в г. Ньюкасл, промышленном центре Великобритании. Начал свою карьеру в нефтегазовой отрасли в 1982 году в качестве инженера по изоляции. Последние 15 лет занимал руководящие должности в таких крупных нефтесервисных компаниях, как «RBG», «STORK» и «Prezioso». 10 лет из вышеуказанного периода он проработал в Азербайджане на проектах ВР: Азери, Ширак, Гунешли. Также работал на проектах в Западной Африке и Ираке. Большой профессиональный опыт Тони и его хорошее понимание рынка каспийского региона, помогут компании «ACG» в органическом развитии и укреплении позиций на рынке.

**VI Ежегодная конференция
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2017:
Нефтегазовое строительство и инжиниринг»**

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Проект будущего расширения месторождения «Тенгиз», ТШО
- Проект расширения Карачаганакского месторождения, КПО Б.В.
- Процесс закупок для месторождения «Кашаган», НКОК

**VI Annual
KAZNEFTEGAZSERVICE – 2017 Conference:
Oilfield Construction & Engineering**

POTENTIAL TOPICS FOR DISCUSSION:

- Future Growth Project of Tengiz field, TCO
- Karachaganak Expansion Project, KPO B.V.
- Procurement Process for Kashagan Field, NCOC



**17 МАРТА
MARCH 17 / 2017**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
GENERAL PARTNER**



Renaissance Hotel Atyrau

**Участие для членов Союза
нефтесервисных компаний Казахстана – бесплатное
The participation for members of Association of oil service companies
of Kazakhstan is free of charge**

Тел. / Tel.: +7 (7172) 66 56 34
E-mail: conference@kazservice.kz
www.kazneftegazservice.com



ДАУРЖАН АУЛЫМБАЙ

Осень продолжила тренд активности, начатый еще летом. Предыдущие два месяца были достаточно плодотворными и богатыми на всевозможные мероприятия и новости. Отдыхая после работы, люди забывали о проблемах, имеющихся в отрасли, отслеживая футбольные матчи в рамках Чемпионата Европы и радуясь ярким достижениям наших спортсменов, участвовавших на Олимпийских играх в Рио-де-Жанейро.

Что касается новостей в отрасли, то объявление о запуске Проекта будущего расширения ТШО, о котором не говорили разве что ленивые, стало воистину долгожданным. В этом номере Вы сможете подробнее узнать о требованиях оператора к местным компаниям, желающих участвовать в ПБР, и о рекомендациях американских сервисных компаний, которые работают в Казахстане более 20 лет. Об этом проекте рассказывал

Тэд Этчисон, Генеральный директор ТШО, участвуя на совещании с Премьер-министром Казахстана, который проводился в г. Атырау.

25-летие Независимости Республики Казахстан совпало с аналогичным юбилеем, который будут отмечать казахстанско-американские отношения, о которых рассказывают Послы, работающие в США и Казахстане.

Эта осень будет интересной и насыщенной в плане событий в нефтегазовой отрасли и в спорте, свидетелями которых мы с Вами станем уже в самое ближайшее время. Надеюсь, что сборная Казахстана по футболу также успешно выступит на Чемпионате мира, как она выступила на Чемпионате Европы ранее в этом году. Таких же успехов мы ожидаем от ФК «Астана», который продолжает своё выступление в Лиге Европы.

Жеңісті күндерде кездескеніңіз!



**СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE)
ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ
ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ПОРЯДКА
120 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, имеющихся в отрасли

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



СОВЕЩАНИЕ ПО ПРОБЛЕМАМ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЕСЕРВИСА

8 августа 2016 года в г. Атырау состоялось совещание по проблемным вопросам и перспективам развития отечественного нефтесервиса в рамках рабочего визита К.Масимова, Премьер-министра Казахстана, в западный регион Казахстана. В работе совещания приняли участие члены Правительства Республики Казахстан, местные исполнительные органы нефтедобывающих регионов, национальные компании, операторы крупнейших месторождений, местные нефтесервисные компании и ведущие нефтесервисные компании Казахстана



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В своем докладе К.Бозумбаев, Министр энергетики РК, отметил, что по итогам 2015 года на нефтесервисные услуги было потрачено 1,3 трлн. тенге, снижение объемов работ составило, в среднем, 20-30%, а наибольшее снижение отмечается в области бурения, геофизики и строительства. Министр подчеркнул, что основная доля закупок нефтесервисных услуг в размере 72% приходится на трех основных недропользователей – «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани».



К. БОЗУМБАЕВ

При этом, на долю казахстанских нефтесервисных компаний приходится порядка 50% доли объемов.

Министр озвучил работу, проводимую его ведомством по развитию местного содержания

в Проекте будущего расширения на месторождении «Тенгиз», бюджет которого составляет 37 млрд. долларов США. В частности, к ней относятся создание СП/консорциумов по нефтесервису, размещение пробных заказов на отечественных предприятиях и организация сервисного обслуживания. Министр сообщил о попытках подписания крупных строительных контрактов по ПБР вне Казахстана, в г. Фарнборо, (Великобритания), заявив, что впрямь контракты будут заключаться в Казахстане. Также было отмечено о необходимости дальнейшего усиления роли Правительства Казахстана в тендерной стратегии ТШО.

В своем выступлении министр отметил частые нарекания в адрес закупок нефтегазовых компаний с китайским участием, и что Министерство впрямь будет учитывать такие нарушения при продлении контрактов на недропользование.

В заключение, Канат Бозумбаев поднял социальные вопросы, имеющиеся в нефтегазовой отрасли. Министр сообщил, что за 2015-2016 годы было высвобождено более 2 500 человек, из которых более 8 000 человек работали в режиме неполного рабочего времени или были отправлены в отпуск без сохранения заработной платы. Министр предложил создать межведомственную комиссию под председательством Министерства здравоохранения и социального развития РК с участием акиматов, уполномоченных министерств, операторов для перевода высвобождаемых работников нефтегазовой отрасли на крупные проекты, реализуемые на территории Казахстана.

РЕКОМЕНДАЦИИ ОТ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ

Союза нефтесервисных компаний Казахстана, поднял вопросы, ограничивающие развитие отечественной нефтесервисной индустрии:

■ Несмотря на конкурентную среду в нефтесервисном секторе, ежегодно недропользователи в составе АО «НК «КазМунайГаз» заключают договоры со своими дочерними и аффилированными компаниями (группа компаний «Актаунфтесервис», КРУЗ, Жондеу, Бургылау, и пр.), тем самым, ограничивая возможности других казахстанских нефтесервисных компаний работать на подряде у национальной нефтяной компании.

KazService предложил ускорить приватизацию непрофильных компаний по группе КМГ.

■ Действующие правила закупок позволяют недропользователям устанавливать преграды



В целях вовлечения казахстанского бизнеса в участии крупных проектов KazService предложил привлекать Консорциумы и совместные предприятия на крупные строительные контракты

на пути развития конкурентного рынка. К ним относятся установление сжатых сроков поставок, завышение технических требований и установление длительных сроков оплаты, достигающих порой 24 месяцев с момента подписания актов выполненных работ.

KazService предложил усилить контроль мониторинга закупок недропользователей путем внесения конкретных изменений в правила закупок.

■ Строительные тендеры, разыгрываемые в рамках ПБР, являются большими по бюджету, что ограничивает участие казахстанского бизнеса посредством нехватки оборотных средств у отечественных компаний и отсутствия возможности обеспечивать тендерные гарантии.

В целях вовлечения казахстанского бизнеса в участии крупных проектов KazService предложил привлекать Консорциумы и совместные предприятия на крупные строительные контракты.

СОЗДАННЫЕ КОНСОРЦИУМЫ

Премьер-министру было представлено три крупных консорциума, вновь созданных между зарубежными и казахстанскими компаниями.

АСАР: Под руководством крупной подрядной организации «GATE» десять казахстанских компаний объединили усилия для выполнения сложных работ на ПБР. Каждая казахстанская компания специализируется на определенной сфере. АСАР объединяет 4 000 рабочих мест, с возможностью мобилизации до 20 000 работников.

Консорциум Ренессанс/АТК: Компания «Ренессанс» имеет успешный опыт строительства многомиллиардных нефтехимических проектов в России, Туркменистане, передавая свой опыт казахстанской строительной компании «АТК».

САБИГ: Является крупнейшей строительной компанией, в рамках которой «BI Group» совместно с греческой компанией «Архиродон», объединяют усилия для выполнения работ в нефтегазовой отрасли.



Т. ЭТЧИСОН

СТАРТ ПРОЕКТА БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТЕНГИЗА

Тэд Этчисон, Генеральный директор «Тенгизшевройл», поделился последними событиями, которые происходят на проекте ПБР-ПУУД.

Со слов Этчисона, завершены фаза эскизного проектирования ПБР-ПУУД и около 52% объёма работ по детальному проектированию. В настоящее время ведутся работы по закупке оборудования и материалов с длительными сроками поставки и раннему этапу строительства основных объектов инфраструктуры проекта на Тенгизе.

В пиковый период строительства на проекте будет создано порядка 20 000 новых рабочих мест. На сегодняшний день предварительный отбор прошли более 1 500 казахстанских компаний.

«В процессе проведения тендеров открываются новые возможности, и мы призываем местные компании принять в них участие, уделяя основное внимание технике безопасности, качеству товаров и услуг и конкурентоспособности ценовых предложений.

ТШО готов оказать поддержку местным компаниям, конкурирующим на рынке как самостоятельно, так и в составе совместных предприятий, созданных между местными и международными предприятиями», – заверил Этчисон.

ОПЫТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ
Кэмбел Кир, Директор департамента по энергетике в Министерстве международной торговли Великобритании, поделился интересными цифрами в нефтегазовой отрасли.



К. КИР

Мы призываем местные компании принять участие в наших проектах, уделяя основное внимание технике безопасности, качеству ТРУ и конкурентоспособности ценовых предложений

«Несмотря на ожидаемое падение объёма глобальных инвестиций в сектор с более чем 600 млрд. долларов США в 2013 году до менее 370 млрд. долларов США в 2016 году (снижение более чем на 35%), имеются большие возможности в рамках цепи поставок нефтегазовой отрасли для обеспечения новых инвестиций и рабочих мест. Можно отметить следующее о текущей фазе низких цен на нефть: кумулятивный объём затрат на услуги, оборудование и материалы

за период с 2016 по 2020 годы ожидается на уровне 2 700 млрд. долларов США. Ежегодные затраты в размере около 540 млрд. долларов США в год делают нефтегазовый сектор одним из пяти наиболее капиталоемких отраслей в мире.

Более 390 млрд. долларов США (около 70% затрат) в течение следующих пяти лет будет направлено на поддержку и увеличение уровня добычи на существующих месторождениях. Казахстан имеет хорошие перспективы для привлечения инвестиций на такие месторождения с ресурсами мирового класса, как «Тенгиз», «Карачаганак» и «Кашаган». Нефтегазовая отрасль во всем мире пользуется вкладом в инновации и изобретения со стороны МСБ. В Великобритании такие компании только в нефтегазовом секторе генерируют выручку более 8 млрд. долларов США в год и обеспечивают рабочие места для 150 000 человек», – заверил Кир.

Как сообщил Кир, его департамент принял приглашение ТОО «PSA» создать Рабочую группу по созданию новых СП между казахстанскими и британскими предприятиями. Разработанная трехлетняя программа, которая предусматривает привлечение МСБ Великобритании к сотрудничеству с компаниями РК, а также использование Казахстана как регионального хаба для поддержки и обслуживания и других нефтегазовых регионов Каспия, по аналогии с шотландским Абердином.

Также в рамках совещания Павел Беклемишев, Заместитель Председателя Комитета по машиностроению и металлообработке НПП, поднял вопрос о существенном барьере, который делает казахстанские предприятия не конкурентными в ценовой политике. Это объясняется тем, что некоторые крупные операторы



(ТШО, НКК) и их подрядчики освобождены от уплаты импортных пошлин и НДС на ввозимое оборудование и комплектующие. Премьер-министр сообщил, что по данному вопросу уже дано соответствующее поручение Министерству национальной экономики Республики Казахстан.

Подводя итоги совещания, Премьер-министр Казахстана заявил о необходимости создания

двух рабочих групп. Первый блок вопросов будет связан с высвобождением рабочих мест и занятостью в нефтегазовой отрасли.

Второй вопрос касается вовлечения отечественных нефтесервисных компаний в ПБР. Премьер-министр поручил создать и возглавить вторую группу министру энергетики Казахстана. При этом, К.Масимов уточнил, что в эту группу необходимо вовлечь Национальную палату предпринимателей «Атамекен», Союз нефтесервисных компаний Казахстана, отечественные компании, а также актуализировать ту работу, которая велась в данном направлении последние два года. Было поручено провести отдельные заседания Правительства, посвященные темам занятости и вовлечения отечественных нефтесервисных компаний в крупные нефтегазовые проекты, в октябре 2016 года.



К. МАСИМОВ

«Один раз в год мы обсуждаем эти вопросы. Качество обсуждения каждый раз становится выше. Я думаю, что мы так, шаг за шагом, должны подойти к решению этих вопросов, с учетом всех высказанных пожеланий и предложений. Договорились? Спасибо!» – завершил совещание К. Масимов.



А. МЫРЗАХМЕТОВ



Society of Petroleum Engineers



ТОО «PSA» СТАЛО ПАРТНЕРОМ КАСПИЙСКОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ И ВЫСТАВКИ SPE

ТОО «PSA», осуществляющее функции Полномочного органа по Соглашению о разделе продукции по Северному Каспию и Окончательному соглашению о разделе продукции Карачаганакского месторождения в Казахстане, поддержит проведение Каспийской технической конференции и выставки SPE, которая будет проводиться в г. Астана с 1 по 3 ноября 2016 года

ТОО «PSA» выступит партнером мероприятия наряду с Министерством энергетики Республики Казахстан и Ассоциацией «KAZENERGY». Принимающей стороной в этом году выступит АО «НК «КазМунайГаз».

Кенжебек Ибрашев, Генеральный директор «PSA», выступит с речью на церемонии открытия конференции SPE. На этой конференции посетители смогут не только услышать доклады местных, региональных и международных экспертов на тему поддержания и стимулирования технологического прогресса и развития в регионе, но и пообщаться с коллегами по отрасли.

Ожидается, что более 350 профессионалов нефтегазовой отрасли, включая представителей правительства, международных и национальных нефтегазовых компаний, сервисных компаний, вузов, НПО и других компаний примут участие в конференции.

Общество инженеров нефтегазовой промышленности (SPE) продолжает сотрудничество с отраслевыми ассоциациями нефтегазовой отрасли. В настоящий момент SPE поддерживается Обществом геофизиков-разведчиков (SEG). SPE также оказывают

поддержку местные сервисные компании и поставщики, в лице Союза нефтесервисных компаний Казахстана «KAZSERVICE», а также научное сообщество в лице казахстанской Ассоциации нефтяных геологов (APGK). Более подробная информация о Каспийской технической конференции и выставке SPE находится на: www.spe.org/events

ОБ ОБЩЕСТВЕ ИНЖЕНЕРОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (SPE)

Общество инженеров нефтегазовой промышленности (SPE) – некоммерческая профессиональная ассоциация, члены которой работают в сфере разработки и добычи энергетических ресурсов. SPE объединяет более чем 168 000 членов общества из 144 стран мира. SPE является признанным источником технической информации в области разведки и добычи нефти и газа и предоставляет свои услуги через публикации, конференции, технические семинары, форумы и вебсайт: www.spe.org.

KS



INTERTEACH
Kazakhstan • Central Asia • Germany

Combining international experience with local wisdom

Medical insurance

Medical assistance

Mobile clinics

Own clinics

Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Turkmenistan

Head Office
Republic of Kazakhstan
Almaty, 050059, 269, Furmanov St.,
Tel. +7 727 3 200-206 (205)
e-mail: interteach@interteach.kz
www.interteach.kz

QUALITY STANDARDS:



AWARDS:





РАСШИРЕННОЕ ЗАСЕДАНИЕ ПРЕЗИДИУМА СОЮЗА

27 июня 2016 года состоялось расширенное заседание Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана с участием Каната Бозумбаева, Министра энергетики Республики Казахстан

В заседании приняли участие представители государственных органов, акиматов областей, в которых сосредоточена нефтегазовая отрасль, АО «НК «КазМунайГаз», ТОО «PSA», Ассоциации «KAZENERGY», а также операторы крупнейших месторождений (ТШО, КПО, НКОК) и отечественные нефтесервисные компании, являющиеся членами Союза.

Заседание было посвящено проблемным вопросам нефтесервисной отрасли. С докладом об итогах 2015 года и текущей ситуации на отечественном нефтесервисном рынке выступил Нурлан Жумагулов, Генеральный

директор Союза. В своем докладе он привел данные по ключевым сегментам нефтесервиса за 2014 и 2015 годы. Министру была представлена карта планируемого высвобождения рабочих мест по регионам.

В своем докладе Н. Жумагулов сообщил, что на долю казахстанских буровых компаний приходится 56% выполняемых буровых работ. При этом, в 2015 году наблюдалось снижение объемов бурения в 2015 году, что в денежном выражении составило 41%.

Безусловно, снижение цен на нефть сыграло немалую роль в данных показателях. Помимо этого, имеется ряд других проблем,

поднятых участниками заседания. Например, недобросовестная конкуренция со стороны недропользователей с китайским участием до сих пор остается нерешенной проблемой. Такие недропользователи, в большинстве случаев, привлекают на буровые работы аффилированные компании. Только в Актюбинской области 95% буровых работ выполняется китайскими буровыми компаниями. Из-за невозможности получения объемов в своем родном регионе некоторым отечественным компаниям приходится бурить водозаборные скважины в других областях Казахстана. Китайские недропользователи создают барьеры для казахстанских буровых компаний на этапе допуска к тендерам. Тендерная документация является очень громоздкой и сложной, достигая порой 400 листов. В документации имеется немало бюрократических препон и «специальных» условий. К примеру, в конкурсной документации прописывается обязательное наличие буровых установок китайского производства 2009 года выпуска, тогда как претендент обладает станком 2006 года.



Еще одной немаловажной проблемой является оплата труда казахстанских нефтесервисных компаний. Выплаты могут длиться до 18 месяцев после завершения работ по бурению, что создает колоссальные неудобства для отечественных компаний. Условия сотрудничества требуют кардинальных перемен, чтобы поднять с колен представителей казахстанского нефтесервиса.

Представитель Союза озвучил, что по строительным работам в 2015 году объемы выросли на 71%. Однако, большая часть увеличения связана с заменой труб на Кашаганском проекте и предварительными работами ПБР – на Тенгизском. Только на долю замены труб приходится 46% объема по данному сегменту. Другими словами, если не учитывать эти работы, то можно констатировать о значительном сужении рынка нефтегазового строительства.

С целью максимального вовлечения казахстанского бизнеса с помощью Союза были созданы СП / Консорциумы между казахстанскими и иностранными подрядными компаниями.

Недобросовестная конкуренция со стороны недропользователей с китайским участием до сих пор остается нерешенной проблемой

Только такая форма взаимодействия может помочь казахстанским компаниям получить знание и опыт, необходимые для реализации сложных и крупных проектов.

Подобные СП и консорциумы было предложено создавать в части проектных и инженеринговых работ. Сейчас на долю отечественных компаний приходится всего 13% объема рынка по проектированию на основе прямого подряда. Безусловно, это связано с отсут-

ствием у казахстанских компаний опыта в сложных видах работ (EPC, EPCM). Если не предпринимать никаких действий, то данному опыту будет неоткуда брать.

К числу других, не маловажных проблем, затронутых в ходе заседания можно отнести наличие в контрактах на недропользование преференций (импортные пошлины и НДС) у операторов и их подрядчиков. Данный факт ставит отечественных поставщиков в заведомо проигрышное положение, создавая неравные условия во время присуждения тендеров.

Продолжая заседание, представители отечественного нефтесервисного рынка обратились к Министру энергетики с проблемой отсутствия программ по льготному кредитованию отечественного нефтесервиса. Данная мера помогла бы решить проблемы, связанные с пополнением оборотных средств, получением тендерных гарантий, закупом технологий и оборудования. В нынешних условиях отечественные компании как никогда нуждаются в финансовой поддержке со стороны государства, особенно



КОМПАНИЯ «GEO ENERGY GROUP» ПОДПИСЫВАЕТ ПИСЬМО О НАМЕРЕНИИ ПОСТАВОК ПЕРВОЙ ДОННОЙ СЕЙСМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

10 июня 2016 года в г. Атырау казахстанская компания «GEO ENERGY GROUP», специализирующаяся на проведении сейсмических работ на суше и на море, объявила о первом коммерческом соглашении о поставке оборудования компании «Venator».

Данное оборудование являет собой передовую систему донной сейсморазведки, основанной на донных станциях (нодах), производства норвежской компании «inApril AS», которая специализируется на морских технологиях. Примерная стоимость поставки составит 25-30 млн. долларов США.

на фоне грядущих крупных проектов расширений. Такая поддержка может мгновенно окупиться и дать импульс для развития отечественного нефтесервиса.

ПОРУЧЕНИЯ МИНИСТРА

Подводя итоги заседания, Министр энергетики дал ряд поручений по каждой из озвученных проблем. В частности, Департаменту недропользования Министерства было поручено организовать совещание с недропользователями Актюбинской области по вопросам привлечения казахстанских компаний на закупки, а также проработать с Министерством национальной экономики РК предложения по мерам государственной поддержки отечественного нефтесервиса, включая вопросы по высвобождению поставщиков от импортных пошлин и НДС на импортируемое оборудование.

Акматам областей было поручено провести совещание с недропользователями, имеющими дебиторскую задолженность перед поставщиками.

АО «НК «КазМунайГаз» и ТОО «Тенгизшевройл» было поручено проработать вопрос привлечения отечественных компаний на крупные подрядные работы в рамках Проекта будущего расширения месторождения «Тенгиз» в формате СП/Консорциумов, созданных с зарубежными компаниями. Также было поручено проработать вопрос проведения тендеров по малым и средним строительным подрядам среди казахстанских компаний, а также поднять вопрос включения вновь созданных трех консорциумов в список потенциальных участников по строительным подрядам ПБР. Помимо этого, было поручено продолжить работу Экспертной группы ПБР на регулярной основе (в год 2 раза).

Департаменту развития нефтяной промышленности было поручено инициировать вопрос по созданию межведомственной комиссии с участием представителей акиматов, уполномоченных министерств, операторов для перевода высвобождаемых

**КМГ и ТШО
было поручено
проработать вопрос
привлечения
отечественных
компаний
на крупные
подрядные работы
в рамках ПБР**

работников нефтегазовой отрасли на крупные инвестиционные проекты.

Важно отметить, что за короткий срок пребывания на посту министра Канат Бозумбаев провел три встречи с представителями нефтесервисного рынка, что стало положительным аспектом в развитии отечественной нефтесервисной индустрии. **KS**

Этой осенью начнется сотрудничество с испытательного проекта в Каспийском море. Компания «GEO ENERGY GROUP» планирует использование данной системы в предстоящих крупных проектах с требованиями донных технологий (OBS).

Видар Ховланд, Генеральный директор компании «inApril»: «Мы приветствуем этот большой шаг по выходу системы «Venator» на рынок. Это означает зарождение нового поколения независимых доступных технологий донных систем (OBS). Нефтяные компании и подрядчики долго отмечали достоинства высококачественных данных, возможных при использовании донных сейсмических технологий, но ранее сталкивались с огромными затратами на приобретение существующих кабельных систем, а также систем донных станций».

«Venator» является полноценному передовой технологией. Она обеспечивает безопасную, высоко автоматизированную и быструю сейсмосьемку.

Эта технология доступна по значительно более низкой цене, чем существующие системы. Поэтому эту систему давно все ожидали. «Venator» – это система донных станций на тросах, которая поддерживает раскладку и управление более чем 10 000 сейсмических нодами с одного судна. Она также демонстрирует беспрецедентный уровень эффективности и автоматизации без вовлечения персонала».

Владимир Тельбухов, Генеральный директор ТОО «GEO ENERGY GROUP» (ГЕО ЭНЕРДЖИ ГРУПП): «Мы рады стать «первопроходцами» в использовании технологии inApril. Очевидные преимущества системы «Venator» по стоимости, эффективности и безопасности будут оказывать большую помощь в развитии спектра услуг нашей компании по сейсморазведке донными технологиями и достижении лидирующей позиции на рынке. Хотелось бы отметить, что, согласно подписанному Письму о намерениях, наша компания будет

владеть эксклюзивным правом на применение данной системы на территории СНГ».

О КОМПАНИИ

■ Компания ТОО «GEO ENERGY GROUP» образована в 2005 году. На настоящий день является одной из передовых компаний в сфере геолого-геофизических работ в Казахстане. Она специализируется как на наземных, так и на морских работах, имея 10-летний опыт оказания комплексных услуг по выполнению геологоразведочных работ на суше и на море, включая переходную транзитную зону и мелководье (полевые работы/ геофизическая съемка, обработка данных, интерпретация). В 2015 году компания приобрела 100% долю в ведущей российской морской сейсмической компании «ПГС-Хазар». В результате, она увеличила свою мощностю, усилила техническую базу, расширив возможности своей деятельности. **KS**

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ТРАНСФЕРНОМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

9 сентября 2016 года в г. Астана прошла первая неформальная встреча экспертов налогового и юридического департамента компании «PwC» с журналистами казахстанских деловых изданий.

В формате пресс-завтрака участники обсудили актуальные вопросы трансфертного ценообразования и возврата НДС для налогоплательщиков-экспортеров



Как показала практика специальной группы PwC по налоговым спорам, проблемы возврата НДС и проверки по трансфертному ценообразованию, являются основными болезненными точками для экспортеров.

Споры по вопросу возврата НДС являются одной из острых проблем, поскольку при текущем механизме возврата, утвержденном государством, налогоплательщиков обязывают не только отчитываться и платить, но и отслеживать деятельность своих поставщиков в течение последних пяти лет. Другими словами, налогоплательщик обязан следить за тем, чтобы его поставщики не обанкротились, не ликвидировались, и сдавали отчетность вовремя и в полном объеме. Причем данное отслеживание касается не только непосредственных поставщиков, но и поставщиков вплоть до десятого уровня по любому виду товаров, работ и услуг – от скрепки до промышленного оборудования. И если, несмотря на все трудности, все-таки уда-

лось получить возврат НДС, то государство, в лице налогового органа, оставляет за собой право пересмотреть в течении пяти лет обоснованность ранее возвращенной суммы.

С одной стороны, данный механизм призван защитить бюджет от недобросовестных налогоплательщиков, но фактически сводит на нет возможность возврата НДС. Решением данной проблемы может стать существенная корректировка правил системы управления рисками в текущей редакции, а также четкое разъяснение правил, поскольку сейчас они могут быть истолкованы двояко.

Следующей темой для обсуждения стали налоговые проверки нефтегазовых компаний по трансфертному ценообразованию. Ввиду неоднозначности законодательства данный вопрос является наиболее болезненным для многих нефтяных компаний, так как в результате налоговых проверок в 2011-2014 гг. им были доначислены значительные суммы налоговых обязательств.

После успешного обжалования большей части доначислений в суде некоторыми налогоплательщиками, налоговые органы совместно с бизнес-сообществом инициировали разработку правил ценообразования для экспортных сделок по реализации сырой нефти для налоговых целей для обеспечения четкости правил налогообложения для инвесторов-экспортеров. Компания «PwC» рекомендует нефтегазовым компаниям проверить методологию ценообразования в экспортных сделках по реализации сырой нефти на соответствие с данными правилами для оценки потенциальных налоговых рисков или оптимизации. Кроме того, компаниям также рекомендуется подготовиться к потенциальным налоговым спорам по трансфертному ценообразованию по финансовым сделкам.

Ввиду текущей экономической ситуации и внешних факторов, вопросы налогообложения и права особо актуальны. Подобные мероприятия планируется проводить на регулярной основе. **KS**

БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН

8 сентября 2016 года в г. Уральск состоялся III международный инвестиционный форум «WESTKAZINVEST-2016». По итогам форума было подписано тринадцать меморандумов, соглашений и договоров на общую сумму порядка 13 млрд. тенге.

На форуме приняли участие руководители крупных компаний, холдингов, представители дипломатических миссий, финансовых корпораций, институтов развития, инвесторы, ученые и общественные деятели из Великобритании, Финляндии, России, Ирана, Италии, Испании и Чехии, а также ряда регионов Казахстана. На форуме были презентованы инвестиционные возможности Западно-Казахстанской области, и обсуждались вопросы расширения взаимовыгодного сотрудничества в таких отраслях, как энергетика, машиностроение, инфраструктура и сельское хозяйство.

Приветствуя гостей форума, Игорь Стеков, Заместитель акима Западно-Казахстанской области, отметил, что, учитывая ресурсный потенциал области в целях дальнейшего развития конкурентоспособности региона, местная исполнительная власть намерена сосредоточить усилия на развитии машиностроительной, агропромышленной, строительной отраслей, а также малого и среднего бизнеса, туризма и транспортно-логистической системы.

Консорциум «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО) является одним из крупнейших инвесторов не только по региону, но и по всей республике. КПО является одним из первых предприятий в Казахстане, успешно внедривших программу развития местного содержания.

«На сегодняшний день компаниями-партнерами по КПО было инвестировано около 21,4 млрд. долларов США



в освоение Карачаганака, – отметил Ренато Мароли, Генеральный директор консорциума. – КПО рассматривает обязательства в сфере развития местного потенциала как неотъемлемую часть своей деятельности. Компания способствует развитию местных поставщиков товаров и услуг, реализуя целый ряд проектов в поддержку казахстанского производства. Эти проекты нацелены на сотрудничество между иностранными и местными товаропроизводителями, обеспечивая возможность их интеграции и передачи передовых технологий в индустриальный сектор экономики Казахстана. В тесном сотрудничестве с акиматом региона и Полномочным органом – ТОО «PSA», мы применяем в своей работе самые передовые и инновационные технологии, позволяющие достигать высоких показателей добычи углеводородов».

Об инструментах поддержки бизнеса, уже реализуемых проектах рассказали представители АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest», ПРООН, ЕБРР и ТОО «Самрук-Казына Инвест».

Обсуждение вопросов привлечения иностранных инвестиций путем создания совместных предприятий и новых производств в регионе, развития агропромышленного комплекса и использования финансовых инструментов продолжилось на панельных сессиях. Семнадцать иностранных компаний проявили интерес в создании СП с казахстанскими компаниями в рамках программы, инициированной Правительством Великобритании. В ходе бесед представители многих иностранных компаний, отметили важность развития местного содержания и высказали заинтересованность в совместном освоении производства с казахстанскими компаниями на территории Западно-Казахстанской области. Сегодня это рассматривается как реальный фактор повышения конкурентоспособности при поставках товаров и работ казахстанским недропользователям. Другим положительным аспектом инвестиционной привлекательности является наличие возможности свободного экспорта товаров, произведенных в Казахстане. **KS**

ЗА ЭТИ ГОДЫ СДЕЛАНО НЕМАЛО

За годы независимости отношения между Казахстаном и США приобрели статус стратегических.

Отсутствие своего внешнеполитического ведомства в период вхождения Казахстана в состав СССР, дипломатического опыта ведения сношений с иностранными государствами усугубляли положение дел.

Признание независимости Республики Казахстан со стороны международного сообщества, а также необходимость налаживания экономических и политических контактов с иностранными государствами требовали незамедлительных действий. США стали одним из первых государств, признавших независимость нашей страны.

О развитии казахстанско-американских отношений и об их текущем статусе рассказывает Чрезвычайный и Полномочный посол Республики Казахстан в Соединенных Штатах Америки – Кайрат УМАРОВ

Кайрат Ермакович, Вы занимаете пост Чрезвычайного и Полномочного посла Республики Казахстан в США с 2013 года. Как вы оцениваете уровень сотрудничества в нефтегазовой отрасли между нашей страной и США? Какова динамика и перспективы развития данного сотрудничества?

С обретением нашей страной независимости в 1991 году одной из ключевых задач, поставленных Главой государства для успешного становления нашей молодой Республики, стало привлечение иностранных инвестиций. С приходом крупной американской корпорации «Chevron» в Казахстан



на месторождение «Тенгиз» в 1993 году, стали поступать первые американские инвестиции, которые на сегодняшний день достигли впечатляющих объемов в размере 23,8 млрд. долларов США. Поскольку более 65% бюджета страны формируется за счет нефтегазовой и связанных с ней отраслей, то сотрудничество в данной сфере для нас крайне важно, что естественно, поддерживается на самом высоком уровне. Более того, данное взаимодействие является одним из главных элементов двустороннего стратегического партнерства.

Параллельно продолжают проявлять интерес к Казахстану американские деловые круги недобывающего сектора. Так, в 2016 году в Казахстан вошли такие компании, как «Uber», «Starbucks», «McDonalds», «Netflix», «Primus Power» и «Spancrete».

В целом, в настоящее время в Казахстане работает порядка 500 компаний с участием американского капитала, из которых 433 являются малыми, 30 – средними, а 35 – крупными. 141 компания работает в формате совместных предприятий, 41 компания занимается производством товаров и 37 компаний экспортируют продукцию в другие страны. В Казахстане активно развиваются такие известные корпорации как «Coca-Cola», «Procter&Gamble», «Honeywell», «General Electric» и «Dow Chemical». Из числа сервисных компаний можно отметить «Halliburton», «Schlumberger», «Parker Drilling», «Baker Hughes» и др.

При этом, несмотря на нынешние кризисные тенденции и падение цен на энергоносители и сырье, в целом, сохраняется положительная динамика сотрудничества, о чем свидетельствует недавнее решение корпорации «Chevron» инвестировать порядка 37 млрд. долларов США в проект будущего расширения на месторождении «Тенгиз».

Данная новость, безусловно, будет интересна отечественным нефтесервисным компаниям, которые наладили или стремятся наладить крепкие партнерские связи с американскими коллегами, обладающими новейшими технологиями и обширным опытом добычи углеводородов.

Со своей стороны, наше Посольство оказывает всю необходимую поддержку казахстанским деловым кругам в поисках зарубежных партнеров.

Также хочу отметить, что при нашем содействии в прошлом году во время визита Нурлыбека Ожаева, Акима г. Атырау, в г. Хьюстон был подписан Меморандум о сотрудничестве и побратимских связях между так называемыми «нефтяными столицами» наших стран. В рамках достигнутых договоренностей, указанные города намерены развивать деловые, образовательные и культурные связи между регионами.

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

Мы на постоянной основе сотрудничаем с Центром международных программ «Болашак», оказываем всемерную поддержку Назарбаев Университету и другим казахстанским ВУЗам в налаживании связей и организации стажировок для казахстанских молодых специалистов.

Наряду с этим, действует двусторонняя Комиссия по научно-техническому сотрудничеству, в рамках которой реализуются совместные проекты в области медицины и природопользования. На базе этой площадки предполагается создание новой платформы по коммерциализации научно-технических продуктов и услуг. Осуществлен перенос Секретариата Международного научно-технического центра из г. Москва в г. Астана.

Также в рамках научно-технического сотрудничества ведется активный поиск эффективных форм партнерства между университетами РК и США. Подписаны меморандумы о взаимопонимании, в рамках которых осуществляется обмен студентами, профессорско-преподавательским составом, проводятся курсы повышения квалификации, круглые столы, конференции и другие мероприятия с такими американскими учебными заведениями и структурами, как университеты

Джорджа Мэйсона, Джорджа Вашингтона, Питсбурга, Мичигана, Уэбстера, МНПО «Фонд Евразия», «Американский совет» и др.

При содействии Посольства Казахстана в США было налажено сотрудничество американского предпринимателя и изобретателя Э.Ноблса с научно-исследовательским центром «NURIS» при Назарбаев Университете. В настоящее время американский предприниматель ведет преподавательскую деятельность в этом ВУЗе. Своей задачей он ставит «возвращение» предпринимательского духа у будущих казахстанских специалистов. Кроме того, ряд выпускников Назарбаев Университета проходит стажировку на его предприятии в Калифорнии.

В рамках упомянутого выше Меморандума о сотрудничестве между городами Атырау и Хьюстон, ведется работа по заключению Соглашения между Атырауским университетом нефти и газа и Университетом Хьюстона по обмену студентами и организации стажировок для казахстанских молодых специалистов нефтегазовой отрасли.

Помимо этого, наше Посольство отслеживает и оказывает необходимую поддержку казахстанским молодым специалистам, которые ведут научно-исследовательскую работу в высших учебных заведениях и научных центрах США. В настоящее время порядка 50 граждан Казахстана занимаются исследованиями в самых различных областях наук, начиная от микробиологии, генетики, геномной инженерией и заканчивая ИКТ, механикой и ядерной физикой.

В октябре 2011 года в Вашингтоне состоялась конференция «Новый Шелковый путь», на которой был презентован индустриальный проект «Нового Шелкового пути». Данный проект был направлен на развитие торгово-экономических отношений и туризма. Как сейчас обстоят дела с реализацией данного проекта?

Казахстан, как страна, не имеющая выхода к морю, поддерживает все инициативы, направленные на развитие инфраструктуры в нашем регионе. Это позволит сполна использовать транзитный потенциал Казахстана и обеспечить выход к мировым рынкам. Среди наиболее перспективных инициатив хотел бы отметить «ЦАРЭС» Азиатского банка развития, китайский «Один пояс, одна дорога» и американский «Новый шелковый путь». Как Вам известно, в целях обеспечения синергии между этими инициативами и нашими интересами Правительством нашей страны, по поручению Главы государства, последовательно и успешно реализуется программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол».

Что касается американской инициативы «Новый шелковый путь» (НШП), то она, в первую очередь, направлена на развитие внешних торгово-экономи-

ческих связей Афганистана с соседними странами и создание благоприятной внешней среды для развития этой страны. В частности, один из важных проектов НШП, под названием «CASA-1000», позволит транспортировать электроэнергию из Кыргызстана и Таджикистана в Афганистан и Пакистан, принося экономические выгоды для этих стран. Также Государственный департамент США прилагает усилия по развитию региональных энергетических рынков, торговли и транспорта, оказывая содействие в улучшении эффективности таможенных операций и установлении внутрирегиональных деловых связей.

При реализации этих проектов ставится цель не только способствовать расширению «физической» инфраструктуры (hardware) в виде открытия транспортных коридоров, строительства линии электропередач и других объектов, но и развитию «мягкого» измерения (software), что предусматривает внедрение новых технологий и международных стандартов для обеспечения эффективной транспортировки грузов. Например, предлагается внедрение системы электронной подачи документов для прохождения таможенных процедур, что, по оценкам американских партнеров, привело бы к активизации международной торговли между странами нашего региона».

Инициатива «Новый шелковый путь» также предусматривает укрепление прямых контактов между гражданами Южной и Центральной Азии, в том числе, в области туризма. Регион Шелкового пути очень богат историческим наследием, интересной, с точки зрения туристов, культурой, уникальной музыкой и многообразием кулинарии. Развитие туризма в нашем регионе будет иметь мультипликативный эффект для диверсификации наших экономик, привлечения новых технологий, обеспечения открытости, а также повышения узнаваемости наших стран среди официальных, деловых и туристических кругов стран мира.

В этой связи, мы поддерживаем инициативу НШП, так как ее развитие соответствует нашим интересам и направлено на содействие в обеспечении регионального процветания. В рамках консультаций с американскими партнерами, в том числе, при проведении заседаний Комиссии по стратегическому партнерству, мы обмениваемся мнениями относительно реализации НШП и других аналогичных инициатив, что соответствует духу надежного взаимодействия между нашими странами.

Какая работа проводится Вашим Посольством по подготовке к международной выставке «ЭКСПО-2017»?

Основной задачей Посольства является обеспечение официального участия Правительства США в выставке и запуск строительства

Национального павильона. Принимая во внимание, что США с 2001 года не являются членами Международного бюро выставок, их участие в выставках «ЭКСПО» значительно отличается от других стран. В этой связи, ввиду отсутствия механизма финансирования участия США в выставках «ЭКСПО» из федерального бюджета, американский национальный павильон строится на спонсорские средства частного сектора, заинтересованного в развитии деловых отношений со страной-хозяйкой международного мероприятия.

В этой связи, мы активно работаем с Белым домом, Государственным департаментом, Министерством энергетики США, Казахстанско-Американской деловой Ассоциацией, крупными американскими корпорациями и институтами. В настоящее время уже получены подтверждения от ряда американских компаний о выделении необходимых спонсорских средств и мы ожидаем, что в самое ближайшее время Правительство США сделает соответствующее официальное объявление.

Помимо этого, достигнута договоренность с сетью национальных лабораторий Министерства энергетики США о представлении ими своих новейших разработок в области ВИЭ и энергоэффективности в Зоне лучших практик выставки.

Дополнительно ведется работа по продвижению выставки «ЭКСПО-2017» среди американской общественности. Налажено сотрудничество с авторитетным журналом «National Geographic». Американские туристические фирмы, представляющие поездки в Центральную Азию, готовы включить в свои туры посещение г. Астана и выставки «ЭКСПО-2017».

Какие Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и членом Союза нефтесервисных компаний Казахстана?

В первую очередь, хочу поздравить всех казахстанцев с предстоящим 25-летием независимости Республики Казахстан. Благодаря Главе государства, за этот период наша страна добилась значительных результатов, как внутри страны, так и за ее пределами. Мы вышли на уровень стратегического партнерства со всеми влиятельными странами мира, в том числе, США.

Перед нами стоят не менее амбициозные цели в ближайшей перспективе, одной из которых является развитие нефтесервисных услуг. В этой связи хочу пожелать вашим читателям и членам Союза нефтесервисных компаний Республики Казахстан дальнейшего процветания и достижения поставленных целей!

Беседовал Дауржан Аугамбай

KS

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В СФЕРЕ ЭКСТРЕННЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА УДАЛЕННЫХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТАХ РК

kazanada

«Сохраняя жизнь и здоровье»

О компании

- 12 лет на рынке
- Нам доверяют более 100 компаний нефтегазовой, горнодобывающей и строительной отраслях по всей территории РК
- 300 квалифицированных сотрудников



www.kazanada.kz



GOOD SCOPE OF WORK

In the years of independence, the relations between Kazakhstan and the United States gained the strategic status.

The absence both of its foreign service in the period of Kazakhstan being the part of the Soviet Union and the experience of diplomatic relations with foreign countries made matters worse.

The recognition of independence of the Republic of Kazakhstan by the international community, as well as the necessity for establishing the economic and political contacts with foreign countries demanded prompt actions.

The United States became one of the first countries that recognized the independence of our country.

Kairat UMAROV, the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Kazakhstan in the United States of America, talks about the development of the Kazakh – American relations and its current status.



Mr. Umarov, you hold the post of the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Kazakhstan in the United States of America since 2013. How do you assess the level of cooperation in the oil and gas sector between our country and the USA? What are the dynamics and perspectives of the development of this cooperation?

Since our independence in 1991 year, the attraction of foreign investments became one of key tasks, the successful solution of which contributed to the development of our young country. Since the major American corporation “Chevron” entered the Tengiz oilfield in 1993 year, the first American investments began to come to the country. Today the volume of investments reached the impressive amount of \$23.8 bn. Since more than 65% of the country’s budget comes from the oil and gas sector and the related industries, the cooperation in this area is extremely important and has the high-level support. Moreover, this collaboration is one of the main elements of the bilateral strategic partnership.

The American business community of the oil sector continues to take an interest to Kazakhstan. Such companies as “Uber”, “Starbucks”, “McDonalds”, “Netflix”, “PrimusPower” and “Spancrete” entered Kazakhstan in 2016.

In general, there are 500 companies with American capital operate in Kazakhstan, 433 of which represent small, 30 – medium, and 35 – large entities. 141 companies work in the format of joint ventures,

41 companies produce products and 37 companies export products to other countries. Kazakhstan is actively developing known corporations such as “Coca-Cola”, “Procter & Gamble”, “Honeywell”, “General Electric” and “DowChemical”. Such prominent corporations like Coca-Cola, Procter & Gamble, Honeywell, General Electric and Dow Chemical are actively developed in Kazakhstan. As for the service companies, it is worth to mention “Halliburton”, “Schlumberger”, “Parker Drilling”, “Baker Hughes” and other companies.

At the same time, despite the current crisis trends and falling oil prices, the the positive cooperation momentum is sustained. This is confirmed by the decision of “Chevron” corporation to invest about \$37 bn in the Future Growth Project executed within “Tengiz” oilfield.

This news will certainly be interesting to domestic oil service companies that have established or strive to build strong partnerships with American colleagues, who have new technologies and extensive experience in hydrocarbon production.

For its part, our Embassy gives all the necessary support to Kazakhstan’s business community in the search for foreign partners.

I also would like to notice that with our assistance during the visit of Nurlybek Ozhayev, the Governor of Atyrau, to Houston the Memorandum on cooperation and goodwill relations between the so-called “oil capitals” of our countries was signed last year. Within the achieved agreements, the referred cities intend to develop the business, educational and cultural relations between the regions.

What kind of work is being done in training of technical and engineering specialists in the USA with an objective for enhancing the potential of local technical staff?

We cooperate on a permanent basis with the “Bolashak” International Program Centre; we provide our full support to Nazarbayev University and other higher educational institutions of Kazakhstan in building bridges and organizing internship for Kazakh young specialists.

In addition, there is the bilateral Commission on Scientific and Technical Cooperation, within of which the joint projects in medical and subsoil usage management are executed. On this basis of this body, the creation of a new platform for commercialization of scientific and technical development and services are meant to be created. The Secretariat of the International Center of Science and Technology was moved from Moscow to Astana.

Within the framework of scientific and technical cooperation, we search the effective forms of partnership between the universities of the Republic

of Kazakhstan and the USA. The students and academic staff exchange programs, advanced training courses, round tables, conferences and other events with such American educational institutions and structures as Universities of George Mason and George Washington, Pittsburg, Michigan, Webster, “Eurasia Foundation” International Science and Production Association, “The American Council” are conducted within the Memorandum of Understanding that was signed.

With the assistance of the Embassy of Kazakhstan in the USA, we have built up the cooperation between A. Nobles, the American entrepreneur and inventor, and “NURIS” Center of Science and Research that works within Nazarbayev University. At present time, the American entrepreneur is a lecturer at this University. His goal is to raise the entrepreneur spirit among future Kazakhstan specialists. Besides, a number of Nazarbayev University graduates pass the internship program in his company in California.

We work on Agreement about the students exchange and internships for young Kazakhstan specialists in the oil and gas sector between the Atyrau Oil and Gas University and Houston University. This Agreement has to be signed within the above-mentioned Memorandum on cooperation between the cities of Atyrau and Houston.

Furthermore, our Embassy monitors and provides the necessary support for young Kazakhstan specialists, who conduct studies and research in higher educational institutions and scientific centers of the USA. At present, about 50 citizens of Kazakhstan conduct research in various fields of science as microbiology, genetics, and genetic engineering, ICT, mechanics and nuclear physics.

What kind of work is being done by your Embassy in preparation for “EXPO-2017” international exhibition?

The main task of the Embassy is to ensure the formal participation of the U.S. Government in the exhibition and the commencement of construction of the National Pavilion. Taking into account that the USA is not member of the International Exhibitions Bureau since 2001, their participation in the “Expo” significantly differs from other countries. In this regard, the construction of the American National Pavilion is sponsored by the private companies interested in the developing the business relations with the hosting country. The U.S. Federal Budget does not bear the participation costs of USA in “Expo” Exhibitions.

Therefore, we actively work with the White House, the State Department, and the U.S. Ministry of Energy, the Kazakhstan-American Business Association,

large American corporations and institutions. At present time, the number of American companies confirmed their willingness to sponsor their Expo participation. We look forward to see the U.S. Government officially announcing their participation.

Furthermore, we have achieved an agreement with a network of national laboratories of the U.S. Ministry of Energy on providing their latest developments in the field of renewables and energy efficiency in the Best practice Area of the Exhibition.

On top of that, we are working on the promotion the exhibition "EXPO-2017" among the American society. The cooperation with known "National Geographic" Magazine is well organized. The American travel companies that represent a trip to Central Asia are ready to include the visit to Astana and Expo-2017 Exhibition to their travel list.

In October 2011, the "New Silk Road" conference in Washington was held. The industrial "New Silk Road" project was presented at this Conference. This project was aimed to develop the economic and trade relations and tourism. What is the current situation on the execution of the project?

☑ Kazakhstan, being the country with no access to the sea, supports all initiatives related to the development of the infrastructure in our region. It allows making the maximum use of the transit potential and guaranteeing the access to the global markets. I would note "CAREC" project executed by the Asian Development Bank, the Chinese "One belt, one road" and the American "New Silk Road" projects as those with high potential. As you know, according to the order of our President, "Nurly Zhol" Infrastructure Development Program is run and successfully realized to achieve the synergy between these initiatives and our interests.

As for American "New Silk Road" project (NSR), it is primarily focused on the development of external trade and economic relations between Afghanistan and neighboring countries and the creation of a favorable external environment for the development of this country. In particular, one of the important NSR projects is called "CASA-1000" that will allow to transport the electricity from Kyrgyzstan and Tajikistan to Afghanistan and Pakistan, bringing economic benefits to these countries. Also, the U.S. State Department endeavors the development of regional energy markets, trade and transport, assisting the increasing the efficiency of customs operations and the establishment of intra-regional business relations.

While executing these projects the goal is not only to expand the "physical" infrastructure (hardware)

in the form of opening of travel corridors, construction of transmission lines and other facilities, but also the development of "soft" measures (software) that means the introduction of new technologies and international standards to ensure the efficient transportation of goods. For example, the system of the electronic documents submission system necessary for customs clearance is offered. According to the American partners estimations this measure will stimulate international trade between countries of our region.

The "New Silk Road" initiative also envisages strengthening the direct contacts between the citizens of South and Central Asia, including in the field of tourism. The region of Silk Road is very rich by historical heritage, interesting from tourist's point of view, culture, music and the unique culinary variety. The development of tourism in our region will have a multiplier effect for the diversification of our economies, attracting new technologies, providing sociability, as well as increasing awareness of our country among the official, business and tourist community of the world.

In that context, we support the initiative NSR since its development meets our interests and assists in bringing the regional prosperity. Within consultations with our American partners, as of during the meetings of the Commission on Strategic Partnership, we exchange views on the implementation of NSR and other similar initiatives in the spirit of reliable cooperation between our countries

What are your wishes to the readers of "KAZSERVICE" Magazine and the members of the Association of oil service companies of Kazakhstan?

☑ Firstly, I want to congratulate all the citizens of Kazakhstan with the forthcoming 25th Anniversary of Independence of the Republic of Kazakhstan. Due to the Head of State, our country has achieved significant results in the country and outside of it during this period. We have reached the level of strategic partnership with all the major countries in the world, including the United States.

The development of oil service business is one of the challenging tasks we face in the short-term period. In this regard, I want to wish your readers and members of your Association further prosperity and achievement of the goals!

Thank you for your information and interesting conversation. We wish you success in your activity.

Interviewed by Daurzhan Augambay

KS



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

ЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ

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

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



ATYRAU
OIL & GAS

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



www.hempel.ru

HEMPEL



25 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА

25 декабря 1991 года США официально признали Казахстан как независимое и суверенное государство.

Это стало началом становления казахстанско-американских отношений.

Следует отметить, что именно США стали одной из первых стран, установивших дипломатические отношения с Казахстаном.

В декабре 1991 года, буквально сразу же после провозглашения Казахстаном независимости, в г. Алматы состоялась встреча Президента Республики Казахстан

Н.А. Назарбаева с госсекретарем США Дж. Бейкером.

В апреле 1992 года Казахстан посетила делегация Конгресса США.

Нефтегазовый комплекс Казахстана остается объектом пристального внимания американских инвесторов.

Крупнейшие нефтегазовые компании США успешно осваивают углеводородные месторождения Казахстана.

О развитии казахстанско-американских отношений рассказывает Чрезвычайный и Полномочный Посол США в Республике Казахстан – Джордж А. КРОЛ

Господин Посол, 25 декабря 1991 года США одни из первых признали независимость Казахстана. С того дня США стали одними из основных инвесторов Казахстана. Какие отрасли экономики интересны для американских компаний?

➤ Во-первых, я хотел бы воспользоваться случаем и поздравить казахстанцев с 25-летием независимости Казахстана. В этом году мы празднуем и 25-летие установления дипломатических отношений между Казахстаном и США. Соединенные Штаты были первой страной, которая открыла Посольство в Казахстане в 1991 году после обретения независимости, и отношения между обеими странами приобрели характер стратегического партнерства.

Изначально в сотрудничестве между нашими странами доминировали две области – нефтегазовая отрасль и атомная энергетика. Сейчас же мы сотрудничаем во многих областях. Есть много сфер, где Казахстан имеет конкурентные преимущества. К ним я бы отнес пищевую про-

На данный момент, Посольство США выдает 5-летние визы и планирует начать выдавать 10-летние визы казахстанским гражданам. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом.

➤ Мы продолжаем работать над вопросом продления срока виз до десяти лет совместно с Министерством иностранных дел Республики Казахстан. Мы считаем, что введение 10-летних виз будет способствовать развитию наших отношений в сфере туризма и бизнеса.

Крупные американские нефтегазовые компании работают в Казахстане более 20 лет. Как американским компаниям удалось достичь имеющегося уровня развития? Какую роль выполняет Посольство США в Казахстане для поддержки американских компаний, работающих в нашей стране?

➤ Энергетические компании США используют самые передовые технологии в производстве для обеспечения техники безопасности и охраны окружающей среды. Когда Казахстан принял реше-



Соединенные Штаты были первой страной, которая открыла Посольство в Казахстане в 1991 году после обретения независимости, и отношения между обеими странами приобрели характер стратегического партнерства

мышленность, нефтехимию, металлургию и сельское хозяйство. Например, мы сотрудничаем с Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан и казахстанскими производителями зерна в вопросах фортификации пшеницы. С помощью инвестиций и применением технологий из США, Казахстан мог бы в значительной степени улучшить ситуацию с продовольствием во всей Центральной Азии. Также, мы тесно сотрудничаем в области животноводства. Более 8 000 коров и быков было завезено в Казахстан из США для улучшения местной породы.

ние осваивать энергетический сектор, и, в особенности, нефтяную индустрию, для американских компаний было естественно инициировать взаимодействие для инвестиционного сотрудничества. С момента обретения Казахстаном независимости, США остается одним из самых крупных его инвесторов.

Компания «Тенгизшевройл» (ТШО), в которой доля компании «Шеврон» составляет 50%, а доля «Эксон Мобил» – 25%, в период с 1993 по 2015 годы инвестировала в Казахстан 112 миллиардов долларов США. В 2015 году объем прямых выплат ТШО составил 8,3 млрд. долларов США.



За период с 2005 года американские компании инвестировали в Республику Казахстан порядка 50 млрд. долларов США, что делает США одним из крупнейших инвесторов Казахстана за последние 25 лет

Начиная с 1993 года, доля инвестиций компании «Эксон Мобил» в экономику Казахстана составила 10 млрд. долларов США. Кроме того, до 2020 года ТШО вложит ещё 36.8 млрд. долларов США в расширение Тенгизского месторождения.

«Шеврон» и «Эксон Мобил» – это две независимые коммерческие компании, и Правительство США не может и не осуществляет вмешательство в их деятельность и принятие решений. Однако, в случае необходимости, оказание поддержки американским компаниям является одной из миссий посольства.

Казахстан вступил в ВТО, в связи с чем местные компании должны конкурировать с международными компаниями. Что Вы посоветуете казахстанским компаниям, чтобы они были успешными, учитывая требования ВТО?

☑ Соединенные Штаты решительно поддержали вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию. Плюсы членства в ВТО вполне очевидны. Отечественные товары получают доступ на рынки других стран, появится потенциал

для притока инвестиций, и не только в сырьевой сектор, но и в другие отрасли экономики. Интеграция в мировое сообщество является важным фактором для развития экономики, и мы считаем, что членство в ВТО должно сделать Казахстан еще более привлекательным партнером для бизнеса и инвестиций, в том числе, американских.

Однако, вступление в ВТО является только началом для каждого нового члена организации. Для выполнения своих обязательств Казахстан должен обеспечить доступ к достаточным ресурсам обучения для соответствующих министерств. В особенности, я бы рекомендовал Казахстану провести работу по доведению до сведения всех членов ВТО о правовых мерах, влияющих на процессы торговли. Это работа, требующая много усилий, но она необходима для торговых партнеров Казахстана. Я также порекомендовал бы Казахстану провести работу в направлении выполнения Соглашения об упрощении процедур торговли, что поможет снизить торговые затраты и будет способствовать притоку товаров по «Новому Шелковому пути».



Правительство Казахстана радо приветствовать иностранных инвесторов, которые желают создавать совместные предприятия и организовывать производство в Казахстане. Какой наблюдается интерес со стороны американских компаний в части инвестирования в нашу страну?

☑ За период с 2005 года американские компании инвестировали в Республику Казахстан порядка 50 млрд. долларов США, что делает нас одним из крупнейших инвесторов Казахстана за последние 25 лет. Например, в прошлом году, торговый оборот между нашими странами составил почти 2,5 млрд. долларов США,

Основные вложения американских инвестиций сосредоточены в горнодобывающей и энергетической отраслях, что составляет порядка 90% всех инвестиций. Розничная и оптовая торговля, транспорт, гостиничное хозяйство составляют 3.4%, финансовая деятельность – 2.7%. В Казахстане работает свыше 400 совместных предприятий.

Что Вас привлекает в Казахстане? Какие конкурентные преимущества нашей страны Вы могли бы отметить?

☑ Первое, что приходит мне на ум, это природная красота Казахстана и его жителей. Раскинувшиеся от широт Каспийского моря и степей до гор на юге, пейзажи Казахстана не перестают меня впечатлять. И хотя Казахстан был благословлен

такой красивой природой, что поистине делает эту страну особенной, так это его люди и их древние традиции. В этом году во время своего визита в Западный Казахстан, я увидел огромную работу, проделанную на месторождении «Тенгиз», а также священную подземную мечеть «Бекет-Ата». Начиная со времен его существования и по сей день талантливые казахстанцы находили инновационные пути применения тех ресурсов, которыми богат Казахстан. Казахстанцы открывают свои малые предприятия, разрабатывают приложения, проводят исследования по изучению рака, и в целом участвуют в ряде проектов, которые могли бы принести огромную пользу не только Казахстану, но и всему миру. С того момента как я стал послом в Казахстане, я пытался узнать также об его культурных традициях. Хочу сказать, что я очень горжусь своей юртой, которая стоит рядом с моей резиденцией.

Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE».

☑ Так как Казахстан в этом году отмечает 25-летие своей независимости, я очень горжусь нашим плодотворным сотрудничеством, которое мы смогли построить за эту четверть века. Я желаю успеха Вашим читателям во всех их начинаниях, а также с нетерпением ожидаю того, что граждане наших стран продолжат совместные усилия по развитию источников энергии будущего. KS

QUARTER-CENTURY RELATIONS

United States officially recognized the independence of the Republic of Kazakhstan on December 25, 1991. This date became the starting point of Kazakh – American relations. U.S. became one of the first countries that established the diplomatic relations with Kazakhstan. In December 1991, after the independence was recognized the meeting between the President of the Republic of Kazakhstan, Nursultan Nazarbayev and the U.S. Secretary of State, James A. Baker was held in Almaty. The U.S. Congress delegation visited Kazakhstan in April 1992. The oil and gas industry of Kazakhstan is still interesting for the American investors. The largest American oil and gas companies successfully develop the oilfields of Kazakhstan. The U.S. Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary, George A. KROL tells about the development of Kazakh-American relations



Your Excellency, the United States is one of the first countries that recognized the independence of Kazakhstan. Today, U.S. is one of the main investors in Kazakhstan. What industries are interesting for U.S. companies?

➤ First of all, I would like to use this opportunity to congratulate Kazakhstan on the 25th anniversary of its independence. This year, Kazakhstan and the United States of America are also marking the 25th anniversary of establishing diplomatic relations. When Kazakhstan gained independence in 1991, the United States was the first country to open an embassy here; since that time, we have worked to build our relationship into a true strategic partnership.

U.S. investment in Kazakhstan initially focused on two areas – hydrocarbons and atomic power. As time has gone by, our cooperation has expanded across a broad range of sectors. Kazakhstan could have a competitive edge, including the food industry, petro chemistry, metallurgy, and agriculture in many spheres. As an example, we are cooperating with the Ministry of Agriculture of Kazakhstan and grain producers to increase production of nutritionally fortified wheat. With U.S. investment and technology, crops from Kazakhstan could significantly improve the nutrition and health of people throughout Central Asia. We are also closely cooperating with the animal husbandry sector. Over 8,000 American cows and bulls have been imported into Kazakhstan to improve local stock.

Currently, the U.S. Embassy issues 5-year visas and plans to start issuing 10-year visas to Kazakhstan citizens. Could you please share more details on this?

➤ We continue to work cooperatively with the Foreign Ministry to extend the period of visa issuance for our respective citizens to ten years. We think ten-year visas will help more the citizens of Kazakhstan and U.S. to get to know each other's countries and do business together.

ExxonMobil and Chevron have been operating in Kazakhstan for more than 20 years. How has the U.S. managed to reach such a level of development of energy companies? What role does the Embassy play in promoting business of American oil and gas companies?

➤ U.S. energy companies use the most advanced technologies in production, safety, and environmental protection. When Kazakhstan decided to develop its energy sector, in particular, the oil sector, it naturally looked to U.S. companies for partnership and investment. Since Kazakhstan's independence, the United States has been one of the largest investors in Ka-

zakhstan. Tengizchevroil (TCO), in which Chevron holds 50 percent and ExxonMobil has a 25 percent stake, contributed \$112 billion in direct payments to Kazakhstan from 1993 to 2015. In 2015 alone, TCO's direct payments totaled \$8.3 billion. ExxonMobil invested over \$10 billion in Kazakhstan since 1993. By 2020, TCO will invest another \$36.8 billion to expand Tengiz oil and gas field.

Chevron and ExxonMobil are independent companies, and the U.S. government cannot and does not intervene in their activities and the decisions they make. However, should they ever ask for assistance, it is one of the Embassy's missions to support U.S. businesses operating in Kazakhstan.

Kazakhstan has joined the WTO and many local companies should compete with international players. What advice would you give to Kazakhstani companies so they could be competitive?

➤ The United States strongly supported Kazakhstan's accession to the World Trade Organization. The advantages of joining the WTO are indisputable – domestic goods will gain access to the global market and there is greater potential for Kazakhstan

Since Kazakhstan's independence, the United States has been one of the largest investors in Kazakhstan. TCO will invest another \$36.8 billion to expand Tengiz oil and gas field



The first thing that comes to mind is the natural beauty of Kazakhstan and its people



to receive an influx of investment, not only to the commodities sector, but also other areas of the economy. Global integration is essential for any economy seeking new opportunities and we believe that WTO membership will make Kazakhstan a more attractive partner for business and investment, including from the United States.

However, accession itself is the beginning of a long road for every new WTO member. As Kazakhstan works to implement its commitments, it should ensure that relevant ministries and their personnel have access to sufficient resources and training. In particular, I would encourage Kazakhstan to work to ensure that new technical regulations and other legal measures affecting trade are properly notified to other WTO members. This is demanding work, but essential for Kazakhstan's trading partners. I also encourage Kazakhstan to work towards implementation of the Trade Facilitation Agreement, which will reduce Kazakhstan's trade costs and facilitate the flow of goods along the 'New Silk Road.'

The Government of Kazakhstan looks forward to meeting foreign investors and companies that want to establish joint ventures and new manufacturing in Kazakhstan. Is there any interest from the U.S. companies to invest in Kazakhstan?

Since 2005, American companies have invested around \$50bn in Kazakhstan that makes us one of the largest investors in the country over the past 25 years. For example, last year, total trade turnover between our states has reached almost \$2.5bn. The bulk of U.S. investments goes into the energy and mining sectors (almost 90% of all investment); the retail, transport, hospitality (3.4%), financial sectors (2.7%). There are more than 400 joint ventures in Kazakhstan. The United States sees potential in Kazakhstan in the areas Secretary Kerry highlighted when he visited Astana recently. Specifically,

the Secretary mentioned clean energy, transportation infrastructure, and agriculture. I can tell you that other U.S. companies are carefully observing the experiences of their counterparts already doing business here; interest in Kazakhstan is keen but still cautious.

What thing you find in Kazakhstan most attractive? What competitive advantages of Kazakhstan you could indicate?

The first thing that comes to mind is the natural beauty of Kazakhstan and its people. From the vastness of the Caspian Sea and the steppe to the high peaks of the mountains in the South, Kazakhstan's landscapes never fail to leave me in awe. In addition, while Kazakhstan is blessed with great natural beauty, it is the people and their strong traditions that make this country truly special. This year, on a trip to western Kazakhstan, I got to see both the great work being done on the Tengiz oil field and to tour the sacred underground mosque of the Kazakhstani scholar Beket-Ata. From his day through the present, bright, creative Kazakhstani people have found innovative ways to use the resources that Kazakhstan has been blessed with. The citizens of Kazakhstan are starting small businesses, developing apps, researching cancer, and engaging in many projects that could be of great benefit not only to Kazakhstan, but also to the world. Since becoming Ambassador, I have tried to learn about Kazakhstan's cultural traditions as well—I am very proud of the yurt that now stands next to my official residence.

Your wishes to KazService Magazine readers

As Kazakhstan marks its 25th anniversary of independence, I am very proud to look back on 25 years of fruitful cooperation between our two countries. I wish your readers success in all their endeavors, and I look forward to seeing how the American and Kazakhstani people will continue their joint efforts to develop the energy sources of the future. KS



Caspian Offshore & Marine Construction is a multi-dimensional capability fabrication yard, strategically located in the SEZ "Aktau Seaport" your one-stop shop for oil, gas and marine construction



OUR CAPABILITIES

Design, engineering, procurement, construction, testing and commissioning

- Onshore and offshore production and process modules
- Pre-assembled units and pipe racks
- Marine vessels and barges
- Drilling rigs and production units
- Atmospheric and low-pressure storage tanks
- Pressure vessels
- Marine/non-marine structures
- Repair, refurbishment and conversion of floating units and ships

Marine support services

- Logistic supply base including transit accommodation

YARD FACILITIES

- Covered workshops 20,000m²
- Integrated panel line, plasma CNC cutting machines, automated welding gantry
- Fully equipped exotic pipe fabrication shops
- Blasting and painting halls
- Heavy lifting cranes up to 600 tons
- Transporters capacity up to 640 tons
- Comprehensive spread of material handling and other yard fixed and mobile equipment
- Well protected water with easy access to marine lanes

45 HECTARE land area

488 METERS

quay designed for load out, berthing and outfitting

220 METERS

launch way capable of launching wide range of vessels and structures



ВЕК ЖИВИ – УЧИТЬСЯ



Более 20 лет американская компания «Baker Hughes», имеющая головной офис в г. Хьюстон, ведет свою деятельность в Казахстане. Участвуя в проектах месторождений «Тенгиз», «Кашаган» и «Карачаганак», компания успешно обосновалась на местном рынке. О политике местного содержания, планируемых и неудавшихся слияниях и об истории компании «Baker Hughes» рассказывает Директор по Восточно-Каспийскому региону, Лукаш ОСТРОВСКИ

Г-н Островски, компания «Бейкер Хьюз» была образована в 1987 путем слияния компаний «Бейкер Интернейшнл» и «Хьюз Тул Компани». Расскажите, пожалуйста, подробнее об истории Вашей компании.

➤ Более века инновация была частью нашей ДНК. «Бейкер Хьюз» была сформирована в 1987 году путем слияния компаний «Бейкер Интернейшнл» и «Хьюз Тул Компани», обе из которых были основаны более 100 лет назад. Тогда, Рубен С. Бейкер и Ховард Хьюз предложили поворотные инновации, которые произвели революцию в становлении нефтегазовой эры. С тех самых времён мы никогда не останавливались в поисках решений по достижению новых высот.

В 1907 году Рубен С. Бейкер разработал башмак обсадной трубы, что, в свою очередь, модернизировало ударно-канатное бурение. В 1909 году Ховард Р. Хьюз-старший представил первое шарошечное долото, которое коренным образом улучшило процесс роторного бурения. В течение последующих 80 лет «Бейкер Интернейшнл» и «Хьюз Тул Компани» продолжали лидировать в индустрии инновационных продуктов в сфере заканчивания скважин, бурильных инструментов и сопутствующих услуг.

За свою историю компания «Бейкер Хьюз» овладела и внедрила ряд нефтепромысловых передовых технологий таких как: Brown Oil Tools, CTC, EDECO, и Elder Oil Tools (заканчивание скважин); Milchem и Newpark (буровые растворы); EXLOG (геолого-технологические исследования); Eastman Christensen и Drilex (наклонно-направленное бурение и алмазные буровые долота); Telesco (измерение при бурении); Tri-State и Wilson (ловильные инструменты и услуги); Centrilift (механизованная эксплуатация); Aquaness, Chemlink и Petrolite (специализированные химические продукты); Western Atlas (сейсмические исследования, геофизические исследования скважин); BJ Services (нагнетательное качание насосами).

Сегодня наши девять команд управления региональной сетью центров геолого-географической маркетинговой информации работают для понимания нужд заказчиков и координирования доставки определенных продуктов или исчерпывающих решений по услугам, которые включают необходимые технологии «Бейкер Хьюз» для проекта. Региональная сеть центров геолого-географической маркетинговой информации «Бейкер Хьюз» охватывает Северную Америку, Южную Америку, Северное море, Каспийский регион в Европе/России, Азиатско-Тихоокеанский регион, Саудовскую Аравию, Средний Восток, Африку и Латинскую Америку.

Ваша компания имеет офисы более чем в 80 странах, в которых работает порядка 36 000 человек. Какие самые интересные проекты, в которых участвовала компания, Вы могли бы отметить?

➤ **Эффективное строительство скважин**

«Бейкер Хьюз» содействует работе крупного оператора в Северном море в уменьшении времени для строительства скважин. После подписания основного объединенного договора по бурению и обслуживанию скважин оператором региона Северного моря в 2015 году, «Бейкер Хьюз» начала бурение двумя месяцами ранее в марте этого года. В конце июня компания пробурила и закончила первые три скважины в рекордное время.

«Бейкер Хьюз» выиграла значительный пятилетний контракт по бурению 700 скважин в Кувейте. Контракт включает обслуживание при направленном бурении, каротаж в процессе бурения, систему скважинных измерений в процессе бурения и сопутствующие услуги. Договор также включает положения по его продлению в течение одного года.

Компания выиграла трехлетний контракт на поставку буровых долот в Индию. Она будет поставлять гибридные буровые долота Kumera™, буровые долота с коронками, армированными поликристаллическими синтетическими алмазами Talon™ и трехшарошечные колонковые долота Vanguard™ для поставки крупному оператору 12 активов внутри страны.

Мы достигли этапа эксплуатации вертикально вращающейся системы наклонного бурения с одновременным измерением параметров AutoTrak™ V в затруднительном газовом месторождении в Омане. Она надежно контролировала отклонения при бурении 12 ¼ вертикальной секции, используя вертикально вращающуюся систему наклонного бурения с одновременным измерением параметров AutoTrak™ V (ВСНБ), улучшая эксплуатацию и уменьшая затраты оператора. Секция была завершена за один раз в течение 442 циркулирующих часов, что стало новым этапом для системы.

Компания также имеет опыт работы по реализации контрактов по производству химикатов, применяемых при разработке сверхглубоководных месторождений



*После окончания
соглашения
о слиянии
«Бейкер Хьюз»
выделила
ряд действий
по уменьшению
затрат
и упрощению
бизнес-процессов,
расширению
коммерческой
стратегии
и оптимизации
структуры
капитала*

Основываясь на успешной, экономичной эксплуатации, компания стала предпочтительным поставщиком услуг ВСНБ. Оператор также остановил свой выбор на компании «Бейкер Хьюз» для проведения исследования по оптимизации бурения крупного газового месторождения, включая шесть горизонтальных газовых скважин, которые будут пробурены с использованием интегрированных услуг по бурению Бейкер Хьюз.

Нами был выигран крупный контракт по услугам колтюбинга в регионе Северного моря. Среди прочего компания стала обладателем пятилетнего контракта по колтюбингу, согласно которому будут предоставляться услуги по закачке азота, кислоты, химической очистке и другим сопутствующим услугам для крупного оператора региона Северного моря. Ожидается, что работы начнутся в августе 2016 года.

«Бейкер Хьюз» выиграла долгосрочные контракты по заканчиванию скважин в Юго-Восточной Азии. Она обеспечила получение трехлетнего

контракта, представляющего 40% долю контракта завершения в Юго-Восточной Азии. Кроме того, в Таиланде «Бейкер Хьюз» получила трехлетний контракт по системам заканчивания технологических операций CementThru™. Решение зависело от безупречного выполнения и применения технологии дифференциации на предыдущих работах.

«Бейкер Хьюз» выиграла контракт по услугам заканчивания скважин в Казахстане. Этот значительный пятилетний контракт предусматривает работу на 40 новых скважинах с применением до 25 видов ремонтных работ, связанных с реконструкцией скважин. Это вытеснило конкурентов и утвердило «Бейкер Хьюз» в качестве лидера в значимом сегменте Восточно-Каспийского региона.

Оптимизация производства скважин и увеличение суммарного извлечения

«Бейкер Хьюз» выиграла двухлетний контракт по интеллектуальным системам производства с целью выполнения сверхглубоководного проекта в Бразилии.

Крупный оператор подписал с нами контракт по 36 интеллектуальным системам производства (ИСП). Данное решение закрепляет лидерство компании в ИСП, являющегося ключевым моментом в развитии сверхглубоководных месторождений и поддержании производственных планов.

Компания обеспечивает получение контрактов по системам искусственного подъема и достигает впечатляющего роста занимаемой доли на Канадском рынке SAGD (вторичный метод извлечения при закачке паром (ВМИЗП)). «Бейкер Хьюз» получила трехлетний контракт на поставку 80% систем погружных электронасосов (ПЭН) для выполнения двух проектов ВМИЗП и второй контракт на поставку 200 ПЭН систем в 2016 году для осуществления двух дополнительных проектов. Это случилось сразу после получения трехлетнего контракта в первом квартале 2016 года на поставку 70% систем ПЭН, необходимых для третьего проекта заказчика. Операторы выбирают «Бейкер Хьюз» ввиду отличного обслуживания клиентов, безупречного выполнения работ на объектах и постоянного внедрения инноваций в технологиях.

«Бейкер Хьюз» выиграла трехлетний контракт по стратегической механизированной добыче с использованием прогрессирующих систем винтовых насосов (ПСВН) в Омане. Она осуществит поставку 90 ПСВН в Оман. Данное решение по присуждению контракта расширяет присутствие компании в стране и демонстрирует силу технологий механизированной добычи.

Компания также имеет опыт работы по реализации контрактов по производству химикатов, применяемых при разработке сверхглубоководных месторождений. Оператор сверхглубоководных месторождений на офшоре в Малайзии подписал с нами контракт на поставку химикатов, предназначенных для закачки воды и сопряженных услуг. «Бейкер Хьюз» предоставит антисептики X-CIDE™, раскислители, нитрат кальция, противопенные присадки, ингибиторы окалины и другие соответствующие химикаты и оборудование согласно заказу. Кроме того, компания получила контракт на поставку ингибиторов коррозии для трех сверхглубоководных месторождений на офшоре в Анголе. Она получила контракт после того, как ингибиторы коррозии CRONOX™ были отнесены к категории первоклассных среди нескольких других конкурирующих продуктов.

«Бейкер Хьюз» выиграла контракт по производственным химикатам и услугам в Северной Америке и по проекту добычи нефти с применением методов интенсификации (ДНПМИ).

Компании был вручен трехлетний контракт по поставке производственных химикатов и соответствующих услуг на месторождение при ДНПМИ в Северной Америке. Данное предложение по глубоким химикатам включает ингибиторы коррозии CRONOX™, ингибиторы окалины, антисептики, ингибиторы асфальтена и диспергаторы, очищающие средства для поверхностной очистки и технологии разделения жидкостей TRETOLITE™.

«Бейкер Хьюз» выиграла крупные контракты по осуществлению операционных процессов и предоставлению услуг по обслуживанию трубопровода в Австралии на месторождении «Ихтис». Компания получила множественные контракты на предоставление услуг по подготовке к пусконаладке трубопровода и услуг по испытанию на герметичность азотом на крупном газовом месторождении в Австралии. Месторождение «Ихтис», расположенное в 220 километрах от прибрежной зоны в Западной Австралии, является одним из самых крупных месторождений в регионе. Работы уже начались, и ожидается, что они продолжатся в 2017 году.

Крупный оператор продлевает контракт с нашей компанией по поставке химикатов в Северную Америку. Компания получила продление контракта на пять лет по поставке технологических химикатов, очистке воды и приложениям по очистке товарного топлива на нефтеперерабатывающем заводе в Северной Америке. Оператор подчеркнул стремление компании искать и предоставлять качественные услуги в качестве основной движущей силы организации бизнеса.

В течение последних двух лет «Бейкер Хьюз» и «Халлибёртон» обсуждали перспективу слияния, но сделка была отменена. Что послужило причиной для принятия такого решения?

➤ Это была крайне сложная, глобальная сделка и, в конце концов, решение не могло учитывать интересы антимонопольных организаций, как в Соединенных Штатах, так и за пределами. По мере того, как мы переворачиваем страницу этой главы, я бы хотел поблагодарить наших заказчиков за терпение и непрерывную преданность в течение последних полутора лет. Я бы также хотел поблагодарить всю команду компании «Бейкер Хьюз» за ее непоколебимую верность и приверженность. «Бейкер Хьюз» имеет твердое намерение укреплять свои основы и оставить наследие, будучи новатором технологий, которые имеют значение для наших заказчиков и предоставляют весомую выгоду акционерам.

После окончания соглашения о слиянии «Бейкер Хьюз» выделила ряд действий по уменьшению затрат и упрощению бизнес-процессов, расширению коммерческой стратегии и оптимизации структуры капитала.

Эти шаги направлены на укрепление конкурентной позиции компании, финансовых показателей и доходов акционеров во время существующих трудностей в отрасли и поиск дополнительных возможностей, которые появляются по мере восстановления рынка.

Казахстанский филиал Вашей компании работает с 1998 года, по большей мере на проектах ТШО, КПО и НКОК. Какова деятельность «Бейкер Хьюз» в Казахстане на данный момент? В каких местных проектах Вы участвуете?

➤ «Бейкер Хьюз» активно участвует на проектах на Карачаганаке, Тенгизе и Кашагане. Мы поставляем высокие технологии и технологии заканчивания и строительства ствола скважины, включая подвески хвостовиков, услуги цементирования и гибких НКТ, а также e-Coil, кабельный каротаж и перфорацию.

Проект будущего расширения на Тенгизе сейчас стал самой обсуждаемой темой. Недавно было одобрено Окончательное решение по финансированию. Как Вы оцениваете шансы «Бейкер Хьюз» в присуждении контракта на ПБР?

➤ «Бейкер Хьюз» имеет продукты и услуги для всех фаз сектора геологоразведки и добычи. Поскольку месторождение продолжает работу в более глубоких, менее доступных слоях, в скором времени потребован механизированную добычу из-за понижения давления резервуара, наш набор технологий заканчивания и систем механизированной добычи наилучшим образом подходят для данного случая. В частности, сероводородостойкое забойное оборудование скважин и технология новейшего погружного центробежного электронасоса способствуют обеспечению безупречного производства.

Прошло почти 20 лет с момента, как Вы вошли на рынок Казахстана. В последние годы было слышно, что «Бейкер Хьюз» обсуждает возможность создания совместного предприятия с местным партнером. Каков текущий статус данного намерения, если оно существует вообще? Какие трудности у Вас возникли во время поиска местного партнера?

➤ Ввиду того, что переговоры ведутся в настоящий момент, мы не можем обсуждать детально этот вопрос. Мы также работаем с большим коли-

чеством местных поставщиков, производителей и рекрутинговых компаний. Более 90% наших сотрудников представлены национальными кадрами. Поскольку на Вашем рынке мы работаем уже много лет, мы ведем работу так, чтобы соблюсти все местные правила и нормативные положения.

Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

➤ Наша индустрия сталкивается с такими требованиями времени, как безопасная и своевременная поставка доступной энергии на продолжительной основе, не подвергая нашу планету и ее будущих жителей опасности. Устойчивость этого процесса будет зависеть от последующего устранения пробелов не только в технологиях, но и в сфере показателей по охране окружающей среды, техники безопасности и труда во время проведения работ. Мы ожидаем, что будущее будет без аварий на рабочих местах, когда каждый сотрудник будет возвращаться домой здоровым. Ликвидация имеющихся пробелов в вышеуказанных сферах потребует крупных изменений в культурных, организационных и рабочих парадигмах, применяемых людьми.

В своей работе мы приступили к достижению идеального дня, в котором не будет места для аварий и происшествий. Совершенным днем мы будем считать тот день, в котором не будет зарегистрировано ни одной травмы, происшествия или разлива. Для того, чтобы достичь этого дня, необходимо достичь командной работы, иметь заинтересованное руководство, а также доверие, желание изменяться, внедрять культуру совершенствования. И самое важное, необходимо понимать, что нулевой показатель является единственной и универсальной мерой, к которой нам надо стремиться.

Самой сильной стороной совершенного дня по охране здоровья, окружающей среды и безопасности труда является переоценка производственных процессов в нашей компании. Этот идеал катализировал перемены в культуре и, постепенно привел к замечательным результатам. В 2012 году мы начали отслеживать наличие совершенных дней, коих стало 22 дня в году. На следующий год количество совершенных дней увеличилось до 42, а в 2014 году резко увеличилось до 92. Этот показатель стал именоваться совершенным кварталом. В прошлом году мы зарегистрировали 146 совершенных дней. В этом году мы уверенно идем к тому, чтобы количество таких дней достигло 200 дней к концу года. По мере того, как мы достигаем таких результатов, мы все еще понимаем, что нам и индустрии есть куда еще расти. Вот чего я всем желаю! KS



*The family company
that never*

Consolidated Contractors Company (CCC), founded in 1952 is one of the leading construction companies in the world today with a workforce consisting of 180,000 qualified men and women.

With over 60 years of success, growth and experience on every continent, in every climate and condition, CCC can plan, design, build, operate and maintain:

- High Quality Buildings, Industrial Buildings, Infrastructures and Networks.
- Heavy Civil Construction of Power and Desalination Plants, Renewable Energy, Water Treatment Plants and Distribution Systems, Sewage Treatment Plants and Collection Networks, Dams and Reservoirs, Harbors and Docks, Airports, Roads and Highways, Bridges & Interchanges and Mass Transport.
- Petrochemical Plants & Refineries, Oil Loading & Offloading Terminals and Storage Facilities, Heavy & Light Industrial Plants.
- Upstream Oil & Gas, Water and Oil & Gas Pipelines.
- Construction and Subsea Services to the Oil & Gas Industry.



Consolidated Contractors Company
www.ccc.me

EVERY DAY IS A LESSON



More than 20 years the American company Baker Hughes, headquartered in Houston, operates in Kazakhstan. Being involved in projects such as Tengiz, Kashagan and Karachaganak the Company successfully works on the local market. Lukasz OSTROWSKI, Baker Hughes Director in the East Caspian region, will tell us in more details about the local content, planned and failed M&A and the history of the Company

Mr. Ostrowski, Baker Hughes was established in 1987 because of the merger of Baker International with Hughes Tool Company. Both Companies were founded over 100 years ago. Could you please tell us more about the history of your company?

■ For more than a century, innovation has been part of our DNA. Baker Hughes was formed in 1987 with the merger of Baker International and Hughes Tool Company – both founded over 100 years ago when R.C. Baker and Howard Hughes conceived ground-breaking inventions that revolutionized the fledgling petroleum era. Since those earliest advancements, we have never stopped searching for solutions to conquer the next frontier.

In 1907, Reuben C. Baker developed a casing shoe that modernized cable tool drilling. In 1909, Howard R. Hughes, Sr. introduced the first roller cutter bit that dramatically improved the rotary drilling process. Over the ensuing eight decades, Baker International and Hughes Tool Company continued to lead the industry with innovative products in well completions, drilling tools and related services.

During its history, Baker Hughes has acquired and integrated numerous oilfield pioneers including: Brown Oil Tools, CTC, EDECO, and Elder Oil Tools (completions);

Milchem and Newpark (drilling fluids); EXLOG (mud logging); Eastman Christensen and Drilex (directional drilling and diamond drill bits); Teleco (measurement while drilling); Tri-State and Wilson (fishing tools and services); Centrilift (artificial lift); Aquaness, Chemlink and Petro-lite (specialty chemicals); Western Atlas (seismic exploration, well logging); BJ Services (pressure pumping).

Today, our nine geomarket management teams work to understand customer needs and coordinate delivery of individual products or comprehensive service solutions that include the right Baker Hughes technologies for the project. The Baker Hughes geomarkets are North America, South America, North

run, Baker Hughes has become the vertical RSS provider of choice. The operator also selected Baker Hughes to conduct a drilling optimization study for a major gas field, including six horizontal gas wells to be drilled using Baker Hughes' integrated drilling services.

Baker Hughes wins major coiled tubing contract in the North Sea. Baker Hughes was awarded a substantial five-year coiled tubing contract, which includes nitrogen pumping, acid placement, chemical treatments, and other related services, for a major North Sea operator. Operations are expected to commence in August 2016.

During its history, Baker Hughes has acquired and integrated numerous oilfield pioneers

Sea, Europe/Russia Caspian, Asia Pacific, Saudi Arabia, Middle East, Africa and Latin America.

Baker Hughes International has offices in more than 80 countries; the number of employee is close to 36,000 people. What are the most interesting projects Baker Hughes International is proud of?

■ Efficient Well Construction

Baker Hughes helps major North Sea operator reduce well construction time. Following the award of a major integrated drilling and well services contract by a North Sea operator in 2015, Baker Hughes began drilling two months ahead of schedule in March of this year. By the end of June, Baker Hughes had drilled and completed the first three wells in record time.

Baker Hughes wins significant five-year, 700-well drilling contract in Kuwait. The contract includes the company's directional drilling services, logging-while-drilling services, measurement-while-drilling services, and associated services. The contract also includes provisions for a one-year extension.

Baker Hughes wins three-year drill bits consignment contract in India. Baker Hughes will provide Kymera™ hybrid drill bits, Talon™ polycrystalline diamond compact drill bits, and Vanguard™ tricone roller cone drill bits on consignment to a large operator for 12 assets across the country.

Baker Hughes achieves milestone AutoTrak™ V vertical rotary steerable system run in challenging gas field in Oman. Baker Hughes reliably controlled deviations while drilling a 12 ¼-in. vertical section using its AutoTrak™ V vertical rotary steerable system (RSS), improving operations and reducing costs for the operator. The section was completed in one run with 442 circulating hours, a new milestone for the system. Based on the successful, cost-efficient

Baker Hughes wins multi-year completions contracts in Southeast Asia. Baker Hughes secured a three-year contract representing a 40% share of the Pan Malaysia completions contract in Southeast Asia. Additionally, in Thailand, Baker Hughes was awarded a three-year contract for its Mono-Trip CemenThru™ completions system. The awards were based on flawless execution and differentiating technology applied in previous operations.

Baker Hughes wins completions services contract in Kazakhstan. The significant five-year contract includes 40 new wells and up to 25 workover-associated remedial operations. The win displaces competitors and establishes Baker Hughes as the leader in a prominent segment in the East Caspian region.

■ Optimizing Well Production and Increasing Ultimate Recovery

Baker Hughes wins two-year intelligent production systems contract for ultra-Deepwater project in Brazil. A major operator has awarded Baker Hughes a contract for 36 intelligent production systems (IPS). The award solidifies the company's leadership in IPS, which is key to developing ultra-Deepwater fields and maintaining production targets.

Baker Hughes secures artificial lift systems contracts and achieves double-digit share gains in the Canadian SAGD market. Baker Hughes was awarded a three-year contract for 80% of the electrical submersible pumping (ESP) systems for two SAGD projects and a second contract for 200 ESP systems to be delivered in 2016 for two additional projects. This is on the heels of a three-year contract win in the first quarter of 2016 for 70% of the ESP systems required for a third customer's project. Operators chose Baker Hughes based on superior customer service, flawless field execution, and continual technology innovations.

Baker Hughes wins three-year contract for strategic artificial lift progressing cavity pump (PCP) systems in Oman. Baker Hughes will supply 90 PCPs to an operator in Oman. The win expands Baker Hughes' footprint in the country and demonstrates the strength of its artificial lift technologies.

Baker Hughes wins deep-water production chemicals contracts. The operator of a deep-water asset in offshore Malaysia awarded Baker Hughes a contract for the supply of water injection chemicals and related services. Baker Hughes will provide X-CIDE™ biocides, oxygen scavengers, calcium nitrate, antifoamers, scale inhibitors, and other related chemicals and equipment as required. Additionally, the company was awarded a contract for the supply of corrosion inhibitors for three deep-water fields offshore Angola. Baker Hughes received the contract after the recommended CRONOX™ corrosion inhibitors were ranked #1 for technical performance among several other competitive products.

Baker Hughes wins production chemicals and services contract for North American enhanced oil recovery (EOR) project. Baker Hughes was awarded a three-year contract to supply production chemicals and related services to a field undergoing EOR in North America. The in-depth chemical offering will include the company's CRONOX™ corrosion inhibitors, scale inhibitors, biocides, asphaltene inhibitors and dispersants, cleaning agents for surface treatment, and TRETOLITE™ fluids separation technologies.

Baker Hughes wins major process and pipeline services contracts for Australia's Ichthys field. The company was awarded multiple contracts to provide pipeline pre-commissioning and nitrogen leak-testing services for a significant natural gas project in Australia. Located 220 kilometers offshore Western Australia, Ichthys is one of the region's largest hydrocarbon discoveries. Operations have commenced for the company and are expected to continue through 2017.

Major operator extends chemicals contract with Baker Hughes in North America. Baker Hughes was awarded a five-year extension for its process chemicals, water treatment, and finished fuel treatment applications at a refinery in North America. The operator cited the company's commitment to seek and deliver value as the primary driver for awarding the business.

The Kazakhstan branch of the company works since 1998, mostly operating at projects of TCO, KPO and NCOC. What is the activity of Baker Hughes in Kazakhstan for this moment? In what local projects your Company is involved?

■ Baker Hughes actively participates in Karachaganak, Tengiz and Kashagan projects. We deliver high

end completion technology, wellbore construction technology including liner hangers, cementing and coil tubing services including e-Coil as well as wireline logging and perforations.

The Future Growth Project of Tengizchevroil became one of the long-expected one. Final investment decision was approved recently. How do you evaluate Baker Hughes chances in getting a contract at FGP?

■ Baker Hughes has products and services for all phases of the upstream sector. Because the field is being extended to deeper, lower permeable layers and will soon require artificial lift due to lowering the reservoir pressure, our suite of completions technology and artificial lift systems are best suited for this environment. In particular, H2S resistant downhole completions and novel electrical submersible pump technology can enable flawless production assurance.

20 years ago, your Company entered the Kazakhstan market. Baker Hughes is discussing the establishment of joint venture with the local partner. What is the status of this intention (if any) now? What difficulties you faced during the search of the local partner?

■ As the negotiations are ongoing we can't get into the specifics at this time. Also, we cooperate with large numbers of local suppliers, vendors and workforce agencies. Over 90% of our employees are local. As a long-standing member of the community, we are committed to complying with all local rules and regulations.

For the last two years, Baker Hughes and Halliburton negotiated the potential merger, but the deal was cancelled. What was the reason of this decision?

■ This was an extremely complex, global transaction and, ultimately, a solution could not be found to satisfy the antitrust concerns of regulators, both in the United States and abroad. As we turn the page on this chapter, I want to thank our customers for their patience and continued loyalty over the past 18 months. I also want to thank the entire Baker Hughes team for their unwavering dedication and commitment during this process. Baker Hughes is strongly positioned to build on its foundation and heritage as a technology innovator that differentiates for our customers and delivers compelling value to shareholders.

Following the termination of its merger agreement, Baker Hughes Incorporated outlined a series of actions to reduce costs and simplify its business, enhance its commercial strategy, and optimize its capital structure.



Following the termination of its merger agreement, Baker Hughes Incorporated outlined a series of actions to reduce costs and simplify its business, enhance its commercial strategy, and optimize its capital structure

The steps are intended to strengthen the company's competitive position, financial performance and shareholder returns during the ongoing industry challenges of today and for the additional opportunities that will be available when the market recovers.

Your wishes to the readers of "KAZSERVICE" Magazine and members of Association of oilservice companies of Kazakhstan?

■ Our industry faces imperatives: delivering affordable energy more safely, economically, and sustainably—that is, in a way that responsibly meets the needs of today's populations without jeopardizing the Earth or its future populations. Sustainability will depend on continuing to close gaps, not only in technology, but also in health, safety and environmental (HSE) performance, to eradicate HSE incidents from our operations. The expectation is a future with an incident-free workplace and where everyone returns home safely each day. Closing the HSE gap will require major shifts in cultural, organizational, and human performance paradigms.

At Baker Hughes, we embarked on a journey towards the Perfect HSE Day. A Perfect HSE Day is a day with no injuries, no accidents, and no spills. The Perfect HSE Day became the embodiment of our definition of zero and all that was necessary to achieve it: engaged and visible leadership, teamwork, trust, willingness to change, a culture of perfection, and—perhaps most important—a common HSE vocabulary and a single, universal metric: zero.

The most powerful aspect of the perfect HSE day is the way it has engaged everyone in our company to think about HSE differently. It has catalyzed a culture shift and, in so doing, has produced remarkable results. In 2012, the year we began tracking perfect HSE days, we recorded 22. The number jumped to 42 the following year, then soared to 92 in 2014—the equivalent of a perfect quarter. Last year, we recorded 146 perfect HSE days. Already this year, we're achieving them at a pace that will place us well over 200 by year end. While this is remarkable, we have more room for improvement, both within our company and throughout the industry. That is what I wish all of you!

KS

СОТРУДНИЧЕСТВО, ДЛИНОЙ В ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА



РИЧАРД ХЭЙ,
Старший управляющий Halliburton
по Восточно-Каспийскому региону

HALLIBURTON

Основанная в 1919 году, компания «Halliburton» является одной из ведущих мировых сервисных компаний, предоставляющих весь спектр современных технологий и услуг для нефтегазовой отрасли.

Компания ведет деятельность в более чем 80 странах и насчитывает свыше 55 000 человек, работающих по всему миру.

Подразделения компании предоставляют услуги и технологические решения на протяжении всего периода эксплуатации месторождения: начиная с определения местонахождения углеводородов, моделирования месторождения – до бурения, оценки параметров пласта, строительства, заканчивания скважин и оптимизации добычи.

Г-н Хэй, в прошлом году компания «Халлибёртон» начала строительство комплекса по производству баритового концентрата в Казахстане. Расскажите, пожалуйста, вкратце об этом проекте.

Компания «Халлибёртон» присоединилась к Глобальной корпорации химикатов, возглавляемой Жумабеком Жаныкуловым, с целью развития инновационной баритовой шахты и современного перерабатывающего завода в Каражале, добывающем городе в центральном Казахстане. Ранее в этом году, Президент Казахстана открыл завод с помощью удаленной связи. Данный проект стоимостью почти 30 млн. долларов США сейчас является полностью эксплуатируемым и поставляет продукцию для заказчиков в Казахстане и за его пределами.

Наши подразделения, расположенные в США, проделали работу с отобранными компаниями в Казахстане для проектирования, строительства, монтажа, подключения и начала эксплуатации завода и шахты, расположенные в местечке Бестобе. Мы остановили свой выбор строительства завода в Каражале, так как туда материалы для проекта могли быть доставлены как по земле, так и по морю.

Наш партнер по СП сыграл ключевую роль в обеспечении успешного приобретения земли и строительства объекта. Местные проектные компании и строительные подрядчики содействовали проектированию и строительству нового комплекса, с нулевого уровня до момента завершения в течение менее одного года. Целью компании «Халлибёртон» является использование природных ресурсов и максимальное вовлечение граждан Казахстана, поскольку 100 сотрудников должны быть наняты после введения завода в эксплуатацию.

Обучение сотрудников было направлено на развитие местных технических и эксплуатационных навыков, а также лучших процессов по технике безопасности и мер их контроля. Вопросы по охране труда, окружающей среды и безопасности остаются фундаментальными среди главных принципов нашей компании. Лидеры компании прилагают усилия для обеспечения того, чтобы весь персонал возвращался домой к своим семьям в целостности и сохранности. Несколько сотрудников имеют международный опыт, полученный в рамках престижной программы «Болашак». Они участвовали в программах по международному обучению, а сейчас работают в Каражале на объекте и содействуют росту экономики региона.

Объект Каражал будет обслуживать соседствующие такие страны-производители нефти

Важной областью для нас является развитие продукции местного производства, технологий и кадров. Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ), с целью вовлечения местных предприятий, сокращает затраты компании, улучшая благосостояние в местной экономике

и газа, как Азербайджан, Туркменистан, Россия и Узбекистан. Инвестирование в такой регион, как Казахстан является долгосрочным подходом для подготовки к нестабильному рынку нефти и газа и содействия бизнесу вне зависимости от вызовов рынка, а также возможности развития местной экономики.

Какие скважинные операции компания «Халлибёртон» осуществляет в Казахстане? В чем заключается Ваше конкурентное преимущество на нефтяном рынке?

«Халлибёртон» обслуживает разведку и добычу нефтегазовой индустрии в течение всего жизненного цикла месторождения: от определения места расположения углеводородов, управления геологическими данными до процесса бурения и формирования оценки, строительства скважины, ее заканчивания и оптимизации добычи. Мы присутствуем в Казахстане в течение 25 лет, работая по всей линейке сервисных услуг, включающую в себя 15 наименований. В дополнение к специальным скважинным работам мы также предоставляем услуги по обслуживанию трубопроводов, производственных объектов и услуги в сфере обработки азота согласно нашей линии продуктов по обслуживанию трубопровода.

Наше конкурентное преимущество заключается в выработке и предоставлении решения для увеличения ценности активов наших клиентов. Это выражается в том, что мы хорошо понимаем желания нашего клиента, наилучшим образом реагируя на них и исполняя его пожелания самым быстрым способом.

Разрешите привести пример. Ранее в 2016 году в процессе оказания услуг по цементажу для одного местного клиента, наша группа Технического процесса помогла идентифицировать неправильно промаркированную цементную пробку, поставленную компанией третьей стороны (приобретенную нашим клиентом). Увидев это, мы воспользовались Правом прекращения работ и остановили работу. По подсчетам нашего клиента мы сэкономили порядка 12 млн. долларов США, которые могли быть потрачены при повторном бурении скважины.

Халлибёртон работает в Казахстане в течение 25 лет. Как вы оцениваете возможности местных компаний? С какими местными компаниями вы сотрудничаете и в каких областях?

Репутация является отличительным знаком хорошей компании. В компании «Халлибёртон» мы развиваем отношения с компаниями, имеющими хорошую репутацию. Мы развиваем отношения с компаниями, которые разделяют нашу политику в вопросах охраны труда и техники безопасности, а также имеют цель предоставления услуг высшего качества нашим клиентам для того, чтобы наилучшим образом увеличить стоимость их активов.

Важной областью для нас является развитие продукции местного производства, технологий и кадров. Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ), с целью вовлечения местных предприятий, сокращает затраты компании, улучшая благосостояние в местной экономике. Этот процесс является не только социально ответственным, но и представляет существенную бизнес практику.

Области сотрудничества включают операции добычи, поставщиков оборудования производителей химикатов и трудовые ресурсы.

Как низкие цены на нефть повлияли на Ваш бизнес в Казахстане? Ожидаются ли сокращения среди местных работников?

Я работаю в данной индустрии в течение 29 лет. Текущая ситуация является третьим спадом в экономике на моей практике, и он также является наиболее сильным. Деятельность в Восточно-Каспийском регионе уменьшилась на более чем 50% за последние два года. Поэтому весь

бизнес, прямо или косвенно связанный с нефтегазовой промышленностью, должен был приспособиться для того, чтобы выжить.

В некотором отношении нам повезло, что у нас базовая деятельность сосредоточена в Казахстане. Другие регионы, производящие энергию во всем мире, были подвержены большому воздействию, со значительной потерей рабочих мест и негативным влиянием на экономику, примером может служить мой город Абердин.

А пока остается важным подобрать правильный размер бизнеса. Мы предпочитаем более целостный, положительный подход. Компании зачастую ослабляют направленность на сохранение талантливых сотрудников и развитие их умений во время упадка. Очень важно, чтобы эта деятельность продолжалась с целью усиления того, что называется «резервом человеческого капитала» и оставалась открытой для новых кадров. В течение таких упадков очень талантливые кадры часто уходят в другие области. Наблюдается сокращение инвестирования в обучение, а молодые люди выбирают профессии в менее циклических областях. Наша промышленность также должна быть готова к необходимости постепенного восстановления и нам необходимо избежать перекося в структуре технических специальностей.

В течение почти 18 месяцев компании «Халлибёртон» и «Бейкер Хьюз» обсуждали слияние, однако сделка была отменена. Являются ли низкие цены на нефть причиной отмены сделки? Или есть другие причины?

Трудности в получении необходимых разрешений со стороны государственных контролирующих органов и беспрецедентное ухудшение ситуации в нефтегазовом секторе разбили в пух и прах целесообразность сделки и привели к тому, что она стала невыгодной для наших акционеров.

Как публично заявил Дэйв Лисар, Генеральный директор нашей компании, «Это немного обескураживает, но «Халлибёртон» остается сильной компанией. Наши стратегия, технологии и качество услуг нацелены на содействие клиентам в процессе увеличения производительности при минимальных затратах и ведущем росте промышленности, колебаниях цен и прибыли».

Одной из наших установок в бизнесе является использование местных источников и развитие местного малого и среднего бизнеса, что может быть достигнуто путем создания СП

В настоящее время крупные операторы обращают внимание на развитие местного содержания и создание совместных предприятий между иностранными и местными сервисными компаниями. Например, совместное предприятие для бурения на месторождении «Тенгиз» было основано между компанией «Нейборс Дриллинг» и дочерним предприятием АО «НК «КазМунайГаз». Другое совместное предприятие по бурению планируется для создания на Карачаганакском проекте. Вы рассматриваете возможность установления совместного предприятия с местным партнером?

Как я упоминал выше и учитывая наши инвестиции в создание совместного предприятия по разработке баритового месторождения, мы готовы продолжать взаимоотношения, которые лучшим образом отвечают нуждам Казахстана, нашим клиентам и акционерам.

Данные взаимоотношения должны принести ценность каждому партнеру. Исходя из моего опыта, очень сложно создать совместное предприятие, которое приносит настоящее взаимодействие и истинную ценность партнерам и, в конечном итоге, клиентам. Часто затраты бывают завышенными, что впоследствии переносится на расходы клиента. Такие сделки должны быть правильно заключены в соответствии с детальным юридическим заключением и исполнением, подкрепленные тщательно проведенным исследованием рынка.

Однако, когда сделки заключены правильно, они становятся гарантией того, что наши клиенты и люди, получают выгоду от разработки ресурсов, имеющих низкую стоимость и от передачи технологии. Одной из наших установок в бизнесе является использование местных источников и развитие местного малого и среднего бизнеса, что может быть достигнуто путем создания СП или, что более часто, иных видов соглашений, являясь стратегически важными инструментами нашего плана.

«Халлибёртон» уделяет внимание профессиональному развитию сотрудников, имея собственную программу обучения. Как вы оцениваете потенциал молодых технических специалистов Казахстана?

Все начинается с процесса найма на работу, отбора новых сотрудников, которые, в первую очередь, и в какой-то степени что более важно, чем имея просто академические достижения, имеют правильный настрой к работе. Умение говорить на английском и русском языках является крайне важным. Знания языков обеспечивают максимальное продвижение внутри компании. В течение продвижения по карьерной лестнице, сотрудник проходит обширное обучение, используя нашу

Важной областью для нас является развитие продукции местного производства, технологий и кадров. Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ), с целью вовлечения местных предприятий, сокращает затраты компании, улучшая благосостояние в местной экономике. Этот процесс является не только социально ответственным, но и представляет существенную бизнес практику.

платформу на базе Университета «Халлибёртон». Компетентность сотрудников регулярно оценивается и им предоставляется специальное обучение для развития в текущей или будущей профессии. В нашей компании имеется хорошо отлаженный процесс управления кадровым резервом, в рамках которого мы оцениваем сотрудников в течение следующих 1-5 лет. Мы создаем планы развития для сотрудников и тех, у кого мы замечаем особый потенциал, мы пропускаем через процесс найма региональных менеджеров, где в течение пяти лет сотрудники обучаются для получения должности Регионального менеджера.

Данный процесс был особенно успешным в Казахстане, где доля местного персонала составляет 95%, а большинство старших менеджеров являются местными специалистами. Я также очень горд, что двое местных сотрудников доросли до уровня старших менеджеров в США и России.

Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

Продолжайте хорошо работать! Очень важной является Ваша работа по предоставлению площадки для общения и создания нетворкинга для наших клиентов и сервисных компаний. Местная промышленность получает преимущество от содействия, которое возможно благодаря Вашей Ассоциации. KS

25 YEARS OF PRESENCE IN KAZAKHSTAN

HALLIBURTON

Established in 1919, Halliburton is one of the leading international service companies that provides the full range of the modern technologies and services for oil and gas industry. The Company operates in more than 80 countries and employs more than 55 000 people working worldwide. The divisions of the Company provide the services and the technological decisions throughout the oilfield development period. It starts with hydrocarbon location determination, oilfield simulation and ends with drilling, reservoir characteristics estimation, construction, completion of wells and production optimization process

RICHARD HAY
Senior Area Manager,
Halliburton East Caspian



Dear Richard, last year Halliburton started construction of the complex for the production of barite concentrate in Kazakhstan. Could you please briefly share information about this project?

■ Halliburton joined Global Chemicals Corporation (GMS), led by Zhumabek Zhanykulov, to develop an innovative barite mine and state of the art processing plant in Karazhal, a mining town in central Kazakhstan. The President of the Republic of Kazakhstan opened the plant earlier this year by remote link. This approximately \$30 million project is now fully operational and supplying materials to customers in Kazakhstan and regionally.

Our U.S. based Halliburton teams worked with select companies in Kazakhstan to engineer, construct, assemble, power up, and start operation of the plant and mine (locally called Bestobe). Halliburton elected to build the plant in Karazhal because material for the project could be distributed well by both land and sea.

Our joint venture partner GMS was key in ensuring the successful acquisition of the land and construction of the facilities. Local engineering firms and construction contractors helped design and construct the new complex – from bare ground to completion in less than one year. Halliburton's goal was to

maximize use of Kazakhstan's people and natural resources, with 100 employees expected to be employed once plant is at full capacity.

Training has focused on developing local technical and operational skills, as well as the best safety processes and controls. Health, safety and environmental concerns are fundamental to Halliburton's core values, and company leaders work to ensure all personnel return home to their families safe and healthy. Several employees have international experience through the prestigious Bolashak Program, Kazakhstan's international scholarship, and are now in Karazhal working at the facility and helping to grow the region's economy.

The Karazhal facility will serve neighboring oil and gas producing countries such as Azerbaijan, Turkmenistan, Russia, and in Uzbekistan. Investment in areas like Kazakhstan is a forward-thinking approach to preparing for the uncertainties of the oil and gas market, and helping to sustain business regardless of market challenges as well as afford development of local economy.

What kind of well operations Halliburton does perform in Kazakhstan? What is your competitive advantage in oilfield market?

■ Halliburton serves the upstream oil and gas industry throughout the lifecycle of the reservoir – from locating hydrocarbons and managing geological data, to drilling and formation evaluation, well construction, completion and production optimization. Halliburton has had a presence in Kazakhstan for 25 years having performed work in almost across all of its 15 Product Service lines. In addition to well specific services we also provide pipeline, facilities and nitrogen services through our Pipeline Services product line.

Our competitive advantage is straightforward – we collaborate and provide engineer solutions to maximize asset value for our customers. It means, we listen the best, respond the best and are the fastest to execute solutions.

Let me give you one example. Early in 2016 while providing cementing services for one our local customers our Technical Process helped us identify that the third-party sourced cement plug (purchased by our customer) was incorrectly labeled. Seeing this, we executed a Stop Work Authority and halted the job. Our customer estimated we potentially saved them approximately \$12 million in a re-drill of the well.

Halliburton has been operating in Kazakhstan for 25 years. How do you assess the ability of local companies? Which kind of local companies you cooperate with and in what areas?

■ The reputation is the hallmark of a good company. At Halliburton, we develop relationships with reputable companies who share our vision around health and safety, and are also committed to the delivery of superior service quality to our clients so we can best maximize their asset value.

An important area for us is developing local products, technologies and people. Development of small medium enterprises (SME) to deliver local solutions reduces our costs and creates wealth in the local economy. This is not only socially responsible, but is fundamentally good business practice. Areas of cooperation have included, mining operations, chemical manufacturers equipment suppliers and work force services.

How low oil prices affected to your business in Kazakhstan? Is reduction of personnel for the local office expected?

■ I have been in the industry for 29 years and this is the third down-cycle I have experienced, it is also the most severe. The activity in East Caspian area has decreased by over 50% in the past 24 months and all business – whether directly involved in the Oil and Gas industry or indirectly, have had to adjust accordingly to survive.

In some respects we are fortunate that we have the baseline activity that we have in Kazakhstan. Other energy producing regions around the world have been affected to a much larger degree, with very significant job losses and negative impacts to the whole economy, my home town of Aberdeen being one example.

Whilst it is important to right size the business we prefer a more holistic, positive approach. Companies can lose focus on retaining talent and developing their personnel's competencies during downturns. It is critical these activities continue so we can strengthen what we term our "human capital pipeline" and keep it open to new hires. In these downturns, too often talented people are lost to other industries, investment in training is decreased and young people choose careers in less cyclical industries. Our industry also needs to be prepared for the eventual recovery and avoid a demographic imbalance in our workforce.

Halliburton has had a presence in Kazakhstan for 25 years having performed work in almost across all of its 15 Product Service lines

For approximately 18 months, Halliburton and Baker Hughes had been negotiating merger, but the deal was cancelled. Did low oil prices affected the decision to cancel the deal or is there another reason?

❑ Challenges in obtaining the necessary regulatory approvals and the unprecedented deterioration of the oil and gas industry decimated the economics of the deal and resulted in the transaction no longer being in the best interest of our stockholders.

As our CEO Mr. Dave Lesar publicly stated, "That while disappointing, Halliburton remains strong. We are the execution company; our strategy, technologies and service quality are focused on helping customers maximize production at the lowest cost and driving industry leading growth, margins and returns".

Currently large operators pay attention to the development of local content and establishment of joint ventures between foreign and local service companies. JV for drilling operations at Tengiz was established between Nabors Drilling and subsidiary of KazMunaiGas. Another JV for drilling is planned on the Karachaganak project. Do you consider possibility establishment of a joint venture with a local partner?

❑ As stated earlier and demonstrated by our investment in our barite mine JV, we are committed to developing relationships where collaborating with another company best meets the needs of the Republic of Kazakhstan, our customers and our shareholders.

These relationships must bring value to each partner. In my experience it is very difficult to establish a JV that brings true synergies and value to the part-

ners and transfer of technology. One of our key business tenets is local sourcing and developing local small medium enterprises whether this is through JV's or more commonly other types of agreements these are strategically important tools in our playbook.

Halliburton pays attention to the development of employees, it operates own training program. How do you assess the potential of Kazakhstan's young professionals?

❑ It starts with the recruitment process, selecting new employees who first and foremost, and to some extent more important than actual academic qualifications, have the right attitude. The ability to speak English and Russian is highly desirable as this ensures they have maximum career trajectory within the company. During their career, the employee undergoes extensive training using our Halliburton University platform, competencies are assessed regularly and specialized training provided to develop them in current or for future roles. Halliburton has a robust Succession Management Process where we assess employees for roles in the next 1-5 years. We create development plans for employees and for hi-potential employees we have a Hire to Country Manager Process, where employees are mentored and trained to Country Manager Level within 5 years.

This process has been particularly successful in Kazakhstan where we have 95% local staff, with most Senior Managers being Kazakhs. I am also very proud that we recently promoted two local employees into senior management roles based in the USA and in Russia.

An important area for us is developing local products, technologies and people. Development of small medium enterprises (SME) to deliver local solutions reduces our costs and creates wealth in the local economy

ners and ultimately to the customer. Often costs are increased which are then passed onto the customer. Therefore, such deals must be done for the right reasons, subject to extensive due diligence and execution – backed up by in-depth market research.

However when done well it can be very rewarding and our customers (and the local economy) can benefit from developing lower cost regional

What are your wishes for KazService Association?

❑ Keep up the good work! Providing a medium to communicate and network with our customers and service companies is very important. The local industry benefits from the collaboration that your association enables.

Thanks for your wishes and best of luck!

KS

Наша миссия –
превосходить Ваши ожидания.



г. Алматы,
ул. Толе би, 63
+7 (727) 244 33 44

7310
(звонок бесплатный)
www.a-i.kz

СЭЗ ВО БЛАГО СТРАНЫ

В нашей стране работают десять специальных экономических зон (СЭЗ), которые имеют особый режим, что является преимуществом для производственных предприятий.

Данная тема вызывает интерес у отечественных предприятий и их иностранных партнеров.

О СЭЗ, о специфике их деятельности и о планах их развития делится вице-министр по инвестициям и развитию Республики Казахстан –

Ерлан ХАИРОВ



Ерлан Картаевич, расскажите, пожалуйста, о текущей динамике развития СЭЗ в Казахстане.

СЭЗ уже достаточно давно вошли в мировую практику. Опыт большинства стран, в которых СЭЗ стали не только нормой, но и приносят ощутимую пользу государству, уже доказал свою значимость. Сегодня в Казахстане функционируют десять СЭЗ, на которых действует особый правовой режим.

В общей сложности, сегодня в проекты, реализуемые в СЭЗ, вложены инвестиции в размере более 520 млрд. тенге. Объем производства составил более 900 млрд. тенге, в которых задействовано около 12 000 человек. В СЭЗ действуют 150 проектов, а еще 99 проектов находятся на стадии реализации.

За период своего развития отечественные СЭЗ не раз подвергались критике как со стороны руководства государства, так и со стороны широкой общественности. Предпринимались ли какие-либо меры для дальнейшего развития СЭЗ?

Действительно, в определенный период встал вопрос о необходимости проведения тщательного

анализа функционирования СЭЗ. В этих целях, в 2013-2014 годы Комитетом по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию РК была проведена работа с привлечением сингапурской компании «Jurong» для осуществления аудита деятельности и разработки новой модели управления СЭЗ. Компания «Jurong» была выбрана нами не случайно. Известно, что «Jurong» имеет более 40 лет опыта оказания консультационных услуг по промышленному планированию и развитию СЭЗ и промышленных парков во всем мире. Результаты проведенного аудита способствовали началу «перезагрузки» в работе СЭЗ нашей страны.

Какие положительные результаты были достигнуты по итогам этого аудита?

По итогам аудита была выявлена необходимость совершенствования работы СЭЗ по ряду различных аспектов. Во-первых, аудит выявил наличие административных барьеров и несовершенство законодательства, действовавшего на тот период времени. В связи с чем, 27 октября 2015 года были

приняты поправки в Закон «О СЭЗ». Данные изменения соответствуют общей задаче по улучшению инвестиционного климата Казахстана. Среди прочего, они предусматривают упрощение процедуры утверждения новых приоритетных видов деятельности СЭЗ, стабильность налогового законодательства для участников СЭЗ, а также создание нового института – Единого координационного центра по СЭЗ, который будет функционировать на базе АО «KAZNEX INVEST».

Основными задачами данного центра являются организация управления специальными экономическими зонами в соответствии с международными стандартами корпоративного управления, внедрение бизнес-процессов, маркетинговые мероприятия по привлечению новых участников и передача лучшего опыта.

Была разработана новая модель управления СЭЗ, предназначенная для качественного и эффективного планирования, развития и управления деятельностью СЭЗ

Во-вторых, была выявлена необходимость повышения эффективности работы органов управления СЭЗ. В рамках совместной работы с компанией «Jurong», была разработана новая модель управления СЭЗ, предназначенная для качественного и эффективного планирования, развития и управления деятельностью СЭЗ. В настоящее время проведен пилотный проект по внедрению данной модели в СЭЗ «ПИТ». В дальнейшем, Единым координационным центром планируется поэтапное внедрение международных стандартов управления и работы с инвесторами во все СЭЗ Казахстана.

В-третьих, стало известно о необходимости завершения строительства инфраструктуры. На сегодняшний день инфраструктура в трех СЭЗ (СЭЗ «Сарыарқа», СЭЗ «Оңтүстік», СЭЗ «Бурабай») полностью завершена, еще в трех СЭЗ близится к завершению (СЭЗ «Астана – Новый город», СЭЗ «Морпорт Актау», СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота»). В остальных четырех СЭЗ (СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк (далее – СЭЗ «НИНТ»), СЭЗ «Химический парк Тараз», СЭЗ «Павлодар», СЭЗ «Парк инновационных

технологий» (далее – СЭЗ «ПИТ») инфраструктура находится на этапе строительства.

Вместе с тем, нужно учитывать мировой опыт СЭЗ, который показывает, что полноценное развитие СЭЗ может занимать достаточно длительный период времени. Как правило, СЭЗ начинают активно развиваться только после завершения строительства инфраструктуры, постепенно переходя к этапу заполнения проектами. К примеру, на развитие одной из ведущих СЭЗ мира «Dubai Port» ушло около 25 лет.

И все же, какие преимущества отечественных СЭЗ Вы могли бы отметить?

Сегодня, развитие инфраструктуры десяти СЭЗ находится на различных этапах. Однако, во всех СЭЗ имеются земельные участки с подведенной инфраструктурой, доступные как для отечественных, так и для иностранных инвесторов. Более того, участники СЭЗ получают преференции в виде налоговых и таможенных послаблений.

Для Казахстана наличие СЭЗ несомненно является преимуществом, поскольку они являются эффективным инструментом не только для привлечения инвестиций в страну, но и для создания новых рабочих мест, производства новых товаров, развития передовых технологий и повышения квалификации местных специалистов. Так, благодаря деятельности участников СЭЗ в Казахстане начали производиться тепловозы, пассажирские вагоны, электровозы, машины для швейного производства, текстильные изделия, дизельные двигатели, монокулярные и бинокулярные очки ночного видения, пестициды, светодиодные светильники, телекоммуникационное оборудование, оборудование цифрового телевидения, ковры и ковровые изделия и т.д. Кроме того, участники СЭЗ обеспечивают население рабочими местами. К примеру, только такие предприятия, работающих в СЭЗ «Онтүстік», как ТОО «Бал Текстиль», ТОО «ОХУ TEXTILE», ТОО «Хлопкопром-Целлюлоза», ТОО «Алем БТ» и ТОО «ПК «АГФ групп», обеспечили занятостью около 2 000 человек. При этом, предприятия СЭЗ могут использовать передовые технологии в производстве и обучают им местных специалистов. К таким компаниям относятся General electric (СЭЗ «Астана – новый город»), Talgo (СЭЗ «Астана – новый город») и Tenaris (СЭЗ «Морпорт Актау»).

Какие у Вас намечены планы по дальнейшему развитию СЭЗ в Республике Казахстан?

В ближайшие два года предполагается завершить полную перезагрузку всей работы по СЭЗ. Мы продолжим работу по совершенствованию



Нужно учитывать мировой опыт СЭЗ, который показывает, что полноценное развитие СЭЗ может занимать достаточно длительный период времени

институциональной среды при поддержке наших партнеров в лице сингапурской компании «Jurong» и компании «DP World» (ОАЭ). До конца 2016 года на СЭЗ планируется запустить 25 проектов на сумму 100 млрд. тенге. При выходе данных проектов на полную мощность будет создано порядка 3 000 новых рабочих мест. Согласно поручению Главы государства о завершении инфраструктуры СЭЗ, озвученному в своем послании Народу Казахстана в 2015 году, уже реализован стратегически значимый проект на СЭЗ «Хоргос-Восточные

ворота» – Сухой порт. Железнодорожные пути, ведущие внутрь и наружу «Сухого порта», будут выходить из территории через путепровод, пересекая автомагистраль «Западная Европа – Западный Китай». При этом, строительство инфраструктуры СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота» находится на стадии завершения.

Также, на территории СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» (НИНТ) будет реализован ряд стратегических проектов, в числе которых находится проект по строительству двухфазового интегрированного газохимического комплекса по производству полиэтилена и пропилена.

Создание инфраструктуры СЭЗ «НИНТ» позволит запустить проекты по углубленной переработке углеводородного сырья и выпуску базовой крупнотоннажной нефтехимической продукции, так и предприятия малого и среднего бизнеса дальнейшей переработки базовой нефтехимии в продукцию с высокой добавленной стоимостью. Наряду с этим, строительство инфраструктуры СЭЗ «НИНТ» позволит привлечь порядка 1,8 трлн. тенге инвестиций в нефтегазохимическую отрасль, создав порядка 2 000 постоянных рабочих мест на этапе эксплуатации и более 5 000 рабочих мест на этапе строительства.

Мы верим, что эти меры позволят вывести СЭЗ Казахстана на новый уровень и привести их в соответствие с мировыми стандартами. При этом, мы намерены реализовывать на СЭЗ якорные проекты, рядом с которыми будет также развиваться малый и средний бизнес. Таким образом, будут образованы целые кластеры в пределах различных регионов страны. Вот почему СЭЗ во всем мире воспринимаются как оазисы для бизнеса и привлечения инвестиций.

Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE», а также отечественным и иностранным компаниям, которые могут быть потенциальными участниками СЭЗ?

➤ Нефтесервисная отрасль является одной из приоритетных отраслей для развития. Казахстанские компании в этом секторе доказали свою успешность и компетентность. Их активная работа способствует не только повышению казахстанского содержания, но и созданию новых рабочих мест, передаче новых технологий и притоку новых инвестиций.

Желаю Вам и Вашему коллективу воплощения в жизнь ваших лучших идей на благо нашей страны! Здоровья, благополучия, дальнейших творческих успехов и удачи! **KS**

Global Oil&Gas

16-я Северо-Каспийская
Региональная
выставка и конференция
"Атырау Нефть и Газ"

11-13 апреля 2017

Спорткомплекс "Атырау"
Атырау, Казахстан

подробная информация:
www.oil-gas.kz



НЕ ОСТАНАВЛИВАЯСЬ НА ДОСТИГНУТОМ

Ассоциация «KAZENERGY» является партнером Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

«KAZENERGY» выполняет большую работу по подготовке экспертных заключений и рекомендаций по актуальным проблемам нефтегазовой отрасли Казахстана.

Являясь общепризнанной экспертной и диалоговой площадкой, она предлагает иностранным недропользователям, государственным органам и отечественным компаниям совместно решать имеющиеся в отрасли проблемы и задачи.

О деятельности Ассоциации и о проблемах, имеющихся в отрасли, рассказывает Генеральный директор Ассоциации «KAZENERGY» – Болат АРЧУЛАКОВ.



Болат Уралович, у Вас имеется большой опыт работы в отрасли. Вы возглавляли крупнейшие нефтегазовые компании страны и работали вице-министром нефти и газа Республики Казахстан. Расскажите, пожалуйста, как данный опыт помогает Вам в работе в Ассоциации «KAZENERGY»?

➤ Работа в нефтегазовом секторе и на государственной службе взаимно дополняют друг друга. В первом случае – это бесценный практический опыт и знания, во-втором – понимание механизма и логики принятия тех или иных государственных решений. Этот путь, безусловно, я считаю очень полезным как для себя лично, так и для выполнения той важной функции, которую несет Ассоциация «KAZENERGY» в качестве диалоговой площадки между бизнесом и государством. Объединяя добывающие и транспортные, сервисные и геофизические, урановые и другие компании, Ассоциация «KAZENERGY» представляет их интересы во взаимодействии с государственными и общественными структурами, обеспечивая баланс интересов государства и энергетических компаний и содействуя устойчивому развитию нефтегазового комплекса нашей страны.

Ваша Ассоциация объединяет крупнейших игроков нефтегазового и энергетического комплексов, в том числе, таких крупных недропользователей, как «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» и «СНПС-Актобемунайгаз». При Ассоциации функционирует Координационный совет по развитию казахстанского содержания. Какие меры по повышению казахстанского содержания проводятся в отношении крупных недропользователей?

➤ На данный момент Ассоциация объединяет свыше 80 нефтегазовых и энергетических компаний. Недавно этот ряд пополнился еще двумя новыми членами в лице компании «OMV Petrom S.A.» и Представительства компании «China Petrochemical Corporation» в Республике Казахстан. Все участники Ассоциации состоят в одном или нескольких Координационных советах, являющихся, в свою очередь, постоянно действующими консультативно-совещательными органами.

Говоря о Координационном совете по вопросам науки, инноваций и развития местного содержания, нужно отметить, что его основной задачей является изучение вопросов развития казахстанского содержания и выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), мониторинг и участие в разработке и реализации программных документов отраслевых государственных органов в сфере НИОКР и инновационных проектов. Координационный совет Ассоциации по казахстанскому содержанию проводится дважды в год, что позволяет его членам внести какой-либо вопрос в повестку для обсуждения и провести детальную проработку его решения.

Для Ассоциации «KAZENERGY» вопросы расширения ассортимента казахстанских товаров, работ и услуг на нефтегазовом рынке являются одними из приоритетных, поскольку существует четкое понимание прямой зависимости между качественным и количественным ростом местного содержания и устойчивым развитием нефтегазовой отрасли.

Понятно, что для повышения доли казахстанского содержания нашим предприятиям необходимы модернизация и повышение эффективности действующих производств, трансферт технологий и формирование компетентного кадрового потенциала.

Также остро стоят вопросы существующих законодательных и иных административных ограничений, правильного понимания требований по проектам, корректного оформления заявок потенциальных поставщиков, предварительной квалификации и отбора на проекты, в частности, трех крупнейших нефтегазовых операторов в лице

«Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» через новую базу данных поставщиков «Алаш» и др. Кстати, в ходе последнего заседания Координационного совета для этих операторов была проведена детальная презентация «on-line» базы данных поставщиков «Алаш», что создает дополнительную возможность быстрого поиска требуемой казахстанской продукции и услуг.

Как уже было сказано, Координационный совет Ассоциации уделяет огромное внимание системе планирования и организации НИОКР для отечественной индустрии и добывающей отрасли. К примеру, в 2012 году в Закон РК «О недрах и недропользовании» были внесены дополнения, предусматривающие обязательства недропользователей отчислять 1% совокупного годового дохода на НИОКР. Предполагалось, что данная норма закона позволит увеличить финансирование НИОКР недропользователями и простимулирует создание новых инновационных производств, способных удовлетворять существующие потребности компаний в качественных и конкурирующих по цене товарах. Тем не менее, вопрос механизма финансирования и получения результата пока остается спорным и неоднозначным. В этой связи Ассоциацией «KAZENERGY» ведется поиск путей реализации обязательств по НИОКР, для чего необходима детальная проработка законодательной базы.

В то же время, отмечу, что законодательные дополнения все же приносят свои плоды. Так, членами Ассоциации, компаниями «Chevron» и «Shell Kazakhstan Development B.V.» были открыты лаборатории по исследованиям керны и флюидов в Западном Казахстане. А компанией «BG» совместно с «OTM Consulting» была проведена большая работа по сбору и анализу оснащенности и научно-кадрового потенциала казахстанских ВУЗ и проектно-исследовательских организаций. Основной акцент данной работы был связан с целями и задачами Дорожной карты, разработанной компанией «Shell». В свою очередь, данная работа позволила получить независимую оценку возможности проведения НИОКР казахстанскими организациями.

К решению вопросов развития местного содержания Ассоциацией привлекается и международный опыт. Одним из примеров является совместная с ТОО «PSA» и Министерством торговли и инвестиций Великобритании работа по установлению прочного партнерства между компаниями-поставщиками Казахстана и Великобритании в сфере нефти и газа.

Кроме того, на протяжении нескольких лет «KAZENERGY» совместно с экспертами членов Ассоциации и международными специалистами Всемирного нефтяного совета ведется работа по развитию местного содержания в условиях таких интеграционных процессов, как вхождение Казахстана в состав Евразийского экономического союза и Всемирную торговую организацию. В условиях объединения рынков остро встают вопросы поддержания конкурентоспособности отечественных предприятий и дальнейшего совершенствования государственной политики в области местного содержания.

В этой связи, особый интерес представляет изучение передового зарубежного опыта по данному направлению. Так, 31 октября текущего года Ассоциация совместно с Всемирным нефтяным советом проведет экспертный семинар для анализа основных барьеров в области развития местного содержания, на котором будут выработаны рекомендации по совершенствованию государственной политики.

На протяжении многих лет при Вашей Ассоциации успешно функционирует образовательная программа. С сентября 2015 года Ассоциация стала оператором по отбору кандидатов на оплату обучения за счет средств, выделяемых в рамках Северо-Каспийского и Карачаганакского проектов. Расскажите, пожалуйста, более подробно об этой программе. К примеру, могут ли сотрудники нефтесервисных компаний обучаться в рамках программы?

В начале 2016 года в г. Алматы Ассоциацией «KAZENERGY» в торжественной обстановке были вручены сертификаты на оплату обучения на 2015-2016 академический учебный год 51 студенту КБТУ и КАЗНТУ им. Сатпаева и 40 студентам университета КИМЭП.

Возможность обучения студентов за счет компаний, членов Ассоциации «KAZENERGY», появилась благодаря образовательному проекту, принятому в рамках Меморандума, подписанного между Министерством энергетики Республики Казахстан, ТОО «PSA», Ассоциацией «KAZENERGY», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» (НКОК Н.В.) и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО Б.В.) в сентябре 2015 года.

Целью проекта является поддержка талантливых студентов Республики Казахстан, обучающихся на дневной форме обучения по нефтегазовым и энергетическим специальностям, а также повышение профессиональной квалификации, подготовка и переподготовка граждан Казахстана в рамках Северо-Каспийского и Карачаганакского проектов.

Все студенты, получившие сертификаты в текущем году, прошли двухэтапный конкурсный отбор. На предварительном этапе Ассоциацией «KAZENERGY» было рассмотрено 593 заявки, из которых Комиссией по отбору кандидатов на оплату обучения в ВУЗ и колледжах за счет средств «НКОК Н.В.» и «КПО Б.В.» были отобраны 317 человек. На получение высшего и послевузовского образования было выбрано 283 человека; технического, профессионального и послесреднего образования – 34 человека.

При отборе кандидатов предпочтения отдаются кандидатам из малообеспеченных, многодетных и неполных семей, из числа сирот и инвалидов, обладающим нагрудным знаком «Алтын белгі», аттестатом с отличием, победителям олимпиад, поступившим и обучающимся в ВУЗ и ССУЗ Казахстана. Подробные условия участия в конкурсе, порядок приема и рассмотрения документов кандидатов и перечень необходимых документов для участия в конкурсе размещены на нашем сайте www.kazenergy.com

В целом, практика поддержки студентов учебных заведений продолжается с 2014 года, когда впервые между Ассоциацией «KAZENERGY» и компанией АО «СНПС-Ай-Дан-Мунай» был подписан Меморандум о сотрудничестве в оказании содействия в осуществлении набора претендентов из числа студентов из учебных заведений, реализующих программы технического и профессионального

Ассоциацией «KAZENERGY»

ведется поиск путей

реализации обязательств

по НИОКР, для чего необходима

детальная проработка

законодательной базы

ного, высшего и послевузовского образования на сумму более 80 млн. тенге. Всего за 2014-2015 академический учебный год около 300 студентов ВУЗ и колледжей прошли обучение в соответствии с «Правилами отбора претендентов для оплаты обучения за счет средств недропользователей».

В настоящее время с 10 июля по 30 августа этого года, в соответствии с утвержденным планом на 2016 год, проводится прием документов для участия в конкурсе. Ведется активная работа с кандидатами, ВУЗ и колледжами по информированию студентов об образовательном гранте.

После окончания приема документов в течение 30 дней список кандидатов, соответствующих критериям отбора, будет вынесен на решение Комиссии по отбору кандидатов. Результаты, как принято, будут опубликованы на сайте «KAZENERGY».

5 июля 2016 года было анонсировано Окончательное решение по инвестициям по Проекту будущего расширения (далее – ПБР) месторождения «Тенгиз». Каково Ваше видение участия казахстанских компаний в данном проекте. Как «KAZENERGY» может содействовать увеличению казахстанского содержания на данном проекте?

Проект будущего расширения и проект управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД) являются интегрированными проектами, которые одновременно реализуются на Тенгизском месторождении с целью увеличения добычи и поддержания производительности существующих мощностей. Будучи одним из крупномасштабных капитальных проектов, реализуемых в настоящее время в мировой энергетической отрасли, ПБР-ПУУД рассчитан на увеличение ежегодной нефтедобычи на Тенгизском месторождении примерно на 12 млн. тонн. При этом суммарный объем добычи возрастет приблизительно до 39 млн. тонн нефти в год. На установках ПБР сера производится не будет, природный газ, содержащий сероводород, планируется закачивать обратно в пласт для поддержания пластового давления.

Проектирование и строительство объектов на месторождении планируется осуществлять с применением передовых технологий по сокращению выбросов в атмосферу.

Как известно, в рамках ПБР-ПУУД предусматривается строительство и монтаж следующих новых объектов: новых нефтяных добывающих скважин и системы нефтесбора, установки обработки нефти и газа; ЗСГТП – установка обратной закачки природного газа, содержащего сероводород, в пласт; объекты, предназначенные для полной загрузки производственных мощностей действующих заводов Тенгизского месторождения путем понижения давления на устьях фонтанирующих скважин и повышения давления на входе шести действующих технологических линий; вспомогательные объекты и коммуникации, необходимые для реализации проектных компонентов.

Объекты будут строиться из больших модулей. Их изготовление, сборку и предварительную пусконаладку планируется выполнять на производственных площадках Казахстана, Южной Кореи и Италии. Работы на Тенгизе включают в себя соединение модулей и строительство оставшихся

объектов из комплектующих частей. Дополнительное преимущество для экономики Казахстана будет достигнуто за счет применения местных товаров и услуг, привлечения казахстанских работников и реализации произведенных товаров.

Реализация ПБР-ПУУД является хорошей возможностью для обеспечения программ обучения, внедрения новых технологий нефтедобычи в стране, развития потенциала и мощностей местных предприятий. Уже просчитано, что в период пика строительных работ будет создано около 20 000 новых рабочих мест. Казахские поставщики активно вовлечены в оказание услуг по проектированию, закупкам и изготовлению модулей для проекта ПБР-ПУУД. Известно, что к настоящему времени предварительный отбор прошли более 1 600 казахстанских компаний. Создаются новые возможности в области проектирования, обслуживания высокотехнологичного оборудования, строительства и изготовления модулей. Обсуждаются вопросы создания совместных предприятий между казахскими и зарубежными компаниями для выполнения проектирования, изготовления модулей и буровых работ.

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

В этом году Казахстан отмечает важную историческую дату – 25-летие своей Независимости. За прошедшее время в экономике страны произошли кардинальные изменения и был достигнут определенный уровень диверсификации, однако центральная роль в ней все же остается за нефтегазовой отраслью. По моему мнению, углеводороды и другие энергоресурсы в ближайшем десятилетии не утратят своих позиций и будут оставаться средоточием новейших инновационных и технологических разработок, лучших инженерных и рабочих кадров, мощнейшим локомотивом для развития сопутствующих производств. Уже сейчас в Казахстане работает порядка 200 нефтесервисных компаний, потенциал которых можно и нужно развивать. В этой связи, хотелось бы пожелать участникам нефтегазового рынка успехов в реализации проектов, выверенной амбициозности в достижении качественного результата, внедрения современных инноваций и технологий, которые бы позволили рынку нефтесервисных услуг стать важнейшим направлением нефтегазового рынка!

Благодарим Вас за содержательное и интересное интервью!

KS



НА СТАРТ! ВНИМАНИЕ! ПЕРЕЗАПУСК!

Все нефтегазовое сообщество Казахстана затаив дыхание, ждет старта добычи с Кашаганского месторождения.

Чего стоит ожидать после запуска этого крупнейшего месторождения?

Каковы дальнейшие планы оператора по его освоению?

Подробностями о текущем статусе, об ожидаемых потребностях, которые появятся после запуска, а также о проектах расширения делится Управляющий директор «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) – Бруно ЖАРДЭН

Г-н Жардэн, всего несколько месяцев осталось до начала добычи на Кашаганском месторождении. Пожалуйста, расскажите нам о текущем статусе этого проекта. Какой у Вас имеется план по добыче нефти после её запуска?

Работы ведутся по графику с целью обеспечения безопасного возобновления добычи к концу года. На данный момент продолжают работы, связанные со сложным процессом пусконаладочных работ и испытаний данных объектов. В первые месяцы после возобновления морских операций и пусконаладки, добыча ожидается на проектном уровне в 180 000 баррелей в сутки. После начала обратной закачки попутного (сернистого) газа и оптимизации, которые произойдут к концу 2017 года на Этапе-1 Кашаганского проекта, предполагается достижение проектного уровня добычи в 370 000 баррелей в сутки.

Какие виды работ и услуг будут востребованы после запуска? Какие отрасли должны быть готовы к этому моменту?

25 сентября 2012 года «НКОК» и три других нефтегазовых оператора, в лице АО «НК «КазМунайГаз», «Тенгизшевройл» и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», подписали Актаускую декларацию о совместных действиях в области развития местной нефтесервисной отрасли в Казахстане. Компании, подписавшие декларацию, договорились о проведении совместной работы для анализа планов будущих закупок и определения перечня продукции или категорий товаров и услуг, рыночный спрос на которые может оказаться достаточным для поддержки при локализации производства в Казахстане.

7 ноября 2014 года постановлением Премьер-министра Республики Казахстан была утверждена «Дорожная карта по развитию национальной нефтесервисной отрасли». Она включала в себя поручение Министерству энергетики Республики Казахстан внедрить новую базу данных поставщиков под названием «Алаш» в сети Интернет с возможностью бесплатной регистрации казахстанских компаний. В 2015 году «НКОК» и другие компании работали над гармонизацией своих собственных баз данных с системой «Алаш». Это было необходимо с целью создать на ее основе «единственное контактное звено» для местных поставщиков для публикации или представления своих услуг и повышения осведомленности о своей деятельности одновременно среди всех крупных игроков в данной отрасли.

К товарам, определенным в качестве приоритетных для развития местных производственных

мощностей, относятся горюче-смазочные материалы, электрооборудование (силовые кабели и трансформаторы), запорно-регулирующая арматура, фланцы и фитинги, а также сборные металлические конструкции (резервуары). Услуги включают в себя техническое обслуживание, обслуживание скважин и обращение с отходами. Система «Алаш» станет уникальной площадкой для обмена отраслевыми новостями, информирования о новых стандартах и нормах, возможностях создания совместных предприятий и финансирования, а также о других полезных услугах.

Запуск веб-сайта «Алаш» намечен на 2016 год. С 2006 года порядка 11 млрд. долларов США было потрачено на местные товары, работы и услуги. 88% персонала Вашей компании являются местными специалистами. Какова стратегия НКОК в части развития местного содержания?

В период с 2004 года по первый квартал 2015 год на местные товары, работы и услуги было потрачено более 12.6 млрд. долларов США.

В 1993 году отрасль обслуживания морских нефтегазовых объектов в Казахстане практически отсутствовала. На тот момент на местном уровне почти не существовало объектов инфраструктуры, оборудования, судов и буровых установок, необходимых для реализации такого крупномасштабного морского проекта, как проект освоения месторождения «Кашаган». С течением времени в результате крупных инвестиций, направленных на становление и развитие местных поставщиков, рабочей силы и инфраструктуры была создана и получила свое укрепление совершенно новая для Казахстана сфера индустрии. В своей деятельности НКОК выработал системный подход, утвердив долгосрочную Программу развития местного содержания с целью определить возможности для экономического развития местных компаний и оказать им содействие в достижении критериев предквалификационного отбора, принятого в Северо-Каспийском проекте. Это приносит свои плоды. К примеру, более 28 000 из 37 000 тонн трубных эстакад, установленных на Острове «D», были изготовлены казахстанскими компаниями.

Большая часть новых крупных нефтегазовых месторождений расположены в казахстанском секторе Каспийского моря. Как Вы определяете уровень готовности казахстанских компаний в части развития морских проектов?

Развитие местных поставщиков является приоритетной задачей для нас. В базе данных квалификационной оценки поставщиков «НКОК»

зарегистрировано приблизительно 3 000 казахстанских компаний. Более тысячи местных компаний приняли участие в семинарах и форумах различного уровня, организованных компанией «НКОК». Они включают как общие ознакомительные семинары по разъяснению проекта и соответствующих контрактных требований, так и более специализированные семинары по подготовке тендерных предложений и процессам предварительной квалификационной оценки. Мы оказали помощь более 180 местным компаниям в получении сертификатов международной стандартизации и провели более 200 аудитов технической квалификации, а также сайт-визитов местных компаний, произведя оценку их возможностей соответствия требуемым международным критериям и стандартам, установленным для товаров и услуг в рамках Северо-Каспийского проекта.

Цель проведения таких мероприятий заключается в оказании помощи местным компаниям по усовершенствованию их технических и управленческих возможностей для прохождения квалификационной оценки в качестве потенциальных поставщиков по проекту. В более долгосрочной перспективе это направлено на их участие в других тендерах на внутреннем и международном рынках.

Объем инвестиций, вложенных в Кашаганский проект, превысил 50 млрд. долларов США. Планируете ли Вы реализацию Второй фазы Кашагана, морских операций на месторождении «Каламкас» и островных проектов «СС-01», несмотря на низкие цены на углеводороды?

В настоящий момент последующие этапы освоения находятся на стадии планирования. Эксплуатационный цикл освоения месторождения «Кашаган» составляет десятки лет. Необходимо рассматривать его в долгосрочной перспективе, а не в контексте кратковременного периода текущих экономических условий.

В течение реализации Кашаганского проекта были созданы десятки тысяч новых рабочих мест и было образовано большое количество сильных подрядчиков и строительных компаний. Более того, «НКОК» оказывает особое внимание развитию Атырауской и Мангистауской областей. Пожалуйста, расскажите подробнее о существующих социальных проектах, которые реализуются «НКОК».

Подход «НКОК» к развитию местного содержания предусматривает три основных аспекта, заключающихся в наращивании местных промышленных мощностей, развитии профессиональных навыков и передаче знаний, а также в развитии местной инфраструктуры. Каждый год на развитие проектов

инфраструктуры и социального назначения утверждается бюджет. В настоящее время объем средств, предназначенных для повышения уровня жизни местного населения, напрямую вложенных в рамках проекта освоения месторождения «Кашаган», превышает полмиллиарда долларов США. Данные проекты включают в себя строительство школ, детских садов, больниц, спортивных сооружений, а дорог, линий электропередач, водопроводов и других объектов инфраструктуры, которые приносят пользу местному населению. Финансирование объектов социальной инфраструктуры равномерно распределяется между Атырауской и Мангистауской

Развитие местных поставщиков является приоритетной задачей для нас.

В базе данных квалификационной оценки поставщиков «НКОК» зарегистрировано приблизительно три тысячи казахстанских компаний

областями, в которых ведется основная деятельность по проекту. Как правило, проекты инфраструктуры и социального назначения предлагаются областными акиматами. Предложения анализируются «НКОК» и Полномочным органом по СРП в лице ТОО «PSA» для обеспечения соответствия требованиям СРП и стратегии устойчивого развития Оператора. Затем на основе этих предложений разрабатываются проекты, которые реализуются в тесном сотрудничестве с областными акиматами. С 1998 по 2015 годы было завершено более 160 проектов инфраструктуры и социального назначения.

И наш традиционный последний вопрос. Какими будут Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и членам одноименной ассоциации?

Принимая во внимание то, что члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана являются потенциальными поставщиками для Фазы-1 Кашаганского проекта, прошу обратить внимание на возможности новой базы данных «Алаш». На сайте www.alash-kz.com, а также на нашем сайте www.ncoc.kz, все желающие могут ознакомиться с последними новостями и информацией для поставщиков. Желаю Вам удачи в тендерах! **KS**



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

www.ktr.kz

READY! STEADY! RESTART!

The oil and gas community of Kazakhstan is waiting for the start of production from the Kashagan field expectantly, but what we should expect after the launch of this super-giant field? What are the plans of the operator? Bruno JARDIN, Managing Director of North Caspian Operating Company (NCOC), will tell us more about the status, about expected demand after oil production and future expansion projects



Mr. Jardin, only few months left until the production of Kashagan field. Could you please tell us about the status of the project? What is the plan for oil production at the start?

Work is progressing on schedule toward a safe restart by the end of the year, continuing the complex process of commissioning and testing these facilities. In the first months after restart of offshore operations and commissioning, production capacity is expected to ramp up to 180,000 barrels per day. Once associated (sour) gas reinjection is started up and optimized, Kashagan Phase-1 is expected to reach production capacity of 370,000 barrels per day by the end of 2017.

What kind of works and services will be in demand after the oil production starts at Kashagan? What industries should be prepared?

Allow me to tell you about an initiative we have been working on to address that very question. In 2012, NCOC and three other oil and gas operators signed the «Aktau Declaration» on joint actions for promoting development of a local oilfield service industry in Kazakhstan. The signatory companies agreed to work together to analyze future purchase plans and identify products or commodities that might have market demand sufficient to support localized manufacture in Kazakhstan.

On November 7, 2014, «The Roadmap for Development of a National Petroleum Service Industry» was approved by resolution of the Prime Minister of the Republic of Kazakhstan. It included an instruction to Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan to launch a new web-based vendor database (called «Alash») in which Kazakhstan companies will register for free. In 2015, NCOC and the other companies have been working to harmonize their individual databases with the Alash system, making it a «single point of contact» for local vendors to advertise services and raise their visibility with all the major industry players at once.

Commodities identified as priorities for development of local manufacturing capability include lubricants, electrical equipment such as power cables and transformers, valves, flanges and fittings, and fabricated metal structures such as tanks. Services include maintenance, well support services, and waste management.

Alash will provide a unique forum for exchanging industry news, informing about new standards and regulations, joint venture and financing opportunities, and other helpful services.

About \$11 billion were spent on local GWS since 2006. 88% of the staff of your company are locals. What is the strategy of NCOC on the development of the local content?

Actually, some \$12.6 billion have been spent on local goods, works and services by the Kashagan Phase-1 project since 2004, according to our latest figures.

This has not been easy. In 1993, an offshore oil and gas service industry was practically non-existent in Kazakhstan. Almost none of the needed infrastructure, equipment, vessels and drilling rigs needed for a large-scale offshore project like Kashagan could be found locally. NCOC has developed a systematic approach – a long-term Local Content Development Program – to help identify the business opportunities for local companies, and to develop their ability to meet NCOC's prequalification criteria in supplying them. Substantial investments over time into local suppliers, workforce, and infrastructure have resulted in the establishment and growth of entirely new industry in Kazakhstan. For example, more than 28,000 of the 37,000 tonnes of pipe rack installed on «D» Island were manufactured by Kazakh companies.

Most of the new large oil fields are located on Kazakhstan sector of Caspian Sea. How do you assess the level of readiness of Kazakh companies to the development of offshore projects?

We have made development of local vendors a priority. About three thousand Kazakhstan companies are registered in the NCOC Vendor Qualification Database, and more than a thousand local companies have participated in workshops and forums organized by NCOC, ranging from general awareness seminars to specialized seminars on tender writing and pre-qualification processes. We've helped over 180 local companies to obtain international standards certifications, and conducted more than two hundred technical qualification audits and site visits of local companies, assessing their ability to meet demanding specifications and international codes and standards for goods and services put out for bid by the North Caspian project.

Our objective has been to help local companies improve their technical and managerial capabilities so that they qualify as potential suppliers to the Kashagan Phase-1 project, and longer-term could bid on other opportunities in national and international markets. In addition, I think the numbers show a certain amount of success in that area.

Investments in Kashagan project exceeded \$50 billion. Do you plan to implement Phase 2 Kashagan, Kalamkas-offshore and CC-01 island projects despite of the low oil prices?

The future phases of development that you mention are currently at a planning stage. As regards oil prices, the North Caspian project will have a production life of decades. It should be viewed from a long-term perspective rather than in the context of the shorter-term economic climate.

A lot of strong contractors and construction companies were established during Kashagan project, tens of thousands new jobs were created. Moreover, NCOC gives a special attention to the development of Atyrau and Mangystau regions. Could you please tell us more about existing social development projects of NCOC?

Exactly as you say, our approach to local content development includes not only growing local industry capability, and job skills training and knowledge transfer; it also involves enhancing local infrastructure. We allocate a budget each year for social infrastructure projects, and to date, the Kashagan project has directly contributed over half a billion US dollars for the benefit of local communities. The funds, for construction of schools, kindergartens, hospitals, sport facilities, as well as utilities such as roads, electric power and water supply lines, are split equally between Atyrau and Mangystau regions, where North Caspian project activities are centered.

Social infrastructure projects are generally proposed by the regional authorities (akimats, governments). Proposals are analyzed by NCOC and the PSA Authority to ensure they comply with PSA requirements and the Operator's sustainable development strategy, and are developed into projects in close collaboration with the regional authorities.

Between 1998 and 2015, more than 160 social infrastructure projects were completed.

What are your wishes to KAZSERVICE Magazine readers and members of Association of oilservice companies of Kazakhstan?

Considering your members are or could be suppliers to the Kashagan Phase-1 project, please do take a look at the new Alash database (www.alash-kz.com), and the supplier and news pages at our website at www.ncoc.kz.

Best of luck to you in the tenders!

KS

ДОСТИЖЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ТОО «PSA», осуществляющее функции Полномочного органа по Северо-Каспийскому и Карачаганакскому проектам, уделяет особое внимание вопросам развития казахстанского содержания. О вопросах мы беседуем с Директором департамента по развитию казахстанского содержания, Дастаном АБИШЕВЫМ



Дастан, в преддверии 25-летия независимости Республики Казахстан, какие предварительные итоги развития нефтегазодобывающей отрасли можно подвести?

➤ За годы независимости нашей страны объем добычи нефти и газового конденсата в республике вырос втрое, с 25 млн. тонн в 1991 году до почти 80 млн. тонн в 2015 году. Мы вошли в список 15 крупнейших обладателей доказанных запасов нефти.

Благодаря стабильной политической и экономической обстановке в стране, а также проводимым мерам по привлечению инвестиций, сегодня в нашей стране работают крупные иностранные компании, участвуя в реализации самых масштабных нефтегазовых проектов на месторождениях «Кашаган», «Карачаганак» и «Тенгиз». Эти месторождения содержат более половины запасов нефти, если быть точнее, то этот показатель составляет 52%. Разработка месторождений осуществляется консорциумами, созданными при участии ведущих международных нефтегазовых компаний (ЛУКОЙЛ, CNPC, ExxonMobil, Total, Chevron, Agip, Statoil, Shell).

Если говорить о тех проектах, в которых ТОО «PSA», как Полномочный орган, представляет интересы государства, можно сказать, что по проекту «Карачаганак» инвестиции, вложенные в разработку месторождения на данном этапе окупались. В 2014 году произошло изменение пропорции раздела прибыльного сырья в пользу Республики Казахстан. Главным событием этого года я назвал бы планируемое начало коммерческой добычи на месторождении «Кашаган».

Остановившись на этих проектах, расскажите, пожалуйста, о фактических показателях местного содержания товаров, работ и услуг (ТРУ) и кадрах в Карачаганакском и Кашаганском проектах.

➤ За период с 2011 года по первое полугодие 2016 года выплаты местным компаниям за предоставленные ТРУ составили более 2,4 млрд. долларов США. Что касается Северо-Каспийского проекта, то за аналогичный период выплаты местным компаниям за предоставленные ТРУ составили более 5,7 млрд. долларов США.

Если говорить о кадровом составе, то в настоящий момент в КПО работает 3 708 казахстанских сотрудников, что составляет 92% от общего числа работников. Проводится целенаправленная работа по повышению уровня квалификации и обучению местного персонала. С начала действия ОСРП на обучение местного персонала была израсходована значительная сумма. Местные кадры составляют 78% от всего руководящего персонала.

Что касается Северо-Каспийского проекта, то начиная с 1998 года через профессиональное обучение прошло свыше 15 000 казахстанских граждан. В целом, проведенная работа позволила повысить долю местных специалистов, привлеченных на проект, до 84%.

Какие меры предпринимаются по усилению конкурентоспособности отечественных нефтесервисных компаний?

➤ В целях повышения конкурентоспособности казахстанских поставщиков на проектах проводится целенаправленная поддержка местных нефтесервисных компаний, в том числе, в части их сертификации на соответствие международным стандартам.

Так, на Северо-Каспийском проекте, начиная с 2006 года, при поддержке НКОК было проведено 166 профессионально-технических тренингов, на которых были сертифицированы 2 000 работников местных компаний. Также, дополнительно были проведены 56 общеобразовательных курсов, где прошли обучение работники свыше 1 000 местных компаний. В период с 2006 года по 2015 год сотрудники более 180 местных компаний прошли обучение, получив сертификаты по международным стандартам ISO:9001, ISO:14001, ISO:22000 и OHSAS:18001. Ряд таких крупных предприятий, как Западно-Казахстанская машиностроительная компания, Петропавловский завод тяжелого машиностроения и Усть-Каменогорский арматурный завод успешно прошли международную сертификацию на товары и услуги у Американского нефтяного института (API) и Американского общества инженеров-механиков (ASME).

С 2011 по 2015 годы в рамках Карачаганакского проекта 45 местных компаний прошли сертификацию по международным стандартам ISO:9001, ISO:14001, ISO:29001, OHSAS:18001 и IPMA (обучение управлению проектами). Каждый год оператор этого проекта проводит технический семинар для действующих подрядчиков, с целью информирования о своих производственных потребностях в ТРУ.

Как обстоят дела с развитием нефтесервисных услуг на Карачаганакском и Северо-Каспийском проектах? Какие можете привести примеры успешного международного сотрудничества?

➤ Полномочным органом совместно с операторами проектов проводится большая работа, направленная на развитие нефтесервиса. Мы рассматриваем эти проекты, как уникальную возможность для наработки казахстанским

бизнесом бесценного опыта в условиях освоения таких сложнейших месторождений, трансферта в страну передовых знаний и технологий, создания в Казахстане сети сопутствующих предприятий для удовлетворения потребностей операторов и других нефтегазовых компаний в ТРУ. В качестве примера успешного сотрудничества в нефтесервисной отрасли можно отметить, что уже присуждены контракты на выполнение работ по спуску труб и работ по проведению газового каротажа консорциуму ТОО «Weatherford-CER». Консорциумом АО «Казбургаз» и филиалом компании «Шлюмберже Лоджелко Инк.» локализован новый вид услуг по инспекции и цеховому обслуживанию нефтепромысловых труб. На базе Аксайского индустриального парка (АИП) локализованы услуги по ремонту теплообменников, проводится сборка шаровых клапанов, осваивается пошив материалов для пассивной огнезащиты и теплоизолирующих материалов. Резидентом АИП, компанией «Sferova», локализована сборка шаровых задвижек.

Буквально на днях в рамках форума «WestKazInvest – 2016» состоялось подписание соглашения о техническом сотрудничестве между швейцарской компанией «ABB» и ТОО «Ural Electric» для освоения выпуска электротехнического оборудования под брендом «ABB» в г. Уральск.

На Северо-Каспийском проекте ТОО «Ерсай», где участниками являются компании «ERC Holdings» и «Saipet», успешно реализует проект по замене трубопроводов и их техническому обслуживанию. Поставка химических реагентов и сопутствующих услуг реализуется компанией ТОО «AGS Champion LLP» (участники ТОО «AksaiGasService» и компания «Champion»), а работы по проведению инспекции трубопровода и оказанию вспомогательных услуг – компанией ТОО «KKS-Sicim» (участники ТОО «KazComService» и холдинг «Sicim»).

Каким образом можно дополнительно привлечь отечественные нефтесервисные компании в крупные нефтегазовые проекты?

С со стороны Полномочного органа предпринимается и реализуется ряд инициатив. Мы понимаем, что для того, чтобы обеспечить поставки конкурентоспособных казахстанских ТРУ, которые должны отвечать требованиям операторов, потребуется время для того, чтобы сначала наладить их производство. Чтобы обеспечить налаживание такого производства, мы уже сегодня предлагаем проводить тендеры с отложенным сроком поставки, через 2-3 года («ранние тендеры»). Имея гарантированный заказ на поставку продукции в будущем, поставщик за это время сможет наладить необходимое производство.

На примере Карачаганакского проекта были отобраны 15 наименований товаров и услуг для проведения пилотных ранних тендеров и размещения пробных заказов с потенциалом для локализации, из которых по шести позициям уже ведутся работы. В результате этого, в июле 2016 года КПО был присужден контракт на производство и поставку ограждений и ворот по международным стандартам, присужден контракт на пробный заказ на производство и поставку буровых долот казахстанского производства. В процессе реализации находятся пробные заказы на поставку барита, тампонажного цемента и каустической соды. Отмечу, что обязательным условием раннего тендера и пробного заказа является производство данного товара на территории Казахстана.

Оператором Северо-Каспийского проекта также составлен список востребованных товаров на среднесрочный период, реализацию которых он планирует начать до конца 2016 года.

Другой инициативой, на которой я хотел бы остановиться, является продление действующих контрактов на поставку товаров на определенный срок, в случае размещения производства поставляемых товаров в Казахстане. Здесь, в качестве примера, можно привести сотрудничество КПО с компанией «Tenaris», являющейся одним из крупнейших мировых производителей трубной продукции для нефтегазовой отрасли.

Пожалуйста, расскажите подробнее о сотрудничестве КПО с компанией «Tenaris»?

В 2015 году с компанией «Tenaris» была достигнута договоренность о локализации производства трубной продукции в Казахстане в обмен на продление действующего контракта с компанией КПО на поставку обсадных колонн и насосно-компрессорных труб. Было создано ТОО «Kazakhstan Pipe Threaders», получено разрешение на строительство завода на территории СЭЗ «Морпорт Актау». 1 июля 2016 года, в рамках Дня индустриализации, завод по выпуску трубной продукции для нефтепромысла с газогерметичными соединениями класса «премиум» стоимостью

В настоящее время на Карачаганакском проекте работают 590 компаний (в том числе, 321 местная компания), 21 компания зарегистрирована в качестве СП/Консорциумов. На Северо-Каспийском проекте работает 329 компаний (в том числе, 220 местных), 22 компании зарегистрированы в качестве СП/Консорциумов.

В настоящее время на Карачаганакском проекте на передний план выходит задача по сохранению достигнутого уровня добычи жидких углеводородов в объеме 11,5 млн. тонн и порядка 17 млрд. м³ газа

12 млрд. тенге был представлен на Телемосте, состоявшемся с участием Главы государства. После выхода завода на проектную мощность он сможет обеспечить трубной продукцией не только Карачаганак, но и Тенгиз.

В продолжение разговора о Карачаганакском проекте, расскажите о дальнейших перспективах его развития. Какие меры принимаются для привлечения отечественных производителей в проект?

В настоящее время на Карачаганакском проекте на передний план выходит задача по сохранению достигнутого уровня добычи жидких углеводородов в объеме 11,5 млн. тонн и порядка 17 млрд. м³ газа. В рамках поддержания плато добычи на месторождении на стадии реализации находится Проект снятия производственных ограничений по газу Карачаганакского перерабатывающего комплекса (проект СПОГ). Уже сейчас, когда проект СПОГ находится на стадии базового проектирования, мы совместно с КПО должны сформировать четкое видение по местному содержанию в данном проекте, разбить закупаемую номенклатуру товаров и услуг с учетом перспектив участия местных производителей и выработать конкретный алгоритм достижения целевых показателей. Определенный перечень традиционных товаров, я думаю, отечественные заводы смогут обеспечить.

В мае этого года по инициативе Полномочного органа КПО был проведен ознакомительный семинар для казахстанских компаний с целью вовлечения отечественных производителей и поставщиков услуг в обеспечение потребностей проекта СПОГ. Таким образом, была создана площадка, на которой КПО и местные компании обсудили интересующие их вопросы. Что касается сегмента высокотехнологичных товаров и работ, где казахстанский бизнес не представлен, КПО должен разработать четкую программу по расширению участия отечественных производителей. Здесь должны быть представлены конкретные механизмы по созданию совместных предпри-



ятий с мировыми лидерами нефтегазовой индустрии. Сейчас открывается хорошая возможность для знакомства и обсуждения перспектив дальнейшего сотрудничества.

В рамках Международного инвестиционного форума «WestKazInvest-2016», состоявшегося в сентябре 2016 года, КПО продолжила знакомить отечественных и иностранных производителей о проекте СПОГ, проинформировав участников о процедуре регистрации в базе данных поставщиков, процессе пред-квалификации поставщиков и тендерных требованиях КПО. В рамках форума была проведена панельная сессия «Привлечение иностранных инвестиций путем создания СП и новых производств в ЗКО», организованная совместно с акимом Западно-Казахстанской области и Департаментом международной торговли Великобритании. Основная цель форума заключалась в содействии казахстанским компаниям в создании СП и организации новых производств в регионе.

Сейчас много говорится об Единой базе данных поставщиков. В чем заключается суть этого подхода?

Единая база данных поставщиков «ALASH» реализуется в рамках Актауской декларации, а ее разработчиком является ТОО «Алгоритми КЗ».

База содержит значительную информацию о поставщиках, задействованных в трех ведущих нефтегазовых проектах – Тенгиз, Кашаган и Карачаганак, позволяя упростить отбор и облегчить поиск потенциальных местных и иностранных партнеров.

В настоящее время в базе уже зарегистрировалось порядка 600 предприятий, включая десять международных компаний. Планируется, что до конца 2016 года все три крупных оператора перейдут на Единую базу данных.

Беседовал Дауржан Аугамбай

KS



рwc
ЭКСПЕРТИЗА 360°

Компания PwC Казахстан, оказывающая консультационно-аудиторские услуги, является своего рода резидентом нашего издания. Эксперты фирмы часто публикуются в «KAZSERVICE», делаясь актуальной и интересной информацией по различным актуальным вопросам. Ранее мы затрагивали вопросы налогообложения и трудовых взаимоотношений в нефтегазовой отрасли.



На сегодняшний день PwC объединяет более 208 000 лучших специалистов из 157 стран мира. В Казахстане сеть фирм PwC работает с 1993 года, и в настоящее время ее персонал насчитывает свыше 400 человек, работающих в двух полноценных офисах в городах Астана и Алматы. Об опыте компании, о рынке налоговых и юридических услуг и о планах компании мы беседуем с Партнером юридических услуг, Руководителем юридической практики в Евразийском регионе - Рашидом ГАЙСИНЫМ и Партнером налоговых услуг - Еленой КАЕВОЙ.



О компании и её опыте работы в Казахстане...

➤ **РГ:** «PwC Казахстан» является фирмой сети «PricewaterhouseCoopers International Limited», что дает нам преимущество в использовании знаний, навыков и ресурсов, накопленных фирмами международной сети в течение более 150 лет.

Будучи частью глобальной сети «PwC Казахстан» предоставляет высококачественные аудиторские, консалтинговые, налоговые и юридические услуги в мировом масштабе как международным, так и местным компаниям. Компания использует преимущества называться местной компанией в Казахстане ввиду глубоких знаний в национальном законодательстве, регулировании и практике.

➤ **ЕК:** Нашей целью является не только оказание услуг на основании запросов наших клиентов, а также предоставление современных и эффективных решений в ежедневных вопросах ведения бизнеса. Для этих целей мы проводим семинары и участвуем в различных конференциях, изучаем тенденции рынка, обмениваемся опытом с международными коллегами. Мы предоставляем комплексные услуги для наших клиентов. Например, помимо налоговых консультаций мы можем своевременно предложить юридическое сопровождение и оптимизацию бизнес-процессов.

➤ **РГ:** За этот год наша команда значительно увеличила штат нашей юридической практики в офисах, расположенных в городах Астана и Алматы. Таким образом, сформирована команда из 20 квалифицированных юристов. Наши специалисты способны оказывать широкий спектр услуг внешним юридическим консультантам по основным отраслям законодательства Казахстана. При необходимости мы можем обратиться за иностранной экспертизой к нашей глобальной сети. Эта сеть насчитывает 80 офисов по всему миру, в которых работает более чем 2 400 юристов. Это позволяет предоставлять услуги в оптимальные сроки и с большей эффективностью для клиентов.

➤ **ЕК:** Наша налоговая практика в Казахстане также продолжает уверенно расти. Налоговые услуги «PwC Казахстан» варьируются от предоставления налоговых консультаций, сопровождения налоговых проверок и налоговых обжалований до помощи при внесении законодательных изменений и подписании инвестиционных контрактов.

Также, помимо предоставления консультационных услуг нашим клиентам, мы принимаем активное участие в рабочих группах по налоговым реформам, проводимым государством. Недавно мы были удостоены награды Американской торговой

палаты Казахстана (AmCham) за участие в рабочей группе по вопросам НДС, по результатам работы которой была анонсирована отсрочка рассмотрения реформы по НДС до января 2018 года ввиду необходимости дальнейших обсуждений.

Говоря о мировом рынке оказания услуг, хотелось бы отметить наше участие в текущих тенденциях. Так, наша фирма активно принимает участие в разработке составляющих готового решения по применению технологии дронов, которые могут использоваться, например, при эксплуатации трубопроводов для фиксации утечки нефти и газа. Эта технология является более экономичной и мобильной в отличие от вертолетов, используемых в Казахстане в настоящее время.

Таким образом, обращаясь к нам, клиент получает не только разовую консультацию по конкретному вопросу, а также имеет возможность получения личного консультанта в вопросах эффективного ведения бизнеса.

О влиянии низких цен на нефть на рынок юридических и консалтинговых услуг в Казахстане...

➤ **ЕК:** Безусловно, мировой финансовый кризис отражается и на нашей деятельности. Однако, учитывая наш большой опыт как на казахстанском, так и на мировом рынке, мы научились приспосабливаться к любой экономической ситуации. В период кризиса услуги консалтинговых компаний зачастую становятся не менее востребованными ввиду нашего стремления поддержки эффективности бизнеса клиентов и актуальности предлагаемых услуг.

Важным аспектом рынка консалтинговых услуг в период экономического кризиса является направленность государственных органов на проверки бизнес-структур на предмет соблюдения законодательных требований, в особенности в части налоговых отчислений. При этом, мы оказываем широкий спектр услуг по поддержке клиентов в работе с государственными органами.

При этом компании также имеют тенденцию по поиску путей выхода из кризиса, а не просто выживания в сложившихся условиях. Так, в настоящее время открываются новые рынки для казахстанских компаний в рамках снятия санкций с Ирана, что способствует расширению рынка заказчиков нефтесервисных услуг. Также крупные нефтегазодобывающие компании Казахстана заинтересованы в проектах расширения месторождений, которые способствуют созданию большого количества рабочих мест и привлечению значительного объема казахстанских товаров и услуг, да и развитию отрасли, в целом.

Также сейчас имеют место изменения в законодательном регулировании по улучшению инвестиционной привлекательности Казахстана. Например, рассмотрение нового Кодекса «О недрах и недропользовании» и нового объединенного Налогового и таможенного кодекса.

О потенциале казахстанских юридических, консалтинговых и аудиторских компаний...

➤ **РГ:** Услуги юридических, аудиторских и консалтинговых компаний Казахстана имеют тенденцию уверенного роста, связанную с повышением доверия местных компаний к нашим услугам.

Усиление юридической практики большой четвёрки является глобальной тенденцией, которая наблюдается последние несколько лет по всему миру. В Казахстане мы инвестируем деньги и время для поиска как юристов с опытом работы в ведущих отраслях экономики, так и молодых талантливых людей с юридическим образованием.

Мы видим непрерывный рост конкуренции на рынке юридических услуг. Крупные иностранные фирмы заходят на рынок Казахстана посредством поглощения юридических практик, но в то же время усиливаются местные юридические фирмы. В результате расширения производства на месторождении «Тенгиз», мы ожидаем, что на рынке юридических услуг появятся новые сильные игроки. Соответственно, мы ставим перед собой задачу не просто вырасти, но и постоянно улучшать качество интегрированного комплекса услуг не только аудиторских и бухгалтерских, но и юридических, налоговых, таможенных консультаций. В наши планы также входит постоянное совершенствование профессионализма наших кадров.

О высокой налоговой нагрузке на вновь заключаемые контракты на недропользование...

➤ **ЕК:** Согласно данным Комитета государственных доходов, среднеотраслевой коэффициент налоговой нагрузки на предприятия горнодобывающей промышленности и разработки карьеров (которые включают нефтедобывающие предприятия), рассчитанный как соотношение налоговых платежей к совокупному годовому доходу, составлял 13.2% в 2015 году. Для сравнения, данный коэффициент на финансовые и страховые организации составлял 6.9%.

Недавно мы проводили подобный анализ налоговой нагрузки между несколькими странами на примере нефтедобывающей компании в середине цикла своего развития. По нашим расчетам, коэффициент налоговой нагрузки, рассчитанный как соотношение суммы основных существенных

налогов к валовому доходу, в Казахстане составил 42.9%, при том, что тот же показатель в Азербайджане составлял 13.7%, а в Норвегии – 41.5%.

При этом, мы не учитывали льготу по возмещению расходов по геологоразведке в Норвегии. Такие льготы обычно стимулируют разведку новых месторождений. В то же время в Казахстане большинство месторождений находится на стадии добычи. На сегодняшний день ввиду высокой налоговой нагрузки, возложенной на недропользователей и нестабильности налогового режима иностранные инвесторы скрупулёзно рассматривают капиталовложения в разведывательные месторождения.

Высокую налоговую нагрузку можно отметить на примере признания дохода от реализации нефти для целей корпоративного подоходного налога. Так, несмотря на снижение мировой цены на нефть и сложности добычи в Казахстане, в случае если себестоимость добычи нефти является выше фактического дохода от ее реализации, недропользователи признают доход на уровне не ниже себестоимости. Таким образом, увеличивается фактический доход до размера себестоимости и уплачивается подоходный налог с «условного» дохода.

Также при переходе из стадии разведки в стадию добычи недропользователи оплачивают бонус коммерческого обнаружения. Помимо того, что, по сути, данный платеж представляет налоговое обязательство за успешную разведку, он рассчитывается исходя из объемов утвержденных запасов, несмотря на то, что в течение периода действия контракта на недропользование недропользователь может добыть меньший объем.

О планах развития деятельности РвС в Казахстане...

➤ **ЕК:** У нас имеются большие планы по развитию практики в Казахстане, и офис в г. Астана будет играть ключевую роль в расширении бизнеса в регионе. Мы стараемся отвечать требованиям времени и увеличивать наш человеческий капитал.

Сейчас в нашей практике, помимо налогового направления, также развивается таможенная практика. Мы обмениваемся опытом с коллегами из ЕАЭС, а также пристально следим за изменениями в законодательстве, связанными со вступлением Казахстана в ВТО. Мы уделяем особое внимание консультациям по вопросам трансфертного ценообразования, в том числе, ввиду того, что данная тема очень актуальна в мире.

Мы активно развиваем практику по разрешению налоговых споров. Нашим преимуществом является то, что, помимо налоговых специалистов, наша команда также включает налоговых юристов.

Таким образом, мы можем оказать полноценную поддержку при налоговом обжаловании – от сопровождения налоговой проверки и подготовки налоговой жалобы до представления интересов клиента на судебном слушании. Такой опыт позволяет нам полностью сопровождать процесс, снизив нагрузку на персонал клиента, а также предоставить своевременные рекомендации исходя из накопленного опыта.

➤ **РГ:** Юридическая команда, работающая в астанинском и алматинском офисах, увеличилась более чем вдвое. Мы выросли из небольшой команды, состоящей из восьми юристов в начале прошлого года, в полноценную практику, с экспертами, работающими в таких областях как фармацевтика, торговля, транспорт, горнорудная и нефтегазовая отрасли, возобновляемые источники энергии, строительство, технологии, финансы и рынок ценных бумаг.

В период кризиса услуги консалтинговых компаний зачастую становятся не менее востребованными, ввиду нашего стремления поддержки эффективности бизнеса клиента и актуальности предлагаемых услуг

Резюмируя вышесказанное, хотелось бы отметить, что мы стремимся обеспечить наших клиентов высококвалифицированной поддержкой в решении актуальных вопросов в режиме реального времени и экономической ситуации. Наша практика постоянно развивается в соответствии с требованиями текущего момента и с учетом дальнейших перспектив развития бизнеса наших клиентов в Казахстане.

О новом Трудовом кодексе Республики Казахстан, вступившего в силу с 1 января 2016 года...

➤ **РГ:** Многие изменения в трудовом законодательстве направлены на диалог между работодателем и работником. У работника или его представителя появилась возможность обеспечить дополнительные привилегии, если перед

заключением трудового или коллективного договора детально обсудить условия трудоустройства с работодателем. Так, например, ранее Трудовым кодексом была предусмотрена компенсация в размере не менее средней заработной платы за год при расторжении трудового договора без процедуры уведомления работника работодателем. Сейчас же, в новом Трудовом кодексе при таком виде увольнения предусмотрена компенсация, которая устанавливается соглашением сторон. Поэтому следует обращать внимание на размер компенсационных выплат. В случае, если компенсация не устраивает работника, он вправе предложить свои условия.

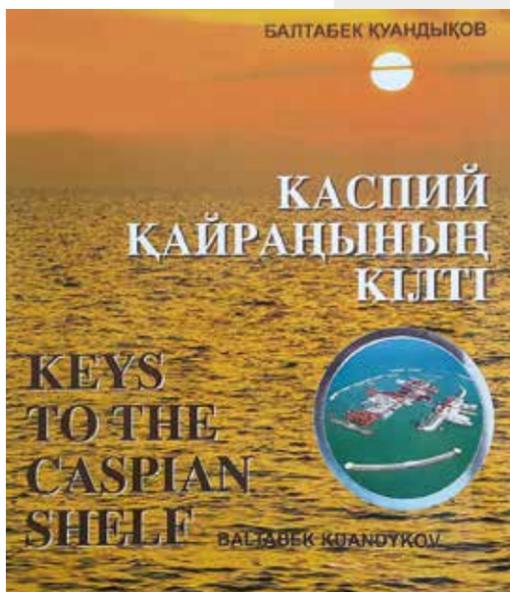
Обеспокоенность профсоюзных организаций может быть вызвана тем, что новые нормы проекта Трудового кодекса пока не проработаны на практике, а для некоторых работодателей будет в новинку применять их, хотя есть положительные моменты их внедрения.

Принятие нового Трудового кодекса, в большей степени, повлияло на работодателей, которые должны теперь привести в соответствие кадровую документацию и отразить все новые положения в них. При этом, вступление в силу Трудового кодекса вызвало также и некоторые дополнительные вопросы как у работодателей, так и у работников. К примеру, вопросы касаются норм об установлении и выплате заработной платы в национальной валюте и о необходимости создания согласительных комиссий и т.д.

Положения нового Трудового кодекса в какой-то мере повлияли на положение работника, например, сократив компенсации за работу в праздничные и выходные дни. Однако, стоит рассчитывать, что трудовые отношения будут разворачиваться на базе договорных отношений, где переговорный процесс будет превалировать, за исключением случаев, когда Трудовой кодекс предусматривает конкретные нормы.

Пожелания читателям журнала «KAZSERVICE»...

➤ **ЕК:** В этом году исполняется 25 лет независимости Казахстана, но наш рынок является относительно новым и развивающимся. Это предполагает постоянное наращивание опыта и квалификации наших специалистов, а также поиск покупателей и заказчиков компаний в условиях международной конкуренции. Однако, несмотря на трудности, мы хотим отметить рост и развитие местных компаний. Хотелось бы пожелать успехов в достижении поставленных планов и целей, а также продолжения развития дальнейшего плодотворного сотрудничества. KS



ЗА ПЯТЬДЕСЯТ ЛЕТ НАРОД ОБНОВЛЯЕТСЯ, А ЗА СТО ЛЕТ КАЗАН ЗАМЕНЕ ПОДЛЕЖИТ

На самом деле, эссе об этой книге выходит поздновато, поскольку книга Балтабека Куандыкова

«Ключи от Каспийского шельфа» вышла в свет в 2013 году.

Данная книга посвящена 20-летию освоения казахстанского сектора Каспийского моря.

Сожалея о том, что не довелось прочитать эту книгу ранее, с целью восполнить этот пробел, автор очерка решил написать о наиболее запомнившихся моментах из этой книги.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

По мере написания этого очерка становилось ясно, что достаточно сложно сделать описание книги, рассказывающей о периоде длиной в четверть века. Из данной книги нельзя что-то убрать или не упомянуть, поскольку каждая глава и каждый абзац описывают конкретные сложности и события, которые переживали их участники. Поэтому беру на себя смелость вкратце пройти по основным главам книги, рекомендуя прочитать ее тем, кто до сих пор не прочитал ее.

Книга начинается со вступительного слова народного писателя Казахстана, Абиша Кекильбаева. Он говорит о стабильности, мире и согласии в нашей

стране, являющихся залогом успеха нашей страны. Выражая мнение, что решение о начале освоения углеводородных ресурсов казахстанской части Каспийского моря было своевременным и правильным шагом, писатель подтверждает то, что имена первопроходцев, заложивших основы морской нефтедобычи, будут вписаны золотыми буквами в летопись нефтегазовой отрасли Казахстана.

Следует отметить, что данная книга была написана на казахском, русском и английском языках. Это позволяет людям из разных стран ознакомиться с книгой и узнать, как развивалась молодая отрасль. Забегая вперед,

скажу, что эта книга описывает сложные моменты, связанные с отсутствием законодательной базы, создававшие барьеры на пути к началу работ на море. Эти сложности включали в себя нерешенный вопрос по делимитации границ между прикаспийскими государствами, неопределенный статус моря, специфичность работ в экологически уязвимых заповедных зонах Каспия и многие другие вопросы. Я намеренно не стал останавливаться на всех этих и других аспектах, поскольку, к сожалению, формат очерка не позволяет мне это сделать.

Повествование книги начинается с описания исторических хроник, подтверждающих факт

того, что казахи издревле знали о местах скопления и проявления нефти. После небольшого исторического экскурса по событиям вокруг разведки и обнаружения нефти на Доссоре и Макате, в котором упоминаются экспедиции досоветского периода, добыча нефти в военное время и развитие нефтегазовой отрасли в послевоенное время, автор книги в стиле передачи «National Geographic» описывает разнообразие и красоту природы Западного Казахстана. Особенно раскрывается тема Каспийского моря, интерес к которому проявлял Александр Македонский, ошибочно принявший море за устье реки, соединяющей Каспий с океаном. Нельзя не отметить особый стиль подачи воспоминаний автора книги о тех далеких местах, в которых прошло его детство; он их называет – сердцу близким «сероватым миром».

Интересной частью книги является рассказ о периоде развала СССР. Наверное, нет смысла пересказывать то, что произошло со страной и с отраслями в тот период. Но, как пишет автор книги, «легко говорить об этом сегодня, по происшествии стольких лет». Следовательно, представителям нашего поколения или людям, которые не особо знакомы с ситуацией в отраслях того времени, будет интересно узнать о том, что происходило в нефтегазовой отрасли, которая оказалась лицом к лицу перед новыми страшными испытаниями и угрозами. Молодая республика предпринимала попытки привлечь иностранных инвесторов. Вследствие прекращения финансирования из Москвы, казахстанским нефтяникам предстояло продолжать работу на месторождениях самостоятельно. В стране нарастал кризис, а на месторождениях наблюдалось ухудшение ситуации. Всё это вынуждало

страну торопиться с подписанием соглашения с инвесторами, которыми стали американцы.

Известие о решении осваивать недра Каспийского моря получило на редкость резонирующим в общественной среде. Появились как противники этой идеи, так и те, кто всецело и до конца поддерживал грандиозный проект по проведению морских работ на Каспии. Книга повествует о том, как начиналось освоение казахстанского сектора Каспийского моря. Вопрос являлся достаточно серьезным, поскольку хотя в Казахстане нефть и добывалась на суше более ста лет, но опыта по добыче нефти на море не имелось. Сложно представить какой путь предстояло пройти людям, которые встали на него. Можно лишь перечислить те трудности, которые определялись отсутствием местных специалистов с соответствующим опытом, какого-либо геофизического оборудования, береговых сооружений, налаженной инфраструктуры, судоремонтных мастерских, транспортных судов, трубопроводов, НПЗ и прочих нюансов, чтобы понять атмосферу, царившую в то время вокруг этого начинания. Все то, что отсутствовало, создавалось с помощью сложных и изнурительных переговоров, как внутри страны с государственными органами и руководством республики, так и с иностранными инвесторами. Все начиналось с первого лицензионного тура, который стартовал во второй половине 1992 года. Этот период стал своего рода точкой невозврата, после которой нельзя было оглядываться назад. Были разные предположения по поводу путей изучения акватории Каспийского моря, за которыми стояли различные исследования и программы. Этот период знаменуется формированием компании «Казахстанкаспийшельф» и ее

команды практически с нуля. Книга рассказывает о людях, которые стояли у истоков создания этой компании. Эти люди сейчас работают на других местах, но тем интереснее было узнать, чем занимались эти люди, которых я сегодня встречаю на различных совещаниях и конференциях, с которыми взаимодействую по работе.

Эта книга рассказывает о событиях, являющихся ровесниками независимости нашей страны, ставших основой для развития нефтегазовой отрасли. В преддверии перезапуска добычи на месторождении «Кашаган» будет полезно вернуться в то сложное, но интересное время,

*Эта книга
рассказывает
о событиях,
являющихся
ровесниками
независимости
нашей страны,
ставших основой
для развития
нефтегазовой
отрасли*

чтобы понять с чего все началось и чего достигла отрасль, благодаря людям, начавших это дело. Мы не слишком отчетливо помним, что происходило в тот период времени в экономике и в жизни страны, поскольку многие представители моего поколения учились в средних, а то и младших классах школы. Потому и интересно окунуться в мир того времени, когда «наша страна шаг за шагом «пробивалась» к мировому нефтяному олимпу». **KS**

ЕРСАЙ: ЦЕННЫЙ ОПЫТ

О последнем проекте, строительстве первой в Казахстане самоподъемной буровой установки, рассказывает Заместитель Генерального директора ТОО «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор» – Ян ЧАН

Ян Николаевич, Ваша компания завершает весьма интересный проект, аналогов которого еще не было в истории Казахстана. Расскажите, пожалуйста, о деталях этого проекта.

В 2012 году компания «ЕРСАЙ» совместно с компанией «Caspian Offshore & Marine Construction LLP» создала консорциум для реализации проекта по строительству СПБУ в Казахстане. Заказчиком выступила компания «KMG Drilling and Services». В том же году консорциум выиграл этот тендер. Суть проекта заключается в строительстве СПБУ на мощностях верфи компании «ЕРСАЙ». Это первая СПБУ, построенная в Казахстане силами казахстанцев. В каспийском регионе строительством подобного рода судов занимается ряд верфей, однако на данный момент в Казахстане такое строительство выполняется только компанией «ЕРСАЙ». Компания «KazMunayGas Drilling and Services», являющаяся заказчиком, взяла за основу проект компании «Кеппел ФЭЛС Лтд».

Не секрет, что компания «ЕРСАЙ» является сервисной компанией. Насколько строительство СПБУ соответствует специализации Вашей компании?

К моменту начала строительства мы уже имели опыт, наработанный на других строительных проектах. Этот опыт был консолидирован именно на этом проекте. Наша компания с самого начала своей деятельности была ориентирована на работу с металлоконструкциями. Мы изготавливали трубные эстакады и модули для месторождения «Кашаган». В 2011-2012 годы по заказу корейской компании «DSME» мы реализовали проект по сборке полупогружной буровой баржи «Каспиан Эксплорер». Хочу отметить, что подобное строительство является нестандартным направлением для нашей компании.



5 июля 2012 года компания «KazMunayGas Drilling and Services» заключила контракт с консорциумом компаний ТОО «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор» и «Caspian Offshore & Marine Construction LLP» на строительство самоподъемной буровой установки (СПБУ).

СПБУ предназначена для проведения буровых работ в казахстанском секторе Каспийского моря, имеет длину 72 м и ширину 64 м и способна бурить скважины глубиной до 6 000 метров. СПБУ состоит из модифицированного треугольного корпуса с тремя треугольными опорными стойками, заканчивающийся опорными башмаками в нижней части. Их высота составляет 119 метров, что позволит ей бурить при глубине моря от 5 до 80 метров. Также на СПБУ предусмотрены жилые помещения для персонала и вертолетная площадка для транспортировки. Общий вес конструкции составляет 10 800 тонн.

Тогда напрашивается вопрос, почему «ЕРСАЙ» взялся реализовывать этот проект?

В 2012 году, когда, в основном, завершились основные работы по обустройству месторождения «Кашаган», возник вопрос по сохранению коллектива компании и поддержанию уровня квалификации работников. Реализация такого технологически сложного проекта, как строительство СПБУ, была выходом из ситуации. Также у нас имелся готовый сухой док – единственный в своем роде в Казахстане. Хотя это является новым направлением для компании «ЕРСАЙ», тем не менее, мы с удовольствием его развиваем.

Пожалуйста, расскажите насколько технологичными были проведенные работы?

Например, я бы отметил установку бурового блока на корпус СПБУ. 17 декабря 2014 года буровой блок, который был построен на производственной площадке «Caspian Offshore & Marine Construction LLP», был доставлен морским путем из порта г. Актау на территорию компании «ЕРСАЙ». Впоследствии он был установлен на корпус СПБУ. Монтажные работы были уникальны тем, что буровой блок, весом 1 500 тонн, следовало установить с первого раза на подвижный корпус с точностью до 6 мм. Профессионализм наших работников позволил безупречно осуществить эту операцию.

Какую трудность при строительстве Вы отметили бы как существенную?

Я бы назвал логистику. Главные генераторы, опоры и подъемные механизмы были доставлены из Сингапура. Насосы для бурового раствора и воздушные компрессоры были доставлены из США. Из Канады был доставлен талевый блок из Канады, палубные краны – из Малазии, противопожарное оборудование из Дании, а оборудование для жилых блоков было доставлено из Кореи. Координация своевременности поставки всего оборудования была самой трудной частью этого проекта.

Кроме того, возникло много вопросов, связанных с адаптацией международных стандартов по строительству подобных судов. В этом и во многих других смыслах это был инновационный и прорывной проект для Казахстана.

Сколько людей было задействовано на строительстве СПБУ?

Компания «ЕРСАЙ» задействовала более 600 человек на пике строительства, не считая людей из субподрядных организаций и партнера по консорциуму.

Благодарим Вас за интересную беседу и желаем Вам успехов и новых проектов!

KS





20 ЛЕТ НА РЫНКЕ

*Более 20 лет
ТОО «Компания ECOS»
успешно осуществляет
поставку
сертифицированного
оборудования от ведущих
мировых вендоров
для обеспечения
безопасности на промыш-
ленных объектах,
оказывая сервисную
поддержку поставляемого
оборудования
на всей территории
Республики Казахстан*

Компания имеет необходимые государственные лицензии и разрешения на все виды оказываемых услуг и уделяет серьезное внимание следующим правовым аспектам ведения бизнеса:

■ все поставляемое оборудование сертифицировано на территории Республики Казахстан;

■ наличие аккредитованных поверочных лабораторий на право поверки средств измерений с выдачей сертификатов установленно-го образца;

■ наличие лицензии на право проектирования, монтажа и пусконаладки технологического оборудования;

■ наличие аттестата на право проведения работ в области промышленной безопасности;

■ соответствие требованиям морского регистра судоходства (РС), как предприятия, осуществляющего работы по калибровке и поверке газоанализаторов, сервисному обслуживанию дыхательных аппаратов и техническому освидетельствованию стальных и комбинированных баллонов;

■ наличие внедренной системы менеджмента качества в соответствии с требованиями ISO 9001:2008 и СТ РК ИСО 9001:2009;

■ наличие внедренной системы менеджмента в области промышленной безопасности и охраны труда в соответствии с требованиями OHSAS 18001:2007 и СТ РК ИСО 18001-2008;

■ наличие внедренной системы экологического менеджмента в соответствии с требованиями ISO14001:2004 и СТ РК ИСО 14001-2006.

Для наиболее полного и быстрого реагирования на запросы заказчиков и сокращения сроков сервисного обслуживания в крупных промышленных регионах созданы локальные сервисные подразделения компании. Кроме центрального подразделения в г. Алматы и главного представительства по Центральному и Северо-Восточному регионам Казахстана, расположенного в г. Астана, такие сервисные службы созданы в городах Усть-Каменогорск, Уральск, Актобе, Атырау, Актау, Аксай, Павлодар, Кызылорда и Караганда. В штате компании состоят специалисты, имеющие многолетний практический опыт по проектированию и внедрению

■ ПОСТАВЛЯЕМАЯ ПРОДУКЦИЯ

В настоящее время ТОО «Компания ECOS» является официальным дистрибьютором следующих фирм: «Dräger Safety AG&Co.KGaA», «Bauer Kompressoren», «Cameron Flow Control», «Roxtec», «United Electric Controls», «Eaton» (подразделения Cooper Crouse-Hinds, MTL, Electric), «Kimray Inc.», «Magnetrol», «Sick», «Warom Technology Incorporated Company», «Calgaz», «Apollo», «Advanced Electronics Ltd», «Tyco Fire Protection Products (Chemguard Inc)», «Eusebi Impianti srl», «Bandweaver», «Viking (Minimax) GmbH», «Tianhe Oil Group» и «HYST».

автоматических систем безопасности на объектах нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей промышленности.

DRÄGER (ГЕРМАНИЯ)

Стационарные и мобильные газовые детекторы, средства индивидуальной защиты органов дыхания, противопожарное оборудование и оборудование для профессиональных ныряльщиков, а также приборы тестирования на содержание алкоголя и наркотиков.



SICK (ГЕРМАНИЯ)

Представляет лучшие решения в области аналитики и контроля технологических процессов – беспроботборные и проботборные анализаторы газов и жидкостей, а также системы измерения концентрации пыли, непрозрачности и массового расхода.

BAUER KOMPRESSOREN (ГЕРМАНИЯ)

Корпорация широко известна в качестве производителя передвижных и стационарных компрессоров воздуха для дыхания и систем воздухоподготовки, промышленных компрессоров для воздуха и газов, ресиверов и систем раздачи, винтовых компрессоров, заправочных станций для природного газа и специализированных установок для особых сфер применения.

VIKING (MINIMAX) (ГЕРМАНИЯ)

Является производителем оборудования и разработчиком инновационных решений по системам автоматического пожаротушения там, где требуется высокий уровень безопасности и противопожарной защиты. По всему миру установлены системы водяного, пенного, газового пожаротушения и системы пожарной сигнализации.

CAMERON FLOW CONTROL (США)

Оборудование компании используется для решения ряда практических задач измерения, непрерывного контроля, анализа и регулирования процессов в газах и жидкостях.

UNITED ELECTRIC CONTROLS (США)

Компания производит реле давления и температуры в широком диапазоне – от недорогих моделей общепромышленного назначения до моделей со степенью взрывозащиты Exd, как с дискретным, так и с аналоговым выходами.

EATON ELECTRIC (США)

Промышленные системы распределения и управления электроэнергией, системы стабилизации и управления, защиты от короткого замыкания, управление и защита электродвигателей, плавкие предохранительные вставки, решения по электрическим подключениям и системы промышленного освещения.

KIMRAY INC. (США)

Один из ведущих американских производителей контрольно-регулирующего оборудования для нефтегазовой отрасли. Компания выпускает регуляторы давления, температуры, уровня, регулирующие клапаны, расходомеры, датчики уровня, а также циркуляционные насосы для систем гликолевой осушки природного газа. Производство компании расположено в г. Оклахома-Сити (США) и сертифицировано в соответствии с требованиями международного стандарта.

EATON COOPER CROUSE-HINDS (США)

Специализируется на производстве взрывозащищенного электрооборудования и электротоваров. К ним относятся фитинги, корпуса, аппараты управления электродвигателями, сигнальную аппаратуру, промышленные светильники, штекерные разъемы, искробезопасное оборудование для агрессивных и опасных зон и др.

TYCO FIRE PROTECTION PRODUCTS (CHEMGUARD INC.) (США)

Компания является одним из ведущих мировых производителей пенообразователя и оборудования систем пенного пожаротушения. Широкая линейка высококачественного оборудования включает в себя дозирующие устройства, пеногенераторы, лафетные стволы, передвижные пенные прицепы, порошковые системы и многое другое. Оборудование имеет сертификаты «FM» и «UL», а также соответствует нормам «NFPA». Наше

оборудование и пенообразователи, большинство из которых разработаны, испытаны и изготовлены компанией «Chemguard», отражает многолетний опыт работы с технологией пожаротушения.

WAROM TECHNOLOGY INCORPORATED COMPANY (КИТАЙ)

Взрывозащищенная продукция для систем технологического освещения, монтажного оборудования, управления промышленным оборудованием, распределительные коробки и шкафы, кабельные вводы, втулки и кондиционеры. Атмосферостойкое оборудование.

BANDWEAVER (КИТАЙ)

Компания была основана в г. Шанхай, достигнув уровня ведущего поставщика оптоэлектронных устройств и решений для мониторинга безопасности. Компания специализируется на выпуске лазерных линейных термочувствительных кабелей для обнаружения пожара, а также систем мониторинга периметра и линейной части магистральных трубопроводов от проникновения нарушителей.

TIANHE OIL GROUP (КИТАЙ)

Занимается разработкой, производством и ремонтом нефтегазового оборудования, а также оказывает услуги по инженерному сервису и освоению нефтегазовых месторождений. Основной продукцией являются утяжеленные буровые трубы, ведущие буровые трубы, спиральные буровые трубы, ясы и амортизаторы, винтовые забойные двигатели, инструменты для цементирования скважин, инструменты для ремонта скважин, керноотборный снаряд, ловильный инструмент и запасные детали, гидравлические стеновые ключи, стелды для испытания ясов, тестеры гидравлического забойного двигателя, автоматические системы очистки и мониторинга превентора, буровые установки различной мощности.

КОМПАНИИ

HYST (КИТАЙ)

Предприятие производит горячекатаные и холоднокатаные бесшовные трубы, успешно сертифицировано по системе менеджмента и качества ISO9001:2008 и системе качества продукции «API» и «PED». Качество продукции получило признание у заводов судовых бесшовных труб в Англии, Норвегии и других странах. Такое же признание получено от известных нефтяных компаний «CNPC», «Sinorec», «ExxonMobil» и «Shell».



MAGNETROL (БЕЛЬГИЯ)

Компания получила всемирное признание благодаря высокому качеству и надежности приборов для измерения уровня и расхода.

APOLLO FIRE DETECTORS (АНГЛИЯ)

Основной специализацией компании является производство пожарных извещателей для различных применений в различных средах и обстановках. Компания стремится предоставить клиенту комплексные решения для различных ситуаций. Так, линейка продукции включает безадресные и адресно-аналоговые извещатели и оповещающие устройства, искробезопасную продукцию для применения в опасных средах.

ми и телекоммуникационной индустрии. Многие из наиболее важных процессов в мире контролируются, управляются, или защищаются оборудованием «MTL». Оборудование искробезопасности промышленных сетей и защиты от перенапряжения отличается непревзойденными качеством и надежностью.

EATON MTL (АНГЛИЯ)

«MTL Instruments» является мировым лидером в разработке и поставке электронных приборов, защиты оборудования для управления технологическими процессами

ROXTEC (ШВЕЦИЯ)

Практически все отрасли промышленности используют продукцию компании «Roxtec» – высококачественные кабельные и трубные проходки и вводы, панели вводов и фидеров, высоковольтных шин и других проводников любых форм и размеров.

EUSEBI IMPIANTI SRL (ИТАЛИЯ)

Компания является костяком группы «Valvitalia», более 30 лет работающей в секторе пожаротушения. В настоящее время является одной из лидирующих компаний в Европе в проектировании и поставках автоматических систем газового пожаротушения.

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ООО «Компания ECOS» с января 2013 года запустило производство полумасок, фильтрующих для защиты от аэрозолей с клапаном выдоха и без него. В маске имеется прослойка из активированного угля, класс защиты FFP1, FFP2 и FFP3.

Компания выпускает продукцию согласно ГОСТ КРСТ ГОСТ 12.4.191-2010 «Полумаски, фильтрующие для защиты от аэрозолей». Продукция компании серии ECOS PO 1201, ECOS PO 1202, ECOS PO 1203 (без клапана выдоха); ECOS PO 1201F, ECOS PO 1202F, ECOS PO 1203F (с клапаном выдоха), комбинированные полумаски с активированным углем для защиты от аэрозолей и паров органических соединений серии ECOS POA 1301, ECOS POA 1302, ECOS POA 1303, ECOS POA 1301F, ECOS POA 1302F, ECOS POA 1303F обеспечивают эффективную защиту.



Контакты: ТОО «Компания ECOS»: 050010, г. Алматы, ул. Радлова, 146

e-mail: ecos@ecos.kz
Сайт: www.ecos.kz

Тел: +7 (727) 356-33-56
Факс: +7 (727) 356-05-19

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

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

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

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

КОМПАНИЯ «АРТС» – ЛИДЕР ОТРАСЛИ СРЕДИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА

Климатическая компания «Артс» успешно работает в Казахстане с 2000 года. Реализацию своих проектов компания начала в Атырауской области. Расширяя свою географию деятельности в Казахстане, компания вышла на рынки Российской Федерации. И это далеко не предел смелых амбиций и трудолюбия команды управленцев и производственных сотрудников компании.



Основные направления деятельности компании «Артс» заключаются в предоставлении услуг по поставке, монтажу и сервису систем кондиционирования, отопления, вентиляции, охранной и противопожарной сигнализации, а также в строительстве холодильных камер и оснащении их охлаждающими агрегатами. За время своей

работы компания наработала большую сеть клиентов, тем самым, зарекомендовав себя в качестве надежного поставщика услуг и оборудования, качество работ которого не вызывает сомнений. В компании сформирована настоящая команда профессионалов, объединённых общими целями, рабочими задачами и принципами.

В самом начале своей деятельности перед Светланой Ольневой, основателем и бессменным руководителем компании, стояла непростая задача. В век высокой мобильности и конкуренции трудовых ресурсов в начале XXI столетия необходимо было собрать сплоченный коллектив, каждый член которого стал бы профессионалом своего дела.



Безусловно, ей удалось достичь этой цели. Для осуществления производственной деятельности в компании сформированы и функционируют двенадцать универсальных укомплектованных бригад для монтажа климатического оборудования и ОПС, а также бригада для монтажа систем вентиляции. В компании работают три специалиста по настройке отопительных котлов и шесть специалистов по ремонту климатической техники. Все сотрудники накопили огромный практический опыт по эксплуатации различных систем ОВиК (чиллер-фанкойл, мультизональные, прецизионные кондиционеры для ЦОД, приточные, вытяжные, рекуператоры и т.д.), обрета навыки проведения анализа работы всего комплекса оборудования. Это позволяет оперативно устранять выявленные неисправности. Профилактические работы, выполняемые сотрудниками, позволяют продлить срок эксплуатации оборудования. Все специалисты оснащены арсеналом профессиональных инструментов.

Внимательно наблюдая за изменениями конъюнктуры рынка, компания ставит перед собой одну из приоритетных целей в виде постоянного совершенствования навыков своих специалистов. Сотрудники компании регулярно проходят обучение и повышают

свою квалификацию в различных учебных центрах. К таким центрам относятся «Московский учебный центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для климатического и холодильного бизнеса PROF2», центры «Daikin» «Ariston», «Almacom», «LG» в г. Алматы, «Samsung» и «Stulz» в г. Москва. Такой подход к человеческим ресурсам, являющегося самым главным ресурсом компании, позволяет компании оставаться конкурентоспособной в любой экономической ситуации.

За период с 2012 по 2016 годы компанией «Артс» производился комплекс работ, включавший в себя монтаж, ремонт и обслуживание систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха для таких организаций, как АО «КазТрансОйл», представительство компании «Ariston Thermo S.p.A.» в Казахстане, Атырауский завод трубной арматуры, АО «Атырау-Жарык», АО «АНПЗ», ТОО «КазСтройСервис», Консорциум «Isker», ТОО «Caspian Offshore Construction Realty» и т.д.

Компания успешно внедрила и применяет стандарты ISO 9001:2009 «Системы менеджмента качеством», ISO 14001:2004 «Системы экологического менеджмента», OHSAS 18001:2007 «Системы менеджмента безопасно-

сти труда» и ISO 50001:2011 «Система энергетического менеджмента» для более качественного, надежного и безопасного оказания услуг.

С 2016 года компания «Артс» является членом Союза нефтесервисных компаний Казахстана, занимающегося вовлечением отечественных компаний в крупные нефтегазовые проекты Казахстана. В конце августа 2016 года компания делегировала своих представителей на международную бизнес-конференцию и церемонию награждения лидеров экономики в г. Алматы, организованную Союзом национальных бизнес-рейтингов. По результатам ранжирования ТОО «Артс» получило Серебро рейтинга среди предприятий Казахстана в номинации «Лидер отрасли», Золото рейтинга среди предприятий Атырауской области по сумме мест четырех номинаций по финансово-хозяйственной деятельности. Получив эту награду, каждый член коллектива почувствовал свою причастность к этому достижению. И все же самой сильной мотивацией для успешной работы сотрудников климатической компании является благодарность заказчиков, осознание полезности своего труда и маленького, но такого нужного ежедневного вклада в социально-экономическое развитие Республики Казахстан. **KS**



АСАР: В ЕДИНСТВЕ СИЛА

Традиционно, при реализации крупных капиталоемких нефтегазовых проектов привлекаются иностранные компании, которые редко привлекают местных партнеров, выплачивая мизерные расценки за субподрядные работы. Однако, благодаря государственной политике и мерам, предпринимаемым крупными нефтегазовыми операторами по развитию местного содержания, ряд иностранных компаний выражают готовность на равных условиях сотрудничать с казахстанскими компаниями, делиться знаниями, опытом и технологиями

Безусловно, на данном этапе перед казахстанскими компаниями стоит важная проблема, заключающаяся в отсутствии у них опыта ведения капитальных проектов. Понимая это, с целью максимального вовлечения казахстанского бизнеса в нефтегазовые проекты, с помощью Союза нефтесервисных компаний Казахстана был создан консорциум «АСАР». «Асар», в переводе с казахского языка означает «взаимовыручка» или «всемирно». Лидером консорциума является компания «GATE», совместное предприятие двух крупнейших строительных холдингов Турции: GAMA и Tekfen. Оба холдинга имеют более чем 60-летний опыт работы на мировом уровне, реализовав проекты в таких странах, как Бразилия, Германия, Ирак, Катар, Саудовская Аравия, Россия, Марокко и др. В Казахстане «GATE» имеет успешный опыт работы на самых крупнейших нефтегазовых проектах, в том числе, на основных строительных ра-

ботах на Кашагане и на базовых проектах месторождения «Тенгиз». В данный момент компания работает на проекте Атырауского нефтеперерабатывающего завода.

Под руководством крупной подрядной организацией «GATE» работает десять казахстанских компаний, объединивших свои усилия для выполнения сложных и капита-

лоемких работ в Проекте будущего расширения ТШО. Каждая казахстанская компания специализируется в определенной сфере и является профессионалом своего дела. Руководители данных компаний объединились для того, чтобы, их огромный труд и упорство, который они вложили в развитие своих компаний, продолжал работать во благо.

КОМПАНИИ, ВОШЕДШИЕ В КОНСОРЦИУМ:

1. *Мунай Газ Курылыс – гражданское строительство;*
2. *PSI – монтажные и трубоукладочные работы;*
3. *Aristan – металлоконструкции, общестроительные работы и ОВ и КВ;*
4. *Logic Service – КИП и электрооборудование;*
5. *ALE Heavy Lifting – грузоподъемные и такелажные работы;*
6. *MunaiGas Engineering – дефектоскопия;*
7. *Kaefer Centrasia – красочные, изоляционные работы и возведение лесов;*
8. *Sheberbuild – строительство;*
9. *Temirali – гражданское проектирование и общестроительные работы;*
10. *KazPetroleum – металлоконструкции, общестроительные работы и ОВ и КВ.*

Каждый участник консорциума является профессионалом своего дела. «АСАР» объединяет более 4 000 рабочих мест, имея возможность мобилизации до 20 000 работников. Свыше 95% штата сотрудников составляют казахстанские кадры, что придает данному консорциуму статус казахстанского предприятия.

Не маловажным является факт высвобождаемости рабочих мест, который наблюдается в связи с падающими объемами работ в нефтесервисной индустрии Казахстана. В целях решения данной проблемы при «АСАР» создается крупный тренинговый центр для переквалификации высвобождаемых работников нефтегазовой отрасли с целью дальнейшего выполнения работ на Тенгизском проекте.

Союз нефтесервисных компаний Казахстана всячески поддерживает создание консорциумов между опытными зарубежными игроками и казахстанскими компаниями. Преимуществом создания таких консорциумов является опыт, который получают казахстанские компании во время реализации данных крупных проектов. Только возрастив казахстанские компании до конкурентного уровня, можно предпринимать действия по выходу на зарубежные рынки. В долгосрочном плане развития консорциума «АСАР» имеются зарубежные проекты, на которые нацелены все текущие действия. KCS



ФОКУС НА УСПЕХ

С большим удовольствием хочу представить Вам компанию «Access and Coating Group» (ACG). Я надеюсь, что данная статья позволит читателям журнала узнать больше о передовых методах работы нашей компании, её культуре техники безопасности, устойчивом развитии, ценностях и развитии в Казахстане.



ТОНИ ТОРНБУЛ,
Операционный директор,
Access and Coating Group

ACG является прогрессивным и инновационным поставщиком промышленных услуг с головным офисом в г. Атырау. Первоначально компания была основана в 2006 году как ТОО «Green Light» и была объединена с ACG в 2013 году.

Компания предлагает услуги по семи основным направлениям постоянно растущей базе клиентов по всей республике. Мы неустанно работаем над построением отношений с клиентами по принципу совместной работы для обеспечения долгосрочного и взаимовыгодного взаимодействия. ACG предлагает различный ряд промышленных решений позволяющих постоянно снижать риски, внимательно следить за безопасной работой и не-

прерывно улучшать экологичность операций с максимальным уровнем местного содержания.

НАШИ УСЛУГИ:

Антикоррозийная защита: у компании имеется обширный опыт работ в сложных климатических условиях Казахстана.

Промышленная изоляция: качественная изоляция обеспечивает не только производственные процессы, но и сохранение экологически чистой среды.

Лесомонтажные работы: компания занимает ведущую роль в предоставлении безопасных инновационных решений для обеспечения доступа в нефтегазовом секторе Казахстана.

Пассивная огнезащита: компания обладает квалификацией по нанесению специальных покрытий, предотвращающих распространение нагрева конструкций.

Гражданское строительство – Фундаменты – Бетонирование – Монтаж конструкций: компания обладает большим опытом и квалификацией по выполнению данных работ.

Аккредитованный учебный центр: в партнерстве с британским учебным центром «TWI» предоставляется обучение в Казахстане по международным квалификациям.

НАШИ ЦЕННОСТИ

Неизменными ценностями компании, влияющими на каждый аспект бизнеса, являются:



УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ЗАКАЗЧИКА

ACG слушает своих клиентов. Мы приветствуем открытые отзывы о нашей работе и используем их для улучшения качества услуг с целью превосходить ожидания клиента.

ИННОВАЦИИ

ACG внедряет инновационные подходы во всей организации. Мы постоянно ищем способы улучшения наших услуг и побуждаем каждого вносить свой вклад в процесс непрерывного развития.

ЛЮДИ

ACG поддерживает культуру свободного общения. Мы относимся к людям с уважением и создаем возможности персонального роста.

ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ

ACG взяла обязательства предоставлять безопасное рабочее место без причинения ущерба людям, собственности или окружающей среде – это простая цель является основой разработанной программы Компас. Эта программа исповедует общую культуру безопасности для всех работников компании и мотивирует их быть лидерами в этой сфере.

КАЧЕСТВО

ACG нацелена на выполнение работ качественно с первого раза, постоянно удерживая этот уровень.

КОРПОРАТИВНАЯ ЭТИКА

Компания всегда открыта и прозрачна в совершаемых сделках. Мы соблюдаем нормативные требования для бизнеса во всех областях нашей работы.

ACG – ЭТО

- Полнофункциональная организация с проектами по всему Казахстану;
- 100% Казахстанское предприятие с головным офисом в г. Атырау;

- Зарекомендовавшая себя команда профессионалов с обширным опытом в индустрии;
- Аккредитация ISO 9001, OHSAS 18001 и 14001;
- Около 500 работников и десяти млн. долларов США инвестиций;
- Более 95% казахстанских работников;
- Местное содержание – международные стандарты.

ACG – это история успеха, которая была бы невозможна без большого вклада наших клиентов и преданных сотрудников, внесших неограниченный вклад в общее развитие компании. Мы рассчитываем и в будущем быть полезными и нужными для всех наших партнеров. **KS**

FOCUSED ON SUCCESS

It gives me great pleasure to welcome you to Access and Coating Group LLC. These are exciting yet challenging times for the growth and development of Kazakhstan and its people. I hope our article creates an opportunity for you, the magazines valued readers throughout the region, to learn more about ACG's leading-edge operations, our safety culture, sustainability, values and most of all our commitment to the Republic of Kazakhstan



TONY TURNBULL,
Operations Director,
Access and Coating Group

ACG is a progressive forward thinking Industrial Service provider headquartered in Atyrau. Founded in 2006 initially as Green Light Company then through a strategic merger ACG were born in 2013. Today, the company provides seven main service lines to an every growing prestigious client base throughout the Republic of Kazakhstan. ACG works tirelessly to build "Working Together" relationships with our clients to form long lasting and mutually beneficial synergies.

At ACG we offer a diverse range of Industrial solutions whilst incessantly reducing risk, diligently managing safety and constantly improving environmental performance, all with the maximum levels of local content.

OUR SERVICES

Surface Preparation and Coating Application: ACG have extensive experience in the Surface Preparation and Coating Industry throughout the Caspian region and specifically in Kazakhstan.

Industrial Insulation: At ACG we understand that the delivery of quality Insulation Project not only adds value to your Operation and Production but is also critical to preserving a clean and environmentally friendly environment.

Access Solutions: ACG is at the forefront in the provision of safe and innovative access solutions to the Oil and Gas sector in Kazakhstan

Passive Fire Protection: Passive Fire Protection systems are engineered to deflect heat and slow the spread of heat, through the use of fire resistant coating systems.

Civil Works – Foundations – Concreting – Steel Erection: ACG have the expertise and knowledge to undertake a vast array of civil construction and Steel erection work.

In House Accredited and Licensed Training: In 2014 ACG formed a partnership agreement with TWI a world renowned UK based training organisation for the provision and delivery of internationally recognised training courses in Kazakhstan.

OUR VALUES are at the very core of ACG's corporate values and all are reflected in every aspect of the company's day-to-day business.

CUSTOMER SATISFACTION: ACG listen to our customers. We encourage honest feedback, and use responses to improve our performance and exceed our customers' expectations.

INNOVATION: ACG promote innovation throughout our organisation. We constantly seek to improve our services and we empower everyone to contribute to the process of continuous improvement.

PEOPLE: ACG encourage a culture of open communication. We treat people with respect and create opportunities to stimulate personal growth.

HSE: ACG are committed to providing a safe place of work where there is no harm to people, property or the environment – a simple goal of our very own innovative HSEQ Management Programme called COMPASS. It houses innovative and industry leading initiatives to help our personnel identify

and deal with risks that arise and occur as part of our work or as a result of our environment.

QUALITY: ACG aim to get it right first time, all of the time.

ETHICS: ACG are open and transparent in our business dealings. We meet all the compliance requirements for our business and the areas that we work in.

ACG IN SUMMARY

- Fully Functional and supported Operational bases throughout Kazakhstan;
- 100% Local Kazakh Entity Headquartered in Atyrau;
- Established in 2006 – Reputable and vastly Experienced Management Team;
- ISO 9001, OHSAS 18001 and 14001 Accreditation;
- Circa 500 people and 10 million USD worth of local investment;
- Over 95% national staff and employees. Local Content – International Standards.

ACG is a success story that would not be possible without the contribution of our customers and dedicated

employees who have been so instrumental in our fantastic journey so far. We look forward to continuing to serve and participate with them as well as other stakeholders in the future.



СИЛА КОНСОРЦИУМА

Еще недавно казалось, что сотрудничество зарубежной компании с местной компанией невозможно. Но время показало, что лишь реальные усилия и истинные желания могут привести к конкретным результатам. В своих предыдущих номерах мы публиковали интервью нашего сегодняшнего собеседника, который рассказывал о своем опыте развития казахстанского содержания и стремлении сотрудничать с местными компаниями. На сегодняшний день мы видим плоды таких стремлений. О созданном консорциуме, о том, как он создавался и какие имеет планы на будущее, рассказывают участники консорциума – Джузеппе РОДЕЛЛИ, менеджер филиала Sicim S.p.A. Kazakhstan и Алмаз БУЙЕНБАЕВ, Директор компании «ExpressGlobalStroy».



Уважаемые г-да Джузеппе Роделли и Алмаз Буйенбаев, Ваш консорциум рассматривается как один из самых успешных примеров сотрудничества между иностранными и местными игроками нефтегазового рынка. Компания «SICIM» имеет огромный международный опыт реализации проектов. В свою очередь, казахстанская компания «ExpressGlobalStroy» (EGS) является примером отличного казахстанского подрядчика, работающего на таких крупнейших проектах как «Кашаган». Расскажите, пожалуйста, о том, как Вы пришли к решению о создании консорциума? Какими принципами Вы оперировали в процессе выбора партнера?

DR: Выбор данной политики не был случайным. На протяжении многих лет, компания «SICIM» нарабатывала опыт работы в разных условиях, используя разные бизнес-подходы к выполнению проектов разной сложности в таких странах как Ангола, Конго, Камерун, Мексика, Франция, Колумбия, Перу, Израиль, Турция и Канада. Одним из важных моментов

для нас, конечно же, являлось присуждение EPC-контрактов (Engineering Procurement and Construction), что считается одним из значимых показателей для нас. Дальнейшее успешное исполнение этих контрактов благоприятно сказывается на имидже нашей компании во всем мире. В конечном итоге, инструментом для успешного начала выполнения EPC-контрактов в разных странах стало объединение в консорциумы между нашей компанией и компанией, представлявшей национальное содержание страны, в которой выполнялся проект.

Далее, нами была выбрана стратегия, в которой было несколько основных показателей, к которым мы стремимся. На данном этапе мы показываем отличные результаты. Во-первых, мы создали благоприятный климат в части вопросов по местному содержанию в странах, в которых мы работаем. Во-вторых, мы занимаемся трансфером профессионального опыта и знаний, что позволяет местным компаниям в определенные сроки развиваться на своем рынке и стать независимой и состоятельной компанией. В будущем, данный механизм будет способствовать ликвидации субподрядных отношений, в которых местные подрядчики практически выживают от проекта к проекту.



Принципы выбора партнера были основаны, в первую очередь, на рассмотрении опыта потенциального партнера в работе с крупными игроками в сфере строительства в нефтегазовой отрасли и на выполнение им условий по казахстанскому содержанию. Мы искали молодую, динамично развивающуюся компанию, которая желала бы продолжать развиваться в своем направлении.

■ **АБ:** Наша компания на рынке отечественного нефтегазового сектора работает сравнительно недавно, но уже имеет определённый опыт участия в реализации таких крупных проектов, как «Кашаган и Карачаганак». Мы выполняем строительные работы, являющиеся основным видом деятельности компании «EGS».

Со временем у нас появилась возможность принять участие в реализации Проекта будущего расширения ТОО «Тенгизшевройл» на условиях партнёрской деятельности с компанией «SICIM». Это является прекрасной возможностью перенять у специалистов столь динамично развивающегося предприятия их богатый опыт управления проектами, организацией работ, а также самого отношения к проектам, в целом. Данный фактор можно назвать основополагающим в структуре замысла создания консорциума. При этом стоит отметить, что у «EGS» уже имеется опыт совместной работы с компанией «SICIM», положительный имидж и деловая репутация которой также сыграли немаловажную роль в организации партнёрских отношений.

В целом, создание консорциума с одной из ведущих компаний на Западе Казахстана поможет нам подняться на новый, более высокий уровень профессиональной деятельности, открыв новые возможности и перспективы для развития.

В то время, как Ваш консорциум уже имеет ряд совместно реализованных проектов, практика создания консорциумов с местными компаниями сейчас только начинает набирать популярность. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этих проектах. Каким образом происходило распределение обязанностей на данных проектах?

■ **ДР:** На данный момент, наше сотрудничество с компанией «EGS» уже приобретает более точные формы в виде отлаженного инструмента при работах на совместных проектах. Данный опыт уже был продемонстрирован на начальных стадиях Проекта реставрации вахтового поселка «Тенгиз». Данный проект находится на стадии реализации, отвечая всем нормам строительства и соответствуя графику выполнения работ и прочим требованиям со стороны заказчика в лице ТШО. Во время подготовки к выполнению данного объема работ была произведена большая работа по распределению обязанностей и объема работ. Во время распределения обязанностей, в первую очередь, мы смотрели на основную направленность нашего партнера, которой является общестроительные работы, что в дальнейшем легло в основу основных объемов работ для выполнения компанией «EGS» с поддержкой компании «SICIM». Была разработана отдельная организационная структура, состоявшая из двух компаний. Это было необходимо для ускорения процесса работы в офисах и на рабочих площадках, что на практике показало успешность взаимодействия на производстве и при проведении строительномонтажных работ.

■ **АБ:** При реконструкции вахтового посёлка «Тенгиз» наша компания выполняла заказ субподряда. При реализации данной формы сотрудничества большую роль сыграл опыт компании «SICIM» в части организации, планирования и управления работ по проекту. Этот опыт с удовольствием перенимали наши специалисты. Наряду с этим, в рамках взятых обязательств,

наша компания планомерно обеспечивала транспортными средствами и специалистами, владеющими необходимыми навыками и знаниями для выполнения поставленных задач. Организация работ, установленные взаимоотношения, строгое соблюдение обязательств и ответственность за выполнение поставленных задач позволили, в конечном итоге, ввести объекты в эксплуатацию в установленные сроки.

Алмаз, Вы уделяете огромное внимание профессиональной подготовке кадров. Немаловажную роль в этом играет учебный центр компании «Аджип ККО», в котором Вы обучали своих сотрудников во время реализации Кашаганского проекта. Ведь Вы теперь работаете со столь сильным партнером, имеющим более чем 50-летний опыт реализации ЕРС-проектов по всему миру. Как с того времени изменилась ситуация с профессиональной подготовкой Ваших кадров? Как проходит процесс обмена опытом?

■ Вопросы подготовки высококвалифицированных отечественных кадров находятся в компании «EGS» на особом контроле. В этом направлении наша компания добилась ощутимых успехов при реализации кашаганского проекта, когда группа наших специалистов прошла обучение в центре «Аджип ККО». Эта практика получила продолжение в рамках совместной деятельности с компанией «SICIM», выраженная в постоянном обмене информацией о практике управления проектами. В ходе коммуникационного процесса наши лучшие специалисты обучаются навыкам организационных работ по части техники безопасности, планирования, логистики, закупа, контроля качества и многих других направлений. Мы много ожидаем от будущей деятельности консорциума, поэтому будем учиться и дальше. Процесс улучшений должен быть непрерывным.

Джузеппе, Союз нефтесервисных компаний Казахстана активно пропагандирует создание совместных предприятий и консорциумов между крупными зарубежными и казахстанскими компаниями. Такие формы сотрудничества помогают повысить уровень профессионализма местных компаний. Расскажите, пожалуйста, о преимуществах создания данных консорциумов для иностранных компаний. Как Вы оцениваете Вашу совместную деятельность с местными компаниями? На каких грядущих проектах Вы планируете участвовать в таком формате?

■ Основным преимуществом создания консорциумов для иностранных компаний является обмен опытом ведения бизнеса в выбранном регионе, что способствует увеличению трудоспособности компании. Все это основывается на увеличении мобильности компании и более профессиональном и детальном подходе к работе на проектах в части контроля качества и техники безопасности. На данный момент, наше сотрудничество

с компанией «EGS» уже приобретает более точные формы при работах на совместных проектах, что было уже продемонстрировано на начальных стадиях Проекта реставрации вахтового поселка «Тенгиз». Данный проект находится на стадии реализации и отвечает всем нормам строительства, а также соответствует графику выполнения работ и прочим требованиям со стороны заказчика в лице ТШО. В дальнейшем, наш консорциум планирует быть вовлеченным в проекты строительства Завода третьего поколения ПБР. Для этого уже создана определенная основа, выраженная в подготовленности кадров и материально-технического оснащения.

Создание консорциума является очень трудоемким процессом. Компаниям, не имеющим опыта совместной работы, зачастую, тяжело сработать. С какими основными трудностями Вы столкнулись в процессе создания Вашего консорциума? Какими советами поделитесь с теми компаниями, которые только собираются создавать консорциумы или уже их создали?

■ **АБ:** Трудностей, как таковых, не было, поскольку с руководством компании «SICIM» у нас изначально установились деловые отношения, основанные на взаимопонимании и взаимоуважении. Несмотря на большую разницу в профессиональном опыте, мы не испытываем какого-либо дискомфорта в отношении с партнером, который всегда готов всецело поддержать и помочь в пока малоосвоенных нами направлениях деятельности.

Другим компаниям могу посоветовать придерживаться политики честного и открытого ведения бизнеса по отношению к партнерам, не скрывая друг от друга проблемных вопросов. Пожалуй, это самое главное, поскольку успех выполнения общих поставленных задач зависит исключительно от совместных усилий.

Каковы Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана?

■ **АБ:** Всех нас связывают единая отрасль, в которой мы работаем, общность задач и тесное повседневное взаимодействие. Нефтегазовый сектор, являясь одним из ведущих в экономике Казахстана, нуждается в дальнейшем прогрессивном развитии, помноженном на использование высоких технологий и эффективные программы управления, накопленный опыт и деловую активность. Поэтому желаю всем освоения новых направлений работы, смелости в использовании инновационных подходов. Желаю взвешенности и продуктивности при принятии решений, что станет залогом успеха и укрепления репутации.

Благодарим Вас за интересную беседу и полезные советы. Желаем Вам удачных проектов и успехов в работе! KS

Основным преимуществом создания консорциумов для иностранных компаний является обмен опытом ведения бизнеса в выбранном регионе, что способствует увеличению трудоспособности компании





Dear Messrs. Rodelli and Buyenbayev, we consider your consortium as one of the most successful examples of cooperation of foreign and local players in the oil and gas industry. SICIM S.p.A. has huge international project management experience, and in its turn, Express Global Stroy is the excellent example of being local company that operates on major projects such as Kashagan. Could you please tell us how your companies came up with the decision of consortium foundation? Which principles were basic during the selection of the partner?

➤ **Giuseppe Rodelli:**

The selection of the current strategy was not accidental. SICIM S.p.A. has experience in different conditions and with different approaches to project management with varying complexities in such countries as Angola, Congo, Cameroon, Mexico, France, Colombia, Peru, Israel,

A PROBLEM SHARED IS A PROBLEM HALVED

Not long time ago it seemed that the co-operation between the foreign company and its local peer is something impossible. The time passed by and proved that real efforts and sincere intentions could lead to the concrete results. We published the interview of our talk partner in our previous issues. He shared his experience in developing the local content and talked about his attempts to cooperate with the local companies.

Today we see the results of his work.

Giuseppe RODELLI, Branch Manager of Sicim S.p.A Kazakhstan and Almaz BUIENBAYEV, Director of "Express Global Stroy" Company, talk about the established consortium, its history and plans for the future.

Turkey and Canada. Of course, EPC-contracts and its effective implementation was one of our main indicators of our business. The establishment of consortium between SICIM and local company is an effective and mutually beneficial instrument to enter into contractual agreements for EPC-contracts for both companies. Further, we decided to choose policy with several key indicators that we wanted to achieve. Now we have seen some excellent results. First, we created the favorable environment for local content in the countries where we operate. Second, we transfer the professional experience and knowledge that will allow the local company to develop in Kazakhstani market and be self-sufficient in a defined period. We are less likely to see sub-contractor relations where small local contractors have no chance to have continuity and are forced to survive between one project and another.

Initially, the selection of potential partner for consortium was based on working experience with major players in oil and gas construction field and a considerable attention was paid to increase the local content in the project. We were looking for a young and rapidly growing dynamic company such as Express Global Story (EGS).

➤ **Almaz Buienbayev:**

Our company started operation in oil and gas construction market recently but we have already gained good experience in execution of large construction and installation projects like Kashagan and Karachaganak that has become our primary direction.

Then we faced the opportunity to participate in TCO's Future Growth Project implementation in the partnership with SICIM. This is a great opportunity for experience adoption from professionals of such a dynamic developing enterprise in terms of project management, work organization and as well as general attitude to the projects. Wherein, we should mention, that EGS has already experienced in joint work with SICIM, where positive image and business reputation also played an important role in organization of partnership between our companies.

Generally, the consortium established in the Western part of Kazakhstan with one of the leading companies will help us to reach new level of professional practice that will open new prospects of development and opportunities.

The practice of consortium establishment between foreign and local companies becomes popular, while your consortium already has a number of jointly implemented projects. Could you please tell us more about these projects? How did you split the responsibilities in these projects between each other?

➤ **Giuseppe Rodelli:**

Now our partnership proved its sustainability when realizing the joint projects. At the moment, we have already demonstrated encouraging results from our initial participation in Rotation Village Upgrade project in Tengiz.



This is an ongoing project that meets all standards and norms of construction and the progress is on schedule as per Client's requirement. With due support, our partner EGS performed the civil works which subsequently became one of the main execution activity by EGS under our support. Both companies worked under one organizational chart at site and offices leading to a better decision making and faster implementation. This will serve as a template for successful integration, productive cooperation and better management and execution of projects as partners.

➤ **Almaz Buienbayev:**

We acted as subcontractor at the execution of Tengiz Rotation Village Upgrade Project. The experience of SICIM in organizing, planning and project management played the important role in the execution of this project. Our specialists adopted the experience they gained. In line with the liabilities taken by EGS, we ensured availability of equipment capacity and labor force with relevant range of specialties for execution of assigned work tasks. The organization of work under defined relationships and direction, and clear understanding of commitment for execution and project delivery allowed us to execute the project within the deadlines.

COMPANY

Almaz, you pay a lot of attention to training programs for your staff. Agip KCO's training center where your workers increased their qualification during the Kashagan project, played the significant role in this process. How the training process changed since you started your partnership with the company with almost sixty years of worldwide EPC-projects execution experience? How the knowledge exchange process is taking place in your company?

➤ **Almaz Buienbayev:**

The preparation of the highly qualified and capable local staff is the issue of great importance for EGS. EGS achieved good results in this direction during implementation of Kashagan project, when a group of our specialists trained at the Agip training center. This practice continued within the joint activities with SICIM that was made in the form of the continuous exchange of project management skills and expertise. It helped our specialists to get better practices of work organization in terms of safety, planning, logistics, procurement, quality control, etc. The expectations of working in consortium is very high and we keep working in same direction through a collaborative approach to learning and development. This process has to be continuous.

Mr. Rodelli, the Association of oilservice companies of Kazakhstan actively promotes the establishment of joint ventures and consortiums between foreign and local companies. As you are aware, it helps to increase the level of professional competence of local companies. Could you please tell us about the benefits of established consortium for the foreign company? How do you evaluate your joint performance? What are the upcoming projects you are planning to participate in?

The exchange of business experience and the experience of working in different regions are the main ad-

vantages for a foreign entity when once it is decided to establish the consortium. This provides the consortium partners opportunity to rely on each other's competence and to collaborate with the aim to present a stronger force on the market. It increases Company's working capability based on the strengthening the company's mobility and the involvement of more professionals and detailed approach to work on projects with high level of QA/QC and HSE requirements. Our consortium plans to be involved in the Future Growth Projects and we already have developed a synergy, not limited to management and personnel availability, but also in logistical, material and technical requirements for the entire projects.

The establishment of consortium was always very intensive process. What main problems you have faced during the formation of the consortium? What could you advise other companies that are just on their way to form such consortiums or have already created one?

➤ **Almaz Buienbayev:**

We did not face any difficulties as we already had a successful business relationship with SICIM. Our consortium is based on mutual understanding, trust on each other capabilities, and respect for each other expectations. We are being treated on equal terms as a partner despite a huge difference in EGS and SICIM expertise and capabilities. Furthermore, SICIM is always ready to help and support whenever required. The honest and open way of doing business and stable relationship between the potential partners is highly recommended if companies plan to work together. The collaborative effort and contribution done by participating companies with an aim to leverage and strengthen each other capabilities will form the basis of a successful consortium.

What do you wish to the readers of the KAZSERVICE Magazine and the members of the Association of oilservice companies of Kazakhstan?

➤ **Almaz Buienbayev:**

The industry where we work, the daily interaction and the joint tasks unite us. The oil and gas sector is one of leading industries in the economy of Kazakhstan. However, it requires further progressive development multiplied to the usage of high technologies, effective management programs, gained experience and business activity. Therefore, I wish you to master new areas of work and to use innovational approaches in your business. I wish you the reasonableness and forethought in your decision making process. This will win the half of your battle.

We thank you for the interesting conversation and the useful advice. We wish you successful projects and all the best in your work!

KS



EO.kz

ЕДИЛЬ-ОРАЛ.KZ



Сервисный Центр

Электрические двигатели,
взрывозащищенные (Ex)
двигатели и оборудование



Инспекция

Взрывозащищенное (Ex) оборудование и
установки, высоковольтные и низковольтные
установки



Консалтинг

Аттестация персонала согласно
ISO 17024, система техобслуживания,
экспертиза проекта



Обучение

Взрывобезопасность (Ex)-курсы/ программа
CompEx, STCW (конвенция о подготовке
морских специалистов), низковольтное и
высоковольтное оборудование

Республика Казахстан, 060007

Атырау, ул. Махамбета 120А

офисы 201-207

тел.: 8 7122 32 16 91

8 7122 32 20 94

e-mail: training@ediloral.kz

Присоединяйтесь к нам в соцсетях:

<https://www.facebook.com/edilorkz/>

<https://kz.linkedin.com/in/edil-oral-kz-compex-in-kazakhstan-201b9b117>

<https://www.linkedin.com/groups/8358178>





INSTAR LOGISTICS

Компания «Instar Logistics» имеет 20-ти летнюю историю успешного ведения бизнеса. Компания была основана в 1994 году. Сегодня – это международная компания, специализирующаяся на проектных перевозках с численностью сотрудников в 800 человек. Компания не останавливается на достигнутом и продолжает развиваться.

Благодаря своему богатому опыту компания превратилась в надежного партнера, который может решить проблему любой степени сложности в области проектной логистики и доставки груза во все регионы мира, включая развивающиеся страны, в которой отсутствует необходимая инфраструктура.

ПРОЕКТНАЯ ЛОГИСТИКА

Проектная команда компании опирается на широкую сеть профессионалов по всему миру и на свой инженерно-технический отдел. Ни один груз не сможет быть слишком тяжелым и ни одно расстояние не является непосильным. Компания в состоянии выполнить проект любой сложности. Следует отметить, что в части проектной логистики компания специализируется на услугах по проектным перевозкам и предоставлении отраслевых решений.

К услугам по проектным перевозкам относятся:

- Непрерывное ведение проекта;
- Составление дорожных сюрвеев и планов по логистике;
- Осуществление авто-, авиа-, ж/д и морских перевозок;
- Перевозка габаритных и негабаритных грузов;
- Хранение на складах и страхование грузов;
- Таможенное оформление;
- Строительство временных причалов, дорог и мостов;

- Управление буровыми установками и перемещение лагерей нефтяников;
- Анализ затрат для оптимизации ценообразования и источников снабжения;

Отраслевые решения касаются нефтегазовой, авиакосмической, машиностроительной, энергетической, химической, медицинской, телекоммуникационной и горной отраслей.

ИНЖЕНЕРИЯ

Инженерно-технический отдел компании способен обнаруживать существующие и потенциальные трудности в автодорожной инфраструктуре на первом этапе реализации проекта. Специалисты компании способны сбалансировать инфраструктурные меры по улучшению перевозок и подъемных работ. Это позволяет клиенту выйти на оптимальный уровень затрат, без привлечения внешней экспертизы.

В этом направлении оказываются следующие услуги:

- Крановые исследования, включая проектирование фундамента;
- Разработка временной дорожной системы;
- Расчеты риска грузовой устойчивости;
- Планирование транспортной конфигурации;
- Исследования концепции транспорта;

- Комплексный анализ диапазона пути;
- Геотехническая инженерия;
- Собственный автопарк компании, состоящий из модульных трейлеров, самоходных прицепов компании «Goldhofer» и тягачей «Mercedes», обеспечивает преимущества при реализации таких сложных проектов, как снижение себестоимости услуг, контроль над погрузкой и обеспечение сохранности груза.

Высокопрофессиональная команда инженеров и водителей, имеет богатый опыт работы и гарантирует безопасную и своевременную доставку груза.



ЭКСПЕДИРОВАНИЕ

Отдел экспедирования предлагает морские, авиационные и автомобильные перевозки с предоставлением страхования и складских услуг.

Морские перевозки

включают в себя:

- Контейнерные перевозки с 20', 40' и 40'HC контейнерами;
 - Транспортировку габаритных грузов со специальными Flat Rack и Open Top контейнерами;
 - Стивидорные работы, открепления и обеспечение возврата пустых контейнеров;
 - Мультимодальные перевозки через порты Западной Европы – Гамбург, Бремерхафен, Роттердам, Антверпен и т.д.;
 - Портовые грузоперевозки, включая организацию и проведение независимых оценок качества и количества товаров;
 - Получение, хранение на складе и перевозку груза в порты;
 - Операции по погрузке и выгрузке;
 - Разработку схем погрузки;
 - Транспортировку негабаритных и тяжеловесных грузов, частичную и полную погрузку;
- #### Авиаперевозки
- ##### включают в себя:
- Международную воздушную доставку по принципу «от двери к двери»;
 - Авиа-доставку негабаритных и тяжеловесных грузов;
 - Авиа-транспортировку опасных товаров;
 - Транзитные перевозки;
 - Организацию чартерных рейсов;
 - Полностью интегрированные кооперативы полета и поддержку;

Автомобильные и ж/д перевозки

состоят из:

- Перевозок по всему миру с использованием офисной и партнерской сети компании;
 - Современного подвижного состава с системой слежения GPS;
 - Холодильников, контейнеров, навесов, металлических фургонов, низкорамных прицепов и специального оборудования;
 - Транспортировки негабаритных и тяжеловесных грузов с получением необходимых разрешений;
 - Групповых перевозок;
 - Отслеживания перевозок в онлайн режиме;
 - Сопутствующих услуг в виде погрузо-разгрузочных работ, страхования, таможенного оформления и складирования;
 - Упаковочных работ;
 - Традиционных железнодорожных перевозок, контейнерных и мультимодальных перевозок в Россию, а также транзита в Центральную Азию, Китай, Монголию;
 - Межъевропейских ж/д и автоперевозок;
 - Услуг по мультимодальным перевозкам;
 - Ж/д перевозок в традиционных вагонах и контейнерах;
 - Маршрутных поездов;
 - Решений по ж/д перевозкам негабаритных грузов;
- #### В рамках услуг по страхованию предоставляется:
- Страхование любых грузов и любых направлений;
 - Лучшее соотношение цены, качества и надежности;
 - Индивидуальная схема страхования.



Компания «Instar Logistics» имеет свою собственную лицензию таможенного брокера и 20-ти летний опыт работы в области таможенного оформления, в рамках которого предлагаются импортные, экспортные и транзитные работы таможенного брокера, таможенное оформление при любых условиях поставки (от EXW до DDP), расчет таможенных пошлин и работы по решению формальностей с НДС (освобождение от НДС или суспензий). **KS**

ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЯ «ТЕНГИЗ»: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

На протяжении последних трех лет Союз нефтесервисных компаний Казахстана ведет активную деятельность по повышению доли казахстанского содержания на одном из ключевых проектов нефтегазовой отрасли страны – Проекте будущего расширения (ПБР) месторождения «Тенгиз» компании Тенгизшевройл (ТШО)

Впервые ТШО презентовало ПБР 3 апреля 2013 года. Суть проекта заключается в увеличении добычи на 12 млн. тонн нефти с 24 до 36 млн. тонн в год. В объём проекта ПБР-ПУУД входит строительство двух заводов на Тенгизском месторождении: Завод 3-го поколения (ЗТП) и Установка закачки сырого газа 3-го поколения (ЗСГТП). Первый тендер по ПБР ТШО объявило на эскизное и детальное проектирование в 2010 году, который был заключен с СП «КРJV», в состав которого входят компании «Fluor», «Worley Parsons», а также ведущие казахстанские инжиниринговые компании «КАЗГИ-ПРОНЕФТЕТРАНС» и «Казахский институт нефти и газа».

5 июля 2016 года ТШО презентовал окончательное решение по финансированию ПБР-ПУУД, объем инвестиций которого составит 36,8 млрд. долларов США. В рамках ПБР-ПУУД завершены работы по эскизному проектированию и выполнено примерно 52% объема детального проектирования. В настоящее время группа проекта занимается закупкой оборудования с длительными сроками поставок, проводя ранние работы по строительству основной инфраструктуры проекта на объектах, расположенных на Тенгизском месторождении.

Строительные работы на проекте стремительно набирают темпы. Уже ведутся работы по важным направлениям на участках проекта. Завершена реконструкция имеющихся помещений: на данный момент в распоряжении имеется 4 400 койко-мест и продолжается расширение

новых объектов для создания дополнительных 3 500 койко-мест. Основные работы по подготовке стройплощадки для основного технологического комплекса завода третьего поколения также завершены, а подрядчики приступили к устройству фундаментов.

Объем работ по строительству предоставит существенные возможности по укреплению позиций казахстанского содержания посредством эффективного использования местных трудовых ресурсов и местных подрядчиков, способствуя развитию партнерских отношений между международными подрядчиками и казахстанскими компаниями. Это может быть достигнуто за счет закупки материалов местного производства там, где это возможно, и использования местного оборудования с учетом максимальной целесообразности на тех участках, которые отвечают требованиям проекта.

ТШО выполняет определенный объем работы по созданию инфраструктуры до начала основных работ для максимально эффективно выполнения основного объема работ после утверждения финансирования всего проекта. Основными компонентами объема ранних работ являются:

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ПОСЕЛКА ТШО

ТШО требуется модернизация и ремонт существующих объектов поселка ТШО. Сюда входят жилые блоки на минимальное количество 1 200 койко-мест, а также здания

инфраструктуры, необходимые для размещения строительных рабочих, занятых на проекте строительства нового вахтового поселка ПБР, который станет частью комплекса ТШО на Тенгизе.

Объем работ предусматривает привлечение специалистов различных дисциплин и включает в себя общестроительные работы, строительство инженерных сетей, систем управления, монтаж электрооборудования и системы обнаружения пожара, прокладку подземных трубопроводов, механические работы, работы по монтажу трубопроводов, монтаж систем пожаротушения и безопасности, а также коммуникаций.

ВАХТОВЫЙ ПОСЕЛОК «ОРКЕН»

Вахтовый поселок «Оркен» будет постоянным жилым городком ТШО на Тенгизе. Он предназначен для размещения 5 000 человек, а с учетом будущего расширения производства здесь смогут быть размещены дополнительно 1 500 человек.

Объем работ, переданный консорциуму «ISKER», включает в себя общестроительные, конструкционные, архитектурные и строительные работы. К работам можно также отнести монтаж систем управления, систем пожаротушения и безопасности, коммуникаций, электрооборудования и систем обнаружения пожара, прокладку подземных трубопроводов, работы по монтажу механического оборудования и трубопроводов с привлечением специалистов различных инженерно-технических дисциплин.

АЭРОДРОМ И РУЛЕЖНАЯ ДОРОЖКА НА ПЛОЩАДКЕ ТЕНГИЗ

Для высвобождения места рядом с поселком ТШО для нового поселка «Оркен» осуществляется перенос и модернизация существующего аэродрома и рулежной дорожки. Работы осуществлялись компанией «НСС» и близятся к завершению.

УЧАСТОК УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ

Участок управления строительством представляет собой централизованный огороженный участок за пределами производственно-технологической зоны, где в безопасных условиях будет размещен персонал, не имеющий первостепенного значения для выполнения работ, вдали от основных рабочих площадок проекта. Объект состоит из пяти основных участков: основного участка группы руководства проектом, склада материалов и площадки складирования, участков подрядчиков и участка приемки и хранения инертного материала, а также бетонного завода. Участок занимает площадь примерно 1 км x 1,5 км.

ВНУТРИПРОМЫСЛОВАЯ ДОРОГА ЦЕЛЕВОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Внутрипромысловая дорога целевого назначения протянется южнее от ЗТП и ЗСГТП к дороге, ведущей к терминалу разгрузки модулей, на южной границе арендуемой территории Тенгизского месторождения. Длина дороги составляет 30 км, а для ее строительства будут применяться песок, щебень и геотекстиль. Имеется множество пересечений с инженерными сетями (дороги, ЛЭП, водопроводы и коммуникации).

Автомобильные дороги

Проектом ПБР-ПУУД предусматривается строительство новой сети магистральных автодорог, а также ремонт нескольких существующих подъездных дорог, включая ремонт отрезка шоссе «Каспий Жолы».



При строительстве новых дорог будут применяться песок, щебень и геотекстильные материалы, в то время как некоторые автодороги будут покрыты новым слоем асфальта.

ВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Для обеспечения строительства основных технологических объектов на ЗТП, ЗСГТП и нефтесборных сетях будут построены несколько временных объектов. В составе каждого из этих временных строительных объектов будут находиться здания, временные ограждения и ворота, КПП, сеть газовой сигнализации, электрическая и коммуникационная сети, стоянки и временные дороги.

Подготовка строительных площадок под основные участки завода (ЗТП, ЗСГТП, Базовая подстанция) состоит из объема работ по нескольким дисциплинам:

Демонтаж: демонтаж существующих коммуникаций и дорог и при необходимости изменение маршрута прокладки коммуникаций и дорог;

Земляные работы: расчистка и уплотнение площадки, укладка геотекстильного материала, инертного материала и уплотнение песка и щебня, укладка и уплотнение поверхностного слоя;

Общестроительные работы включают в себя монтаж ограждения и ворот по периметру, строительство фундаментов под здания и коммуникации, монтаж радиобашни, монтаж модульных зданий КПП, модульных зданий проходных с турникетами и отдельных турникетных комплексов, а также прокладку инженерных сетей до офисов строительного городка.

Электромонтажные работы включают в себя монтаж столбов освещения, подземной сети заземления для здания и площадки подстанции, монтаж систем контроля, оборудования системы связи и укладка кабеля. Дополнительно будет произведена проверка и пусконаладка всего электрического оборудования и кабельной системы.

В 2015 году из 54 заключенных контрактов 43 контракта были присуждены казахстанским компаниям. Среди них контракты на строительство нового вахтового поселка «Оркен», ремонтно-восстановительные работы в существующем вахтовом поселке (ПТШО), строительство поселка строителей (ККИП), расширение жилых помещений и строительство новых вахтовых поселков. Непосредственно на базе ПБР казахстанские подрядчики получили контракты на работы по укладке железнодорожных путей для привоза инертных материалов, земляные работы, реализации первого этапа строительства офисных помещений, земляные работы на приоритетных участках завода третьего поколения и устройство свайных оснований на энергоучастке. Контракты на поставку направляющих труб для площадок кустовых скважин, бурение, строительные работы,

необходимые для развертывания буровых установок, также были присуждены казахстанским компаниям. (см. таблицу 1)

Согласно программе строительства на 2016 год, в целях своевременной подготовки площадок и устройства фундаментов до начала поступления в 2018 году модулей и прочего оборудования, темпы строительства ускорятся в два раза. Планируется достичь наличия 8 000 койко-мест на Тенгизе, обустроить площадки под основной технологический комплекс ЗТП, а также подготовить площадки под строительство кустовых скважин согласно программе буровых работ. Ведётся работа по составлению и оформлению основных контрактов на строительство, рассылке приглашений к участию в тендере. Стоит отметить, что в этом году на тендер выставляются контракты по участкам представленным ниже: (см. таблицу 2)

В результате присуждения данных контрактов для выполнения значительной части работ ожидается привлечение большого числа казахстанских рабочих. Перед казахстанскими компаниями, прошедшими квалификационный отбор, открываются различного рода возможности. В основном, они будут привлечены к работам на условиях субподряда, но некоторые из компаний также участвуют в создании консорциумов и товариществ, что необходимо для объединения усилий и увеличения уставного капитала.

Помимо упомянутых выше контрактов существуют также контракты на прочие строительные работы, сумма которых считается относительно средней или малой. Тем не менее, активно ведется работа по присуждению данных контрактов. Так, относительно недавно были присуждены контракты на построение распределительной

Таблица 1. Основные договоры строительного подряда, заключенные с компаниями Казахстана

Объем работ	Описание контракта	Подрядчик
Вспомогательные объекты инфраструктуры	Реконструкция жилых блоков ПТШО	ТОО «Атырау-Тенгиз Констракшн Сервис» (АТКС)
	Новый вахтовый поселок «Оркен»	«ISKER»
	Железнодорожные пути	ТОО «Нефтьстройсервис»
	Внутрипромысловая дорога целевого назначения	ТОО «Мунайгазкурылыс»
Подготовка строительной площадки и ограждение УУС	Подготовка строительной площадки и ограждение УУС	ТОО «Мунайгазкурылыс»
	Транспортировка инертного материала	ТОО «Мунайгазкурылыс»
	Забивка свай, ЗСГТП и ЗТП	«Время»
Общестроительные работы	Строительство резервуаров на площадке (диаметр <15)	«МонтажСпецСтрой Время»
	Поставка и эксплуатация бетонной смесительной установки	ТОО «Нефтьстройсервис»
Сервисные услуги по строительству	Аренда транспортных средств, профессионально-техническое обучение	КОКР
Сервисные услуги по строительству Система сбора	Испытание бетона и грунта, аренда транспортных средств	Два контракта присуждены ТОО «SGS Казахстан Лтд» и ТОО «Интеринж КОКР»
Сервисные услуги по строительству Система сбора МаТраГ	Испытание грунта и бетона ранних площадок кустовых скважин (две ПКС)	СК
	Ликвидация строительных отходов Распределение электроэнергии	ТОО «Насар Солюшнс»
	Ранние работы по возведению инфраструктуры и дноуглубительные работы по морскому каналу	Отдано на субподряд через ТОО «ТенизСервис»

Таблица 2. Пять основных многопрофильных контрактов

Описание	Выпуск ЗПП Присуждение контракта	Подрядчик
ЗСГТП: Общестроительные работы и устройство подземных кабельных коммуникаций	2 кв. 2016 г.	4 кв. 2016 г.
Участок № 51. Трубопроводы	3 кв. 2016 г.	2 кв. 2017 г.
Участок № 51. Подготовка стройплощадки, забивка свай, общестроительные работы, механическая часть, электрика, КИП	3 кв. 2016 г.	2 кв. 2017 г.
ЗТП: мехчасть, электрика, КИП	3 кв. 2016 г.	3 кв. 2017 г.
ЗСГТП: мехчасть, электрика, КИП	3 кв. 2016 г.	1 кв. 2017 г.

Казахстанские товары и услуги Млн. долларов США в год



компьютерной сети, услуги складского помещения, монтаж систем видеонаблюдения, устройство складских объектов на рабочей площадке, а также на сборные модульные сооружения. В данный момент отправлены запросы на представление предложений по организации питания на месторождении, строительству зданий и сооружений Базы ПБР, а также на поставку транспортных средств на месторождение «Тенгиз». В ближайшем времени будут присуждены контракты на общестроительные, механомонтажные, электротехнические работы и КИП на объектах инфраструктуры, переводческие услуги, контроль радиоактивных

источников и устройство различных каналов связи. (см. график)

В целом, о достижениях проекта в области казахстанского содержания, стоит отметить, что общая сумма затрат на ПБР в 2015 году составляет 2,387 млрд. долларов США, при этом доля казахстанского содержания составляет порядка 518 млн. долларов США, т.е. 32%. Основную долю данных затрат составило строительство (209 млн. долларов США) и проектирование (194 млн. долларов США), чуть менее составили логистика (82 млн. долларов США), оборудования и материалы (19 млн. долларов США), а также изготовление модулей (14 млн. долларов США).

На пике работ ПБР планируется привлечь порядка 20 000 рабочих разного профиля, а также создать 600 новых рабочих мест для эксплуатации завода. Уже сейчас из 1 621 участвовавших компаний, предварительную квалификацию прошли 685 казахстанских компаний.

Союз нефтесервисных компаний Казахстана продолжает следить за казахстанским содержанием на данном проекте. Мы надеемся, что договоренность между Правительством Республики Казахстан и ТШО будет выполнена и уровень казахстанского содержания будет составлять не менее 32% от всего проекта. [KS]





ДОЛГОЖДАННЫЙ СТАРТ ПБР

5 июля 2016 года
Министерство энергетики
Республики Казахстан
и ТОО «Тенгизшевройл»
(ТШО) официально объявили
принятие окончательного
решения о финансировании
Проекта будущего
расширения и Проекта
управления устьевым
давлением (ПБР-ПУУД).
Утверждение этого проекта
длилось на протяжении
более двух лет.
Бюджет ПБР-ПУУД
оценивается
в 36,8 млрд. долларов США.

Будучи одним из крупномасштабных капитальных проектов, реализуемых в настоящее время в мировой энергетической отрасли, ПБР-ПУУД рассчитан на увеличение ежегодной нефтедобычи на Тенгизском месторождении примерно на 12 млн. тонн. При этом суммарный объем добычи возрастёт приблизительно до 39 млн. тонн нефти в год.

«Сегодня мы являемся свидетелями исторического события не только в нефтегазовой сфере, но и страны в целом. Подобные решения принимаются не всегда и не везде. Это один из самых больших инвестиционных проектов Казахстана за последние десять лет. Проект будущего расширения компании «Тенгизшевройл» – это действительно самый



лучший подарок стране ко дню столицы. Сумма инвестиций составляет 37 млрд. долларов США. За этой цифрой кроется создание более 20 000 новых рабочих мест и увеличение объема добычи нефти на 12 млн. тонн в год. А это дополнительные миллиарды долларов прибыли для нашей страны», – сказал Канат Бозумбаев, министр энергетики Республики Казахстан. «В настоящее время ПБР, который внесет существенный вклад в экономику Республики Казахстан и партнеров ТШО, готов к началу реализации, – отметил Тед Этчисон, генеральный директор ТШО. – ТШО уверен в том, что реализация этих проектов мирового уровня будет строиться на долгосрочных партнёрских отношениях с Республикой Казахстан для обеспечения стабильной и надежной добычи на Тенгизском месторождении, плодами которой будут пользоваться будущие поколения казахстанцев».

Как заверил Этчисон, на установках ПБР сера производится не будет. Природный газ, содержащий сероводород, будет закачиваться обратно в пласт для поддержания пластового давления. Проектирование и строительство объектов проекта расширения будет реализовано таким образом, чтобы эксплуатация объектов осуществлялась с применением передовых технологий по сокращению выбросов в атмосферу.

Проект будет реализован за счет собственных и заемных средств.

В рамках ПБР-ПУУД предусматривается строительство и монтаж следующих новых объектов:

- Новые нефтяные добывающие скважины и системы нефтесбора, установки обработки нефти и газа;

- Установка обратной закачки природного газа, содержащего сероводород, в пласт (ЗСГТП);

- Объекты, предназначенные для полной загрузки производственных мощностей действующих заводов Тенгизского месторождения путем понижения давления на устьях фонтанирующих скважин и повышения давления на входе шести действующих технологических линий;

- Вспомогательные объекты и коммуникации, необходимые для реализации проектных компонентов.

МОДУЛЬНЫЙ ПОДХОД

Строительство ПБР-ПУУД будет выполняться из блоков оборудования, которые называются модулями. Модули будут изготавливаться на производственных площадках Казахстана, Южной Кореи и Италии. Изготовленные конструкции будут перевозиться на Тенгиз для окончательной сборки и подключения.

В рамках ПБР-ПУУД ведётся строительство маршрута транспортировки грузов (MaTraГ) с северо-восточной части

Каспийского моря на месторождение «Тенгиз». В том числе, проводятся дноуглубительные работы по устройству морского канала для захода барж в Прорву. Конструкционные составляющие для проекта, сборка которых будет выполняться на казахстанских производственных площадках, будут доставляться на месторождение «Тенгиз» по MaTraГ.

В состав MaTraГ входят следующие объекты:

- Морской канал;
- Терминал разгрузки грузов;
- Терминал хранения грузов;
- Грузовая дорога.

ПБР В ЦИФРАХ:

20 000 РАБОЧИХ МЕСТ
 БУДЕТ СОЗДАНО НА ПИКЕ
 СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

СВЫШЕ **1 600**
 КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ
 ПРОШЛИ
 ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТБОР

НЕ МЕНЕЕ
11 МЛРД. ДОЛЛАРОВ США
 ПОЛУЧАТ КАЗАХСТАНСКИЕ
 КОМПАНИИ

ДОБЫЧА НА ТЕНГИЗЕ
 ДОСТИГНЕТ **39 МЛН. ТОНН**
 НЕФТИ В ГОД

100% ОБЪЕМА СЫРОГО ГАЗА
 ЗАКАЧИВАЕТСЯ ОБРАТНО
 В ТЕНГИЗСКИЙ КОЛЛЕКТОР **КС**

БУДУЩЕЕ НАСЛЕДИЕ ОТРАСЛИ

Карл Брэннен был назначен Генеральным менеджером отдела капитальных проектов компании «Тенгизшевройл» (ТШО) в 2009 году. На протяжении более трех лет он активно содействует Союзу «KazService» в продвижении казахстанских компаний на Проект будущего расширения месторождения «Тенгиз» (ПБР). При его участии неоднократно проводились собрания экспертной группы по обсуждению и подготовке Плана казахстанского содержания, результатом которых стало создание соответствующего документа под седьмой редакцией. В мае текущего года Союз «KazService» наградил его медалью «За вклад в развитие нефтесервисной отрасли РК». На страницах журнала «KAZSERVICE» о проделанной работе по ПБР подробнее расскажет Генеральный менеджер капитальных проектов ТШО, Карл БРЭННЕН.



Г-н Брэннен, Вы отработали в корпорации «Шеврон» более 38 лет. Вы работали на различных проектах в Мексиканском заливе США, Анголе и Австралии. В реализации каких крупномасштабных проектов нефтегазовой отрасли Вы принимали участие?

До приезда в Казахстан я работал генеральным менеджером по эксплуатации в Австралии, отвечая за наши активы на острове Барроу и проекте «Горгон». Перед этим я занимал должность регионального управляющего в Такула, который находится в Анголе, Западной Африке. Ещё раньше, в составе группы проектирования и строительства производственных объектов, я работал на Тенгизе в Казахстане и в г. Хьюстон, в штате Техас. Также занимал ряд должностей в группах по управлению проектами, проектированию и строительства производственных объектов на различных проектах в Мексиканском заливе.

Во время работы на Тенгизе, Вы посетили множество производственных площадок в Казахстане. Как Вы оцениваете возможности казахстанских производителей? Что можете порекомендовать для увеличения эффективности их деятельности с учётом Вашего опыта участия в реализации международных проектов?

С 2014 года руководство ТШО посетило восемь областей Казахстана с целью ознакомления с технической оснащённостью местных компаний и возможностями на рынке товаров и услуг Казахстана. Во время наших посещений мы видели компании, которые прилагают все усилия к тому, чтобы вывести свой потенциал на уровень международных стандартов. Также мы встретили компании, которые уже конкурируют с иностранными поставщиками.

Компании, отвечающие критериям, предъявляемым ТШО, будут приглашаться к сотрудничеству в рамках производственного процесса ТШО, либо их будут рассматривать в качестве потенциальных производителей с размещением пробных заказов в качестве последующего этапа квалификационного отбора. Для того чтобы стать поставщиком ТШО, компании должны отвечать нашим стандартам в области оказания услуг и обеспечения качества, а также должны быть способны поставлять свою продукцию или оказывать услуги по ценам, которые будут конкурентоспособны с ценами местных и международных поставщиков. Мы заинтересованы в поставщиках, с которыми мы сможем быть партнёрами на долгосрочной основе.

ТШО планирует продолжить работу по увеличению местного содержания и предпринимает определенные шаги, направленные на обеспечение выполнения обязательств по местному содержанию. К ним относятся определение, развитие и привлечение местных поставщиков; управление основными стратегически важными поставщиками, а также закупки местных товаров и услуг; поддержка усилий по продвижению создания совместных предприятий и консорциумов между местными и международными компаниями.

Мы заинтересованы в поставщиках, с которыми мы сможем быть партнёрами на долгосрочной основе

Последние три года многие крупные подрядные организации находились в ожидании Окончательного решения о финансировании ПБР-ПУУД. Теперь, когда официально объявлено о начале реализации ПБР, расскажите, пожалуйста, подробнее об объёме строительных работ в рамках ПБР-ПУУД?

Реализация объёма работ по строительству в рамках ПБР-ПУУД предусматривает значительные возможности, способствующие увеличению казахстанского содержания путём активного привлечения местных сотрудников и подрядных организаций, поощрения созданию партнёрств между международными и казахстанскими подрядчиками, максимально возможных закупок местных материалов и максимально возможного использования местного оборудования по соответствующим направлениям с учётом требований проекта.

Объём работ по строительству включает полный перечень строительных работ, связанных с:

- ранними работами по подготовке инфраструктуры;
- подготовкой и ограждением строительных площадок;
- общестроительными работами (по ЗТП, ЗСГТП и Базовой подстанции);
- механомонтажными работами (по ЗТП, ЗСГТП и Базовой подстанции);
- электромонтажными работами, работами по монтажу КИП (по ЗТП, ЗСГТП и Базовой подстанции);
- реализацией системы сбора (включая обустройство площадок скважин, прокладку трубопроводов для получения нефти на раннем этапе, модификацию действующих промышленных объектов);
- управлением строительными работами;
- реализацией временных объектов и монтажом временного оборудования;
- модификацией действующих замерных установок;
- реализацией объектов маршрута транспортировки грузов (MaTraG).

Все указанные виды работ предусматривают возможности развития казахстанского содержания.

В базе данных ТШО на сегодня зарегистрировано более 1 500 местных компаний. К сожалению, большинство из них не может конкурировать с другими участниками крупных тендеров ПБР в силу нехватки опыта или финансирования. Единственной возможностью для казахстанских компаний принять участие в крупных тендерах ПБР является сотрудничество с опытными иностранными подрядчиками. Что Вы можете сказать по поводу перспектив создания совместных предприятий и консорциумов для выполнения строительных работ на ПБР?

ТШО способствует тому, чтобы все иностранные компании, которые изъявляют желание работать с нами, рассматривали возможность создания совместных



предприятий с казахстанскими компаниями или привлечения казахстанских компаний в качестве субподрядчиков. Примерами подобных СП, созданных в рамках ПБР-ПУУД, являются СП по оказанию услуг в области проектирования, бурения, изготовления модулей, реализации систем автоматизации и оказания услуг по морским перевозкам.

В прошлом году компанией ТШО был организован Форум строительных компаний, участие в котором принял ряд иностранных и местных компаний. В ходе Форума продвигалась идея создания партнёрств между местными и международными компаниями. Цель заключалась в увеличении доли местного содержания, в то же время обеспечивая готовность к предстоящим более значительным объёмам работ. По итогам работы Форума было создано несколько новых партнёрств, которые были представлены Проектной группой.

Был проведён ряд встреч между командами ПБР-ПУУД ТШО и СП, консорциумами, которые недавно были созданы между народными и казахстанскими

подрядчиками. Эти встречи были организованы в г. Атырау для более подробного ознакомления с возможностями подрядчиков.

На данный момент ТШО проводит предварительный отбор недавно созданных консорциумов. И они уже участвуют в нескольких проводимых в настоящее время тендерах. Выдача пакетов тендерной документации будет зависеть от результатов предварительного отбора. Помимо создания СП и консорциумов, местные компании могут стать субподрядчиками в рамках своего участия в проекте.

На протяжении последних лет ПБР-ПУУД является основной темой для обсуждения в нефтегазовом секторе. Планирует ли ТШО разработку каких-либо иных крупных проектов в краткосрочной перспективе?

Проект будущего расширения и Проект управления устьевым давлением представляют собой второе крупное расширение производственных мощностей на месторождении «Тенгиз». ТШО направит все свои

усилия на реализацию данного проекта, который принесёт пользу ТШО, нашим Партнёрам и Республике Казахстан. На месторождении «Тенгиз» и «Королевское» после ввода объектов проекта в эксплуатацию, останутся значительные извлекаемые запасы, а также будут возможности по реализации других проектов расширения в будущем. ТШО сосредоточит свои усилия на безопасной и успешной реализации ПБР-ПУУД.

С целью увеличения местного содержания на ПБР была сформирована экспертная группа, куда вошли представители Правительства, отраслевых ассоциаций и деловых кругов. За последние два года с момента создания экспертной группы было проведено свыше семи заседаний. Каковы результаты деятельности данной экспертной группы? Какие усилия были предприняты для развития местного содержания?

Экспертная группа является консультативным органом, в состав которого вошли представители Правительства Республики Казахстана, республиканских ведомств, отраслевых союзов и ассоциаций, а также ТШО. Экспертная группа создавалась с единственной целью, заключающейся в обеспечении согласованности подхода членов Экспертной группы и специалистов ПБР и ПУУД к определению реалистичных целевых уровней по казахстанскому содержанию, а также по объёмам закупок казахстанских товаров, работ и услуг с учётом требований к стоимости, срокам и качеству.

С 2013 года было проведено восемь заседаний экспертной группы, в ходе которых Проектная группа регулярно представляла обновлённую информацию по статусу реализации проекта, информацию по базе данных казахстанских компаний, по планам закупок и заключения контрактов, а также по возможностям развития казахстанского содержания. Члены экспертной группы представляли свои рекомендации и консультативную помощь, которая учитывалась ТШО.

Помимо создания СП и консорциумов, местные компании могут стать субподрядчиками в рамках своего участия в проекте. ТШО направит все свои усилия на реализацию данного проекта, который принесёт пользу ТШО, нашим Партнёрам и Республике Казахстан

По результатам сотрудничества с экспертной группой мы выявили несколько новых возможностей в области казахстанского содержания и согласовали целевой показатель, который составляет 32% от общих затрат проекта. Также, ТШО подготовил и выпустил План развития казахстанского содержания по ПБР-ПУУД, последняя редакция которого была согласована, подписана и направлена членам экспертной группы. По запросу Министерства энергетики Республики Казахстан будет продолжена практика проведения заседаний экспертной группы, которые будут проходить дважды в год.

В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании, подписанным между Правительством Республики Казахстан и ТШО, ТШО обеспечит внедрение программы «Наследие» в ходе реализации ПБР-ПУУД. Что, по Вашему мнению, является «Наследием» ПБР для экономики Казахстана?

ПБР-ПУУД является по-настоящему выдающимся проектом, реализация которого принесёт пользу всему Казахстану за счёт использования местных товаров, услуг и работ; организации программ обучения для работников; внедрения новых технологий нефтедобычи на территории страны; создания производственных мощностей и развития возможностей местного бизнеса.

После завершения проекта наследием станет обученный и опытный персонал, которому будет по силам работа на других крупномасштабных проектах по всему миру, развитые производства и предприятия-изготовители, оснащенные модернизированными производственными линиями для получения продукции, отвечающей современным стандартам, а также усовершенствованные объекты, построенные в рамках ПБР-ПУУД.

Мы уже провели работу с несколькими поставщиками с целью улучшить или расширить линейку производимой ими продукции, что принесёт им пользу даже в отрыве от ПБР-ПУУД.

Мы также работаем с зарубежными компаниями над тем, чтобы расширить их производственный потенциал в области обслуживания и ремонта на территории РК.

Какими будут Ваши пожелания в адрес членов Союза «KazService» и его членов?

Я желаю Вашему Союзу и Вашим компаниям упорно работать над расширением диапазона предлагаемых ими товаров и услуг, а также над повышением качества и ценовой конкурентоспособности. И я надеюсь, что ТШО сможет внести свою лепту в успех, которого Вы добьётесь. Та работа, которую Вы ведёте в области продвижения местного содержания и развития сервисных компаний важна для Республики Казахстан, в целом, и для экономики, в частности.

FUTURE LEGACY OF INDUSTRY



Mr. Brannen you have more than 38 years with Chevron Corporation. You have worked in different projects in Gulf of Mexico, Angola and Australia. In what major oil and gas projects were you involved?

■ Prior to Kazakhstan, I was the General Manager of Operations in Australia, associated with our Barrow Island assets and Gorgon. Prior to that, I was the Takula Area Superintendent in Angola, West Africa. Earlier I was part of facilities engineering team in Tengiz, Kazakhstan, and in Houston, Texas. I also served in various roles in the Gulf of Mexico including positions in projects and facilities engineering.

During your work at Tengiz, you have visited many manufacturing sites in Kazakhstan. How do you assess the potential of Kazakh manufacturers? What would you suggest them to improve based on your global experience?

■ Since 2014, TCO management visited eight oblasts in Kazakhstan to familiarize ourselves with the capacities and capabilities of Kazakhstan's goods and services market.

In our visits, we saw companies that are working hard to bring their capabilities up to international standard and companies that are already competing with international suppliers.

Carl Brannen was appointed General Manager of Tengizchevroil (TCO) Major Capital Projects in 2009. For over 3 years, he has been actively contributing KazService Association in the promotion of Kazakhstani companies to the Future Growth Project (FGP) of Tengiz field. A number of meetings of an Expert Group on the Local Content Development Plan has been repeatedly conducted with his participation, which resulted in the creation of Local Content Plan under the seventh edition. In May of this year, KazService Association awarded him the medal "For contribution to the development of the oilfield service industry of Kazakhstan."
Carl BRANNEN, General Manager of TCO Capital Projects will tell us more about the work that was done on FGP.



Companies that meet all TCO criteria will be invited to take part in TCO operations or will be viewed as potential manufacturers for trial orders, as part of a further qualification stage.

To become a supplier for TCO, companies must meet our service and quality standards, and be able to provide their products or services at a price that is competitive with domestic and international providers. We are looking for suppliers with whom we can partner on a long-term basis.

TCO aims to continue to increase local content and has taken the following steps to ensure that local content commitments are met:

- Identification, development and engagement of local suppliers;
- Management of major strategic suppliers and procurement of local goods and services;
- Support promoting formation of JVs/consortiums between local and international companies.

For the last 3 years, many major contractors had been waiting for final investment decision of FGP-WPMP. Now that FGP-WPMP has been approved, could you tell us more about the scope of construction works?

■ FGP-WPMP construction scope will provide significant opportunities to contribute to Kazakhstani content

through the employment of local workers, encouragement of international contractors to partner with Kazakhstani contractors, the purchase of local materials where possible and use of local equipment to the greatest extent practical in those areas that meet the requirements of the project.

The Construction scope includes all of the construction activities associated with:

- Early Infrastructure;
- Site Preparation and Fencing;
- Civil Works (3GP, 3GI, Core Substation);
- Mechanical Works (3GP, 3GI, Core Substation);
- Electrical/Instrumentation Works (3GP, 3GI, Core Substation);
- Gathering System (well pads, early oil pipelines, modification of existing field facilities);
- Construction Site Management;
- Temporary Facilities and Equipment;
- Modification of Existing Metering Stations;
- Cargo Transportation Route (CaTRO).

All these activities provide opportunities for Kazakhstani content.

There are more than 1,500 local companies currently registered in TCO's database. Unfortunately, most of them cannot compete for contracts due to a lack of work experience or financial resources. The only way for Kazakh companies to participate in large FGP tenders is to cooperate with experienced foreign contractors. What are the prospects for local companies to establish a Joint Venture with foreign companies?

TCO encourages all foreign companies wishing to work with us to establish a joint venture partnership with a Kazakhstani company, or utilize Kazakh companies as subcontractors. The examples of JVs created within FGP-WPMP include Engineering, Drilling, Fabrication, Automation and Marine Transportation Services.

Last year, TCO held a Construction Companies Forum where representatives of a number of foreign and local companies participated. The Forum encouraged the creation of partnerships between local and international companies to promote KC and enable companies to qualify to bid for work. As a result of the Forum, a number of new partnerships have been created and presented to the Project.

TCO FGP has had various engagements with the JVs/Consortiums recently formed between international and Kazakhstani contractors. Meetings were held in Atyrau to learn about their capabilities.

TCO is now in the process of pre-qualifying the newly established consortiums. And they have been included in some of our current bids. In addition to participating in JVs and Consortiums, local companies can also get work on the project by being selected as subcontractors to other companies.

FGP-WPMP is currently a key topic of discussion. Does TCO plan to develop any other large projects in short-medium term?

The Future Growth Project and Wellhead Pressure Management Project are the second major expansion of the Tengiz field. TCO will focus on implementing this Project that will deliver benefits to TCO, our Partners and the Republic of Kazakhstan. Both Tengiz and Korolev fields will have significant reserves remaining after the Project is put into operation and future expansion projects are possible, TCO will be focused on safe and successful execution of FGP-WPMP.

In order to increase local content, the FGP Expert Group was formed among representatives of government, national agencies and business communities. Since the Expert Group was established two years ago, more than seven meetings were held. What are the results of this Expert Group? What efforts have been done in development of local content?

The Expert Group is a consultative and advisory body consisting of representatives of the Government of the Republic of Kazakhstan, national agencies, unions,

associations and TCO, sole purpose of which is to assist in achieving alignment between the Group and TCO Future Growth Project and Wellhead Pressure Management Project team on realistic Kazakhstani content objectives as well as volumes of Kazakhstani goods, works and services purchased within the cost, schedule and quality requirements.

Since 2013 there have been 8 meetings of the Expert Group held where the Project team regularly presented the Project status update, information on Kazakhstani companies' database, shared its procurement and contracting plans as well as KC development opportunities. Expert Group members provided their recommendations and advice, which were considered by TCO.

As a result of this collaboration with the Expert Group, we have identified several new Kazakhstani Content opportunities and aligned on a Target of 32% of total project spend.

TCO has also developed and issued FGP-WPMP KC Plan the latest revision of which was agreed, signed and sent to the Expert Group members.

Expert Group meetings will continue to be held two times a year.

According to the MOU between TCO and the Kazakhstan Government, TCO should implement a "Legacy" program during realization of FGP-WPMP. What project you would consider as "Legacy" of FGP to the economy of Kazakhstan?

FGP-WPMP is truly a remarkable project that will deliver the benefits to Kazakhstan through

the use of local goods, services and jobs; worker training programs; introduction of new oilfield technology to the country; building the capacity and capability of local businesses.

After its completion, the Project will leave behind a legacy of trained and experienced personnel that will be able to work at other major projects around the world; developed businesses and manufacturers with upgraded production lines capable to produce according to the latest standards as well as improved facilities that will be built within FGP-WPMP.

We have already worked with several suppliers to improve or expand their product lines, which will benefit them beyond FGP-WPMP.

We are also working with international companies to expand their in-country capabilities in the service and repair area.

What would you wish to KAZSERVICE and its members?

I wish KAZSERVICE and its members great success. Continue to improve their range of goods and services and the quality and cost competitiveness of their product, and TCO can be a part of that success.

The work that you do in promoting local content and advancing service companies is important for the benefit of the Republic of Kazakhstan and its economy. **KS**



ASSOCIATION OF SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN (KAZSERVICE) IS THE INFORMATIONAL-DIALOGUE PLATFORM FOR ABOUT 120 LOCAL OILSERVICE COMPANIES

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

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

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



ВЫШЕ ЗНАМЯ НЕФТЯНОГО СООБЩЕСТВА!

Современный нефтяной рынок имеет одну важную черту, заключающийся в том, что события одного биржевого дня вовсе не характеризуют тренд для всего года. Да, есть «черные пятницы» и прочие мрачные дни недели, но такие более длительные временные интервалы, как месяц, квартал или год, могут носить отнюдь не ужасающий характер



АКБАР ТУКАЕВ,
Заместитель Генерального директора,
АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

Очередной пример этому дали события в июле-августе этого года, когда на фоне некоторого временного снижения нефтяных цен встрепенулись «пророки» нового обвала рынка. СМИ запестрели заголовками о продолжении «заката нефтяной эпохи», падении нефтяных цен и пр. Даже обычно сдержанное Агентство энергетической информации США вдруг спрогнозировало среднюю цену на август месяц в менее 41 доллар США за баррель. А что получилось по факту? Более 47 долларов США!

В результате, позитивный тренд роста среднегодовой цены на нефть марки «Brent» продолжается. Причем, как по фьючерсам и опционам, так и по спотовым сделкам. Ориентировочный показатель по всему 2016 году составит около 44 долларов США за баррель. (см. **Диаграмму 1**)

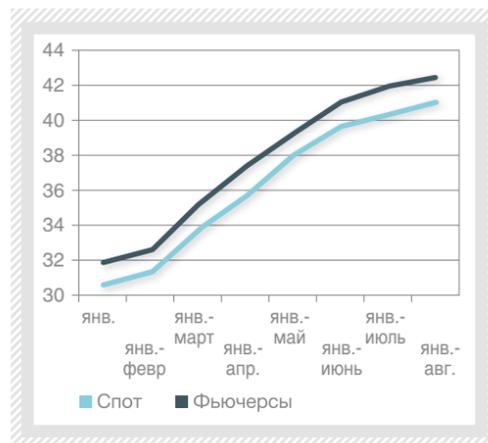


Диаграмма 1
Динамика среднегодовой цены Brent в 2016 году, долл. США за барр.

Постепенно минимизируется дисбаланс между спросом и предложением на нефть. По существующим профессиональным оценкам превышение предложения нефти в четвертом квартале 2016 года составит менее 1 млн. баррелей в сутки. Тогда как в первом квартале оно достигало 3 млн. баррелей.

В первом полугодии 2017 года дисбаланс может снизиться до уровня статистической погрешности, т.е. в следующем году проблема будет снята с повестки дня. (см. **Диаграмму 2**)



Диаграмма 2
Спрос-предложение на мировом рынке нефти, млн. барр./сутки

Те, кто имеет весьма смутное представление о нефтяной отрасли, легко попадают на «наживку» различных информационных агентств о немислимо высокой добыче ОПЕК в 2016 году. Вместе с тем, в данном вопросе требуется учитывать, что совсем недавно в состав нефтяного картеля вошли Индонезия и Габон.

Основным положительным фактором рынка остается продолжающийся рост мирового спроса на нефть. По данным Международного энергетического агентства спрос в 2016 году составит 96,3 млн. баррелей в сутки. В 2015 году этот показатель был на уровне 94,8 млн. баррелей в сутки. Таким образом, годовой рост составит порядка 1,5 млн. баррелей в сутки, что является очень внушительным показателем по историческим меркам.

Основными факторами повышения спроса являются такие страны, как Индия, Китай, США и Южная Корея. Ожидаемый рост потребления нефти в Индии и Китае составляет по 300 000 баррелей в сутки, в США – более 200 000 и в Корее – более 100 000.

Вопреки трагическим предсказаниям, рост ВВП в Индии снова превысит 7%. В Китае ожидаемый рост ВВП составит не менее 6,7%. При этом, по итогам августа, индекс деловой активности PMI в Китае составил 50,4%, что является самым лучшим показателем за последние 22 месяца. (см. **Диаграмму 3**)



Диаграмма 3
Индекс PMI Китая в 2015-2016 г.г., %

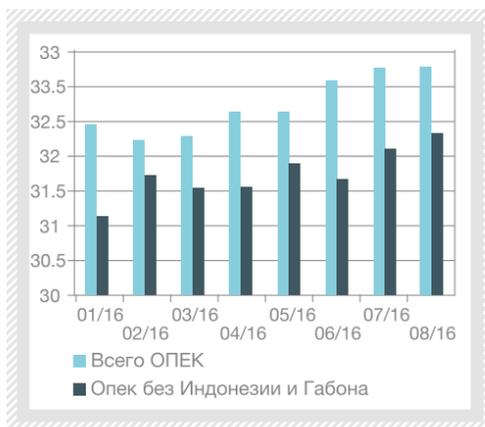


Диаграмма 4
Динамика добычи ОПЕК в 2016 году, млн. барр./сутки

Соответственно, показатели добычи этих двух государств начали приплюсовываться к консолидированным параметрам. Без Индонезии и Габона совокупный показатель ОПЕК окажется меньше на весомые 1 млн. баррелей в сутки. (см. **Диаграмму 4**)

Кроме того, в оценке деятельности ОПЕК следует учитывать сезонный фактор. К примеру, Саудовская Аравия традиционно существенно наращивает добычу в летний период, что связано с ростом внутреннего потребления. Период июнь-август 2016 года также подтвердил такую траекторию в добыче Эр-Рияда.

Начинает исчерпывать себя иранский аспект. Снятие санкций привело к тому, что в первые пять месяцев 2016 года ежемесячная прибавка уровня добычи в Иране составляла до 200 000 баррелей в сутки. В последние же месяцы прирост нефтедобычи Тегераном составил не больше пары десятков тысяч баррелей. (см. **Диаграмму 5**)

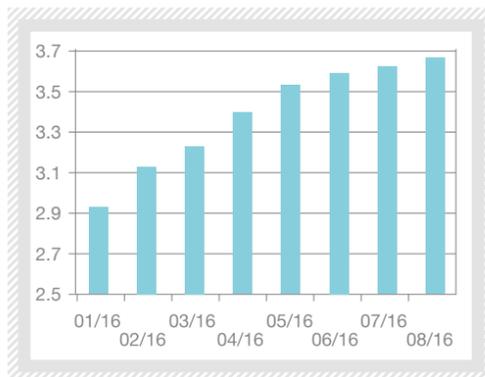


Диаграмма 5
Добыча нефти в Иране в 2016 году, млн. барр./сутки

В контексте предложения нефти следует отметить, что сейчас в мире насчитывается всего два десятка государств, имеющих уровень нефтедобычи свыше 1,5 млн. баррелей в сутки. При этом, около трети этих стран в 2016 году снизят физические объемы своей добычи нефти.

По имеющимся оценкам, в США падение добычи в текущем году ожидается на уровне 400 000 баррелей в сутки, в Китае – более 200 000, в Венесуэле – более 150 000. Продолжится снижение показателей Мексики, ориентировочно, на 100 000 баррелей в сутки. При этом, следует отметить, что Нигерия и Казахстан не достигнут прошлогоднего уровня. (см. **Диаграмму 6**)

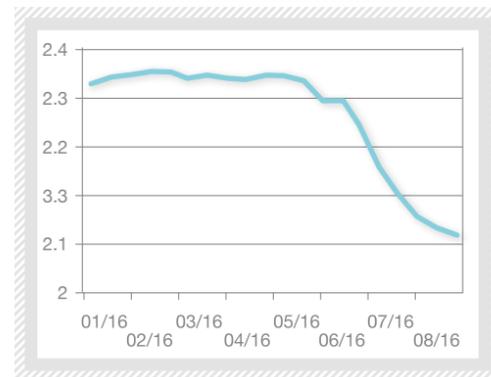


Диаграмма 6
Добыча нефти в Венесуэле в 2015-2016 г.г., млн. барр./сутки

Таким образом, более 1 млн. баррелей в сутки от общего объема добычи ведущих нефтедобывающих стран уже изымается с рынка, частично компенсируя рост производства в России, Саудовской Аравии, Иране, Ираке, ОАЭ, Бразилии и ряде других государств.

По имеющимся оценкам, в США падение добычи в текущем году ожидается на уровне 400 000 баррелей в сутки, в Китае – более 200 000, в Венесуэле – более 150 000. Продолжится снижение показателей Мексики, ориентировочно, на 100 000 баррелей в сутки

Вместе с тем, в настоящее время, имеется определенная планка сопротивления на уровне 50 долларов США за баррель для Brent, подняться выше которой мешает возможный ренессанс сланцевого производства в США. И дело не только в том, что снижена себестоимость добычи и развиваются технологии. Сейчас американские сланцевые компании находятся в крайне затруднительном финансовом положении, используя любую возможность для возобновления производства. (см. **Диаграмму 7**)

Судите сами. По итогам недавно опубликованной статистики, американские компании, занимающиеся добычей нефти из низкопроницаемых коллекторов, в первом квартале 2016 года потратили в среднем в четыре раза больше, чем заработали. На это накладывается долговая нагрузка. Десятке ведущих операторов в сегменте добычи сланцевой нефти потребуется в среднем десять лет, чтобы расплатиться с долгами, если они будут направлять на эти цели абсолютно все поступления от продажи углеводородов. В Пермском бассейне, где расположено порядка 60% действующих буровых установок, у большинства операторов соотношение долга и денежного потока составляет примерно 6:1. Тогда как, в целом по экономике США, соответствующий средний банковский порог терпимости к риску сейчас составляет 4:1.

Вместе с тем, сланцевый фактор имеет специфичные отраслевые ограничения. «Несколько тысяч законсервированных высокодебитных скважин», ждущих своего часа, могут оказаться блефом. При текущем долгом бремени масштабная консервация таких скважин представляют собой весьма спорный вопрос. Скорее всего, геофизические перспективы являются не такими уж и радужными. Иначе, с учетом инвестиционного цикла уже сейчас рост буровых установок в США был бы не поштучным, а исчислялся бы сотнями.

Куда двинется ценовая планка покажет время. В настоящее время приоритетный характер имеют около двадцати параметров, сила и влияние которых часто носит переменный характер.

По многим расчетам, цена Brent в оставшиеся месяцы 2016 года ниже 35 долларов США за баррель уже не упадет. Если же будет подписано соглашение о заморозке,

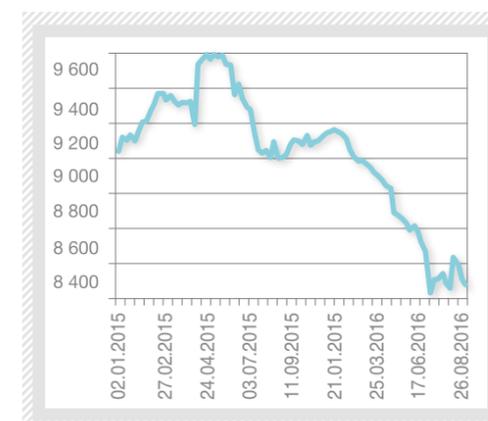


Диаграмма 7
Динамика добычи нефти (crude oil) в США в 2015-2016 годы, тыс. баррелей в сутки

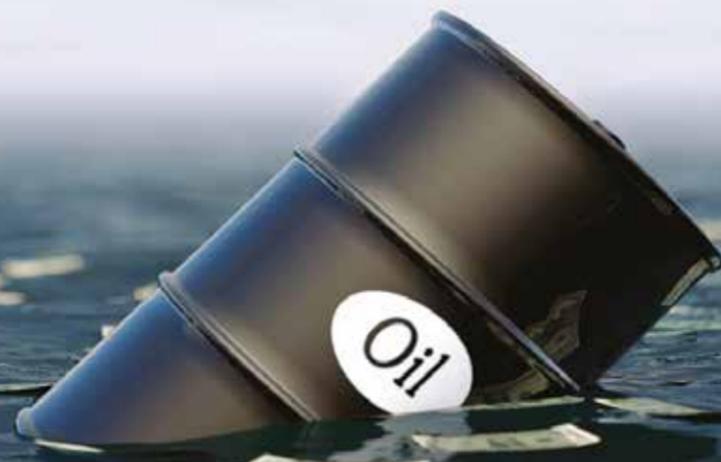
либо соглашение будет просто близко к подписанию, то период за октябрь-декабрь 2016 года будет сопровождаться ценой на нефть марки «Brent» выше 50 долларов США за баррель.

Опыт использования механизма «квази-заморозки» добычи, отработанный в феврале-марте 2016 года, и приведший к остановке зимней паники на рынках, также был применен ведущими нефтяными игроками в начале августа и сентября. Суть этого опыта заключалась даже не в конкретном документе, а в психологическом воздействии на биржевых «медведей», игравших на понижение. Любая словесная интервенция ведущих нефтяных игроков влияет на соответствующие котировки.

В числе основных негативных компонентов, способных понижать нефтяные цены, продолжают оставаться индекс доллара США, импульсивность нефтепроизводства в отдельных государствах и «игры престолов» на отдельных континентах.

В любом случае, ожидаемый комплекс макроэкономических, отраслевых, биржевых, политических и прочих факторов говорит о том, что среднегодовая фьючерсная цена на нефть марки «Brent» составит не менее 44 долларов США за баррель, а по спотовым сделкам – не ниже 43 долларов США. В свою очередь, данный показатель почти в 1,5 раза превышает показатель, заложенный в республиканском бюджете Казахстана на 2016 год. KCS

НОВЫЕ ЦЕНЫ – НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



ДАРМЕН САДВАКАСОВ,
Старший партнер,
ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

С декабря 2014 года цены на нефть начали стремительно падать на глобальных рынках. Уровень в 100 долларов США за баррель был безнадежно забыт, в то время как цена в январе 2016 года достигла дна в районе 28 долларов США за баррель. На сегодняшний день цена варьируется в районе 48-50 долларов США за баррель.

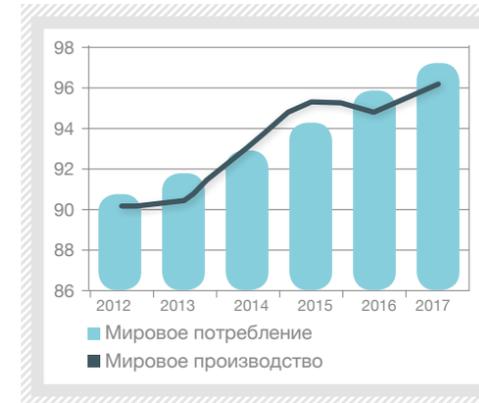


Диаграмма 1
Мировое производство и потребление нефти, млн. баррелей в сутки

Источник: Rystad Energy и EIA

Падение цен на нефть произошло на фоне глобального перепроизводства нефти, превысившем глобальное потребление в 2015 году на 1 млн. баррелей в сутки. (см. Диаграмму 1)

При этом одним из ключевых факторов перепроизводства нефти и падения цен на неё стала так называемая «сланцевая революция». Только за последние четыре года в США разработано около 20 000 новых сланцевых скважин. Можно констатировать факт создания целого сектора, который превышает весь фонд скважин крупнейших нефтегазовых компаний Казахстана в 1,5 раза.

К началу 2016 года семь крупнейших бассейнов американской сланцевой нефти давали существенный объем добычи в дополнение к добыче традиционной сырой нефти. В результате, общее производство нефти в США приблизилось к показателям крупнейших мировых производителей – Саудовской Аравии и России. (см. Диаграмму 2)

Сланцевые производители сумели выдержать низкий уровень цен благодаря применению таких технологий, как кустовое бурение, повышение эффективности гидроразрыва пласта, что существенно повысило производительность буровых установок и снизило себестоимость добычи.

Не все компании сумели пережить внешний вызов в виде падения доходности нефтегазовых компаний, которое было слишком быстрым и сильным



Диаграмма 2
Производство нефти и конденсата в США, млн. баррелей в сутки

Источник: Rystad Energy UCube

СХОД С ДИСТАНЦИИ

Прошедший период стал настоящим шоком для всех нефтегазовых компаний мира. Снижение цен на нефть проверило финансовую устойчивость и возможности быстрой адаптации компаний к новым условиям, заставляя принимать решительные действия.

Стоит отметить, что не все компании сумели пережить внешний вызов в виде падения доходности нефтегазовых компаний, которое было слишком быстрым и сильным. При этом падение цен намного сильнее повлияло на средние и небольшие нефтегазовые предприятия, особенно с высоким уровнем долга.

В результате, наблюдалось увеличение банкротств нефтегазовых предприятий. Так, за 2015 год было объявлено о 18 случаях банкротства в нефтегазовой отрасли, в то время как в 2013 и 2014 годах было всего четыре и шесть случаев, соответственно. В 2016 году банкротства продолжают, ведь за первые 4 месяца их было уже десять.

МЕДВЕЖИЙ ТРЕНД ДОМИНИРУЕТ

Текущее снижение цен характеризуется более высокой волатильностью и продолжительностью периода, который длиннее падения во время финансового кризиса 2008 года. Прогноз инвестиционных банков по ценам в краткосрочной перспективе остается «медвежьим». Цены будут оставаться на низком уровне в диапазоне 40-55 долларов США за баррель, с возможным дальнейшим ростом до 60 долларов США к концу 2017 года.

Такой новостной фон усиливает медвежий настроения среди финансовых игроков. Так, по данным Комиссии по торговле товарными фьючерсами США, в июле 2016 года чистые длинные спекулятивные позиции финансовых управляющих по контрактам на нефть вновь достигли отрицательных значений. (см. Диаграмму 3)

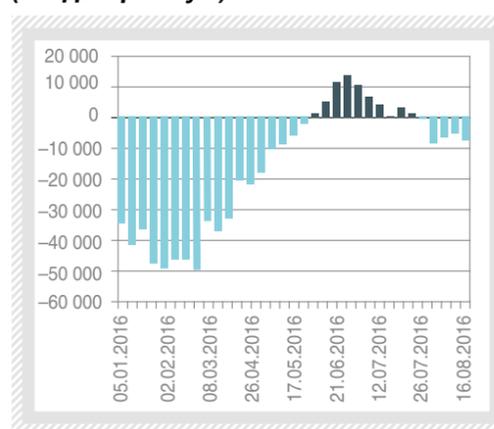


Диаграмма 3

Чистые длинные спекулятивные позиции

Источник: на основе данных CFTC

Для информации, чистые длинные спекулятивные позиции – это разница между длинными и короткими позициями. При этом, длинные позиции – это сделки на повышение цен, а короткие – сделки на понижение.

Мы видим, что финансовые рынки в течение последних недель начали играть на понижение цен таким образом, что в краткосрочном периоде диапазон цен в пределах 48-50 долларов США за баррель может быть скорректирован в сторону понижения.

РЕАКЦИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

В условиях снижения цен нефтегазовые компании применяли различные меры реагирования, из которых можно выделить три, как основные и системные.

1. Снижение капитальных затрат и пересмотр программ капиталовложений.

В 2015 году затраты на добычу нефти в отрасли снизились на 30%. Это, кстати, оказало серьезное влияние на рынок нефтесервисных услуг.

В текущем году все основные игроки, как и в прошлом году, продолжают сокращать капитальные бюджеты. К примеру, только компания «Exxon Mobil» в 2016 году снизила совокупные затраты на 16 млрд. долларов США. Ожидается, что по сравнению с благополучным 2014 годом в текущем году капитальные затраты крупных компаний сократятся более чем на 30% или примерно на 75 млрд. долларов США.

Кроме того, в условиях ценовой неопределенности, компании откладывали капитальные расходы по долгосрочным и капиталоемким проектам. Так, по информации компании «McKinsey», в прошлом году было отложено 78 проектов, среди которых больше всего пострадали глубоководные проекты. (см. таблицу 1)

Таблица 1. Отложенные проекты

Тип проекта	Суммы, млн, \$	Компании
Глубоководные	136,9	Shell, Petrobras, Chevron
Нефтеносные пески	107,3	Total, Cenovus, Statoil
Традиционные	77,7	Husky Energy, Statoil
Традиционные морские	48,1	Chevron, Total

Таблица 2.

Тип компаний	Количество увольнений, тыс. человек	Всего, тыс. человек
Лидеры отрасли	34,5	246,9
Нефтесервисные компании (OFSE)	172,9	
Национальные компании	20,3	
Прочие	19,2	

2. Оптимизация расходов на персонал.

В 2015 году по информации компаний, работающих в нефтегазовой отрасли, было сокращено более 246 000 человек, а также наблюдалось сокращение размеров заработной платы. (см. таблицу 2)

Наиболее резкие сокращения имели место в нефтесервисных компаниях, что, в первую очередь, связано с резким сокращением объемов заказов со стороны добывающих компаний на фоне низких цен.

3. Работа с поставщиками.

В текущей ситуации, компании нефтегазового сектора активно проводят переговоры с поставщиками, добиваясь снижения цен, а иногда разрывая контракты.

К примеру, мексиканская государственная нефтегазовая компания «PEMEX» согласовала снижение стоимости на 19% по четырем буровым контрактам на суше, на 7% по четырем буровым контрактам на море, а также отменила договоры по приобретению двух судов.

Корпорация «Chevron» договорилась о получении скидки в размере 15% на приобретение двух буровых установок, а крупнейшая бразильская нефтегазовая компания «Petrobras» досрочно отменила шесть контрактов по судам.

Текущее снижение цен характеризуется более высокой волатильностью и продолжительностью периода, который длиннее падения во время финансового кризиса 2008 года

В целом, нефтедобывающие компании оптимизируют бюджеты, стремясь выровнять свое финансовое положение. (см. Диаграмму 4)

Данные меры были вынужденным «тушением пожара», поскольку необходимо было пережить период резкого снижения цен. Другое дело, что, похоже, этот период будет долгим и требуются стратегические решения. Возможно, глобальным ответом станет активное развитие нефтехимического сектора, как основного потребителя нефти.

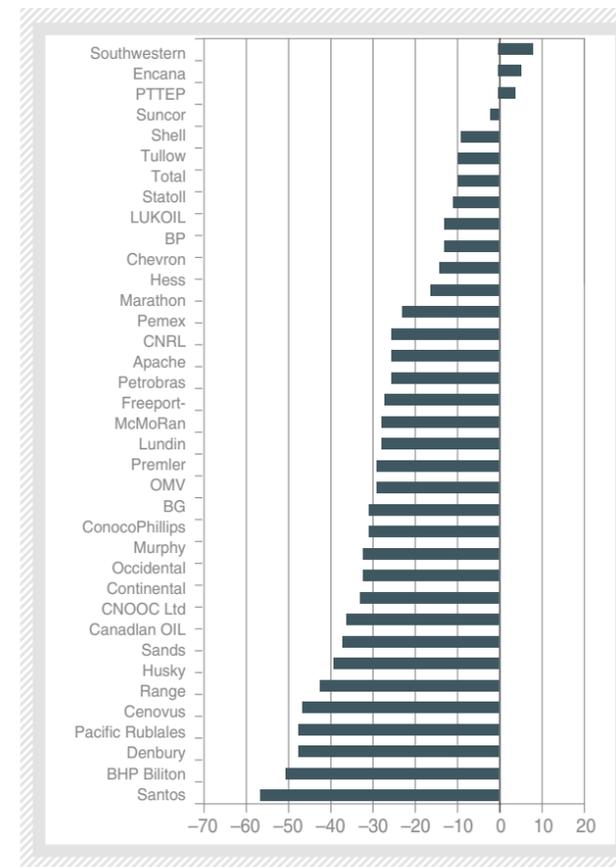


Диаграмма 4

Сокращение бюджетов в аптриме в 2015 году по сравнению с 2014 годом, %

Источник: Wood Mackenzie, companies reports

Снижение себестоимости добычи сланцевых углеводородов, активное развитие энергосберегающих технологий, увеличение использования возобновляемых источников энергии, рост популярности электромобилей свидетельствует о долгосрочных вызовах для производителей традиционных углеводородов. Влияние внешних тенденций и ценового фактора со временем будет только усиливаться. Потребуется некая трансформация, чтобы органично вписаться в новую реальность. KSI



Society of Petroleum Engineers

КОНФЕРЕНЦИЯ ОБЩЕСТВА ИНЖЕНЕРОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ SPE ВОЗВРАЩАЕТСЯ В КАЗАХСТАН, НЕСМОТЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРУДНОСТИ

Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка, организованная Обществом инженеров нефтегазовой промышленности (SPE), в третий год своего проведения возвращается в г. Астана. Конференция будет проводиться в период с 1 по 3 ноября 2016 года во Дворце независимости. Принимающей стороной в этот раз выступит национальная компания «КазМунайГаз»

Со времени проведения первой Каспийской конференции и выставки в 2014 году глобальная нефтегазовая отрасль столкнулась с длительным периодом низких цен на нефть, что поставило во главу угла вопрос о коммерческой привлекательности нефтегазовых проектов по всему миру.

Технические трудности, испытываемые в процессе добычи нефти и газа в Каспийском регионе, а также возрастающее количество скважин на поздней стадии разработки, стали причиной того, что падение цен на нефть в мире особенно негативно сказалось на экономике региона.

Как и в других нефтедобывающих регионах, в настоящий момент основное внимание в Каспийской нефтегазовой промышленности сконцентрировано на достижении экономической эффективности, использовании технологических инноваций для повышения нефтеотдачи, сокращения стоимости разведки, поиске и разработке все более сложных и глубоких залежей.

Каким образом изменившаяся экономическая ситуация в этом году повлияла на программу конференции, а какие аспекты остались неизменными?

РЕАГИРОВАНИЕ НА НОВУЮ ЦЕНОВУЮ СИТУАЦИЮ

В трех ключевых панельных сессиях конференции будет выступать ряд спикеров высокого уровня, включая: ■ управляющего директора компании «ExxonMobil Kazakhstan Inc.» Шерил Гомез-Смит;

■ генерального директора НИИ технологий добычи и бурения «КазМунайГаз» Джона Дениса;

■ заместителя председателя Ассоциации «KAZENERGY» Узакбая Карабалина;

■ управляющего директора по бурению и обслуживанию АО НК «КазМунайГаз» Джеффа Карфункла.

Спикеры рассмотрят проблемы, с которыми сталкивается нефтедобывающие отрасли в Казахстане и Каспийском регионе. Рассматриваемые вопросы будут охватывать:

■ выявление областей, в которых возможно достижение

эффективности с целью повышения добавленной стоимости и более быстрого реагирования организаций на изменения в неустойчивой макроэкономической ситуации;

■ повышение существующего нефтяного потенциала Казахстана посредством пограничной разведки, разведочных работ в ближней зоне и повышения запасов существующих резервуаров с целью поддержки и стимулирования производства в будущем;

■ подходы, в рамках которых стратегии развития и программы по добыче могут модифицироваться для обеспечения экономической целесообразности проекта.

Наряду с панельными сессиями в программу вошли 12 технических сессий, на которых будет рассмотрено большое разнообразие актуальных вопросов. Общей темой для всех презентаций, основанных на научных исследованиях, будет являться вопрос, связанный с использованием современных инструментов, технологий и методик, используемых в Каспийском регионе в ответ на текущие ценовые колебания на рынке углеводородов.

В техническую программу вошли доклады на следующие темы:

■ новые методики моделирования;

■ историческое сопоставление и прогноз производства;

• новые методы, инструменты и техники строительства и заканчивания скважин и внутрискважинных работ;

■ использование сейсмических данных для уменьшения геологических неопределенностей;

■ обмен опытом в области промышленной безопасности и культуры безопасности;

■ повышение нефтеотдачи (IOR) – новейшие методы оптимизации заводнений и повышения эффективности газовой закачки;

■ контроль и оптимизация добычи;

■ повышение добычи на месторождениях на поздней стадии разработки.

ОТ НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРСТВ К СЛЕДУЮЩЕМУ ПОКОЛЕНИЮ

Ключевым фактором успеха в выявлении трудностей, с которыми в настоящее время сталкиваются нефтегазовые отрасли Казахстана и Каспийского региона, является сотрудничество и участие в Каспийской технической конференции и выставке ведущих игроков отрасли. К ним относятся представители научного сообщества в лице казахстанской ассоциации нефтяных геологов (APGK), общества геофизиков-разведчиков (SEG), местных операторов, местных сервисных компаний и поставщиков в лице Союза нефтесервисных компаний Казахстана «KAZSERVICE», и международных нефтегазовых и сервисных компаний (включая ExxonMobil, Eni, Halliburton and Schlumberger). Каспийская техническая конференция и выставка снова станут площадкой для обмена информацией, опытом и идеями.

Подобно многим другим регионам, нефтегазовая отрасль в Каспии также сталкивается с кадровой проблемой. С одной стороны, поколение опытных профессионалов уходит на заслуженный отдых,

а с другой стороны, наблюдается недостаточное количество выпускников научных, технических, инженерных и математических специальностей, которые были бы заинтересованы работать в отрасли. Более того, выпускники местных университетов и других учебных заведений часто уезжают работать за границу.

Для решения данной проблемы необходимо вести работу сразу в нескольких направлениях: вдохновлять и обучать студентов и преподавателей с целью привлечения выпускников в отрасль, в то же время инвестировать в передачу знаний.

Наряду с обсуждением технических вопросов, Каспийская техническая конференция нацелена также на повышение роли и значения работы в нефтегазовой отрасли как среди школьных учителей выпускных классов, так и студентов ВУЗ. Для этого проводятся такие мероприятия, как Региональный студенческий саммит и семинар для учителей в рамках образовательной программы SPEEnergy4me. Семинар Energy4me будет проходить при поддержке Британского совета (British Council). Предыдущий семинар с успехом прошел во время Каспийской конференции прошлого года в г. Баку.

■ ОБ ОБЩЕСТВЕ ИНЖЕНЕРОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Общество инженеров нефтегазовой промышленности SPE – некоммерческая профессиональная ассоциация, члены которой работают в сфере разработки и добычи энергетических ресурсов. SPE объединяет более чем 168,000 членов общества из 144 стран мира. SPE является признанным источником технической информации в области разведки и добычи нефти и газа и предоставляет свои услуги через публикации, конференции, технические семинары, форумы и вебсайт: www.spe.org

ПАРТНЕРЫ ВЫСОКОГО УРОВНЯ

В очередной раз Каспийскую техническую конференцию и выставку SPE поддерживает Министерство энергетики Республики Казахстан, Ассоциация «KAZENERGY» и впервые в этом году – ТОО «PSA», выполняющее роль Полномочного органа в соглашениях о разделе продукции по Карачаганакскому и Северо-Каспийскому проектам. Со-председателем мероприятия является вице-министр по энергетике Республики Казахстан Мағзум Мирзағалиев, который выступит с приветственной речью во время открытия конференции совместно с Узакбаем Карабалиным, заместителем председателя Ассоциации «KAZENERGY» и Кенжебеком Ибрашевным, генеральным директором ТОО «PSA».

Вице-министр Мағзум Мирзағалиев прокомментировал: «Эффективное технологическое развитие невозможно без создания платформы для обмена профессиональным опытом и практическими работами по решению актуальных для отрасли вопросов. Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка, проходящая в этом году в г. Астана, является чрезвычайно важным событием особенно для нефтегазовой отрасли Казахстана». KZ

* Для получения полной информации о Каспийской технической конференции и выставке SPE и регистрации, пожалуйста, пройдите по ссылке: <http://www.spe.org/events/en/2016/conference/16ctce/homepage.html>

SPE CONFERENCE SERIES RETURNS TO KAZAKHSTAN AGAINST A CHALLENGING BACKDROP

This November, the Annual Caspian Technical Conference and Exhibition (CTCE) – organised by the Society of Petroleum Engineers (SPE) – will return to Astana for its third year hosted by KazMunayGas from 1-3 November at the Palace of Independence



Society of Petroleum Engineers

Since the inaugural event in November 2014, the global oil and gas industry has been experiencing a prolonged period of lower oil prices, which has put the spotlight on the commercial viability of all oil and gas projects around the world.

The technical challenges of extracting oil and gas in the Caspian, and increasing maturity of many fields, have meant that the downturn in global oil prices has hit the region particularly hard.

As in other oil-producing regions, the spotlight in the Caspian oil and gas industry is now on cost efficiency, and how technical innovation can be leveraged to improve oil recovery factors, reduction in exploration costs and the identification and extraction of more complex and deeper reserves.

In this article, we look at how the very different backdrop to this year's conference has shaped the programme, and some of the aspects that have remained constant.

RESPONDING TO THE NEW PRICE ENVIRONMENT

In the three keynote panel sessions, a range of high-level speakers, including:

- Cheryl Gomez-Smith, Managing Director of ExxonMobil Kazakhstan Inc.;

- John Denis, General Director of the Scientific Research Institute of Production and Drilling Technology KazMunayGas (SRI PDT KMG);

- Uzakbay Karabalin, Deputy Chairman of KAZENERGY; and

- Jeff Karfunkle, Managing Director, Drilling and Well Services at KazMunayGas

will explore the issues faced by the E&P industry in Kazakhstan and the broader Caspian region. Issues to be covered include:

- identifying areas where efficiencies can be made which add value and allow organisations to respond more quickly to changes in the volatile macro environment;

- adding to Kazakhstan's existing petroleum resources through frontier exploration, near-field exploration and building reserves in existing reservoirs in order to sustain and drive production in the future; and

- the ways in which development strategies and exploration programs can be changed in order to ensure project viability.

The common theme to all these research-based presentations will be how cutting edge tools, technology and techniques are being applied in the Caspian in response to current cost pressures

Alongside the keynote sessions will be a technical programme composed of twelve sessions where a variety of topics will be considered. The common theme to all these research-based presentations will be how cutting edge tools, technology and techniques are being applied in the Caspian in response to current cost pressures.

Topics for the technical programme will include:

- new reservoir and hydrocarbon system modelling techniques;

- history matching and production forecasting;

- new practices, tools and techniques for well construction, completion and intervention;

- use of seismic data to reduce sub-surface uncertainties;

- best practice in operational safety and safety culture;

- IOR – latest practices for improving water flood and gas injection efficiency;

- surveillance and production optimisation;

- improving production from mature fields.

ENCOURAGING PARTNERSHIPS – AND THE NEXT GENERATION

Collaboration and participation in CTCE between oil and gas professional bodies (including the APGK and SEG), local operators (KMG and NCOC), local service and supply companies as represented by KAZSERVICE, and international oil & gas and service companies (including ExxonMobil, Eni, Halliburton and Schlumberger) is a key success factor in addressing the challenges currently faced by the industry in Kazakhstan and the Caspian region. CTCE will again provide a forum for exactly this type of exchange of information, experiences and ideas.

In common with many other regions, the oil and gas industry in the Caspian also faces a demographic

challenge. On one hand, a generation of experienced professionals is approaching retirement, while on the other hand there are insufficient STEM graduates entering the industry. Moreover, those who do graduate from regional universities and colleges are often tempted by jobs overseas.

To address this challenge, the oil and gas industry needs to work on a number of fronts: enlightening and educating students and teachers in order to attract graduates into the industry, as well as investing in knowledge transfer. Alongside discussing technical issues, CTCE will also be raising the profile of careers within the industry to both high-school teachers and university students through the Regional Student Development Summit, as well as a workshop for high school teachers held as part of SPE's energy4me energy education programme. The energy4me workshop will be taking place with the support of the British Council, and builds on the success of the corresponding workshop held at last year's CTCE in Baku.

HIGH-LEVEL SUPPORTING PARTNERS

Once more, CTCE enjoys the support of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, KAZENERGY Association and new for this year PSA, LLC. The event will be co-chaired by Magzum Mirzagaliyev, Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, who will also give a keynote speech

The event will be co-chaired by Magzum Mirzagaliyev, Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, who will also give a keynote speech on the opening day along with Uzakbay Karabalin, Deputy Chairman of KAZENERGY Association and Kenzhebek Ibrashev, General Director of PSA

on the opening day along with Uzakbay Karabalin, Deputy Chairman of KAZENERGY Association and Kenzhebek Ibrashev, General Director of PSA.

Vice-Minister Mirzagaliyev commented: "Effective technological development is impossible without a platform for the exchange of professional experience and best practice on current important issues. The Caspian Technical Conference and Exhibition, returning to Astana this year, is a particularly significant event for the Kazakh oil and gas industry."

ABOUT SPE

The Society of Petroleum Engineers (SPE) is a not-for-profit professional association whose members are engaged in energy resources development and production. SPE serves more than 168,000 members in 144 countries worldwide. SPE is a key resource for technical knowledge related to the oil and gas exploration and production industry and provides services through its publications, events, training courses, and online resources at www.spe.org. 

* For more details on SPE CTCE, and to register, please visit: <http://www.spe.org/events/en/2016/conference/16ctce/homepage.html>
We look forward to welcoming you in Astana in November!

В ФОКУСЕ: НЕФТЕХИМИЯ И НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА

В июле этого года в г. Астана прошла конференция «Нефтепереработка и нефтехимия Центральной Азии». Данный бизнес-форум проходит в Казахстане в третий раз, приобретая за это время статус важной площадки для взаимодействия её участников друг с другом. На конференции приняли участие представители производителей, проектных институтов, поставщиков оборудования и компонентов, технологический компаний и лицензиаров, ЕРС подрядчиков, консультативных и финансовых институций, а также государственных органов для обсуждения актуальных вопросов отрасли. Участники обсудили перспективы, текущие проблемы и проекты в отрасли глубокой переработки нефти и газа, и производства нефтехимических продуктов.



Союз нефтесервисных компаний Казахстана «KAZSERVICE» традиционно поддерживает конференцию, представляя интересы сервисных и инжиниринговых компаний Казахстана.

На конференции с приветственным словом выступили Магзум Мирзагалиев, вице-министр энергетики Республики Казахстан и Узакбай Караалин, Заместитель председателя Ассоциации «KAZENERGY». В своей речи вице-министр подчеркнул важность развития отрасли для экономики Казахстана. По его словам, в условиях сегодняшней ситуации, трудно переоценить значение профессионального диалога с участием представителей государственных органов и крупнейших экспертов нефтегазового сектора всех стран Центральной Азии.

В настоящий момент казахстанский рынок всех светлых нефтепродуктов является дефицитным. Однако, ситуация должна резко измениться в 2018 году после завершения модернизации всех трех основных НПЗ РК в полном объеме.



Собрать всех ключевых игроков отрасли, а также представителей производителей и сервисных и технологических компаний на этой конференции определено удалось, и мероприятие получилось очень динамичным и насыщенным.

НУЖЕН ЛИ КАЗАХСТАНУ ЧЕТВЕРТЫЙ НПЗ?

На протяжении нескольких лет правительство Казахстана рассматривает возможность строительства и введения в эксплуатацию нового нефтеперерабатывающего завода в дополнение к уже трем существующим. Однако, сроки начала этого

огромного, по своему масштабу и экономическим перспективам, проекта постоянно откладываются. С другой стороны, продолжается модернизация существующих НПЗ, в том числе, Атырауского и Павлодарского. Завершение этих проектов планируется к 2018 году. Насколько экономически обоснованным будет запуск четвертого НПЗ с учетом ожидаемого роста внутреннего производства и снижения роста экономики и потребления нефтепродуктов?

В первой обзорной сессии конференции на этот вопрос дал свой ответ и предоставил анализ текуще-

го состояния отрасли Иван Хомутов, аналитик ИГ «Петромаркет», одного из ведущих российских исследовательских и консультационных агентств.

В своей презентации он отметил: «В настоящий момент казахстанский рынок всех светлых нефтепродуктов является дефицитным. Однако, ситуация должна резко измениться в 2018 году после завершения модернизации всех трех основных НПЗ РК в полном объеме. Это произойдет при условии, что заводы выйдут на 100% загрузку сырьем. В 2018 году на всех рынках вместо чистого импорта появляется чистый экспорт, причем в значительных объемах».

Получается, если рост экономики Казахстана существенно не ускорится по сравнению с прогнозом, а модернизация НПЗ будет успешно завершена, то в 15-летней перспективе не возникает необходимости в строительстве четвертого НПЗ в целях снабжения внутреннего рынка нефтепродуктами.

Однако, экономика Казахстана имеет резерв для роста, но и результаты модернизации и загрузки модернизированных мощностей в г.г. Павлодар и Атырау пока не ясны. Поэтому данный вопрос остается открытым и продолжает быть привлекательным для инвесторов.





КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА У СОСЕДЕЙ?

Не менее активно, чем в Казахстане развивают свой сектор «downstream» соседи из Узбекистана, Туркменистана и Азербайджана, который географически не относится к региону, но разделяет многие из политических и экономических обстоятельств своих соседей.

На конференции участники поделились последней информацией о статусе и планах по нескольким региональным и наиболее крупным проектам. Они рассказали о ситуации на Устюртском и Шуртанском ГХК в Узбекистане, поделились информацией о заявленных масштабных планах по модернизации Ферганского и Бухарского НПЗ в Узбекистане и нефтехимического комплекса SOCAR и Бакинского завода. Отдельно была озвучена информация о модернизации Турменбашинского комплекса НПЗ, работы по которой уже начались.

При том, что все эти проекты имеют существенные отличия с точки зрения исходных условий, объема изменений и планируемого производства, все они направлены на то, чтобы



максимально использовать имеющиеся мощности и сырьё для наиболее экономически эффективного производства за счет технологического обновления и усовершенствования процессов. Выбор правильной технологии и инженеринговой схемы является ключевым аспектом при реализации всех этих проектов.

ГАЗ КАК АЛЬТЕРНАТИВНОЕ СЫРЬЁ ДЛЯ НЕФТЕХИМИИ В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ ЦЕН НА НЕФТЬ?

Говоря о технологиях, наиболее подходящих для рынка стран Центральной Азии, Пракаш Кеджривал, вице-президент компании «Indorama», отметил: «С сокращением разрыва



между ценами на нефть и газ инвестиции в переработку газа в химические продукты становятся непривлекательными, особенно если газ является относительно сухим, как это получилось, к примеру, в Узбекистане. Сдерживающим фактором стали и высокие капитальные расходы на такие проекты, в сравнении с проектами, где используются технологии, основанные на применении нефти. С учетом того, что большое количество попутного газа остается незанятым и может стать доступным при очень низких ценах в таких странах как Туркменистан и Казахстан, важность обретают технологии по производству химических продуктов из попутного газа (NGL)».

Также, газохимическим технологиям был посвящен доклад Андрея Ворогушина из компании «Boston Consulting Group». В своём подробном обзоре технологических решений и экономических факторов он говорит о том, что на экономику новых газохимических проектов будут оказывать большее влияние ресурсы и стоимость природного газа, чем различия между странами Центральной Азии.

О возможностях строительства первого интегрированного газохимического комплекса в Казахстане была представлена отдельная презентация Садуохасом Мералиевым, Председателем правления компании «Kazakhstan Petrochemical Industries». И хотя в отношении этого проекта пока имеется больше вопросов, чем ответов, химическая отрасль в Казахстане вне всякого сомнения имеет свое будущее.

ФИНАНСИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Вопрос финансирования является неизбежным при обсуждении реализации проекта. Дешёвых и простых решений в такой отрасли как downstream не существует. Во всех странах Центральной Азии конечным владельцем НПЗ и нефтехимических производств является государство, осуществляющее управление через отдельные государственные концерны и компании. Процесс бюджетирования и финансового обеспечения, разумеется, не облегчает и не упрощает проблему. Необходимость управления рисками и проведения согласования в рамках этих процессов, в свою очередь, влияет на увеличение расходов.

Вопросам проектного управления была посвящена отдель-

ная сессия на конференции. Было представлено несколько примеров успешного финансирования проектов нефтепереработки и нефтехимии в регионе. Был затронут пример Сургильского газохимического завода в Узбекистане, НПЗ «Star» в Турции, принадлежащий азербайджанской компании «SOCAR» и комплекса «SOCAR» Polymer

в Сумгаите. Эти кейсы были представлены агентством «Vinson & Elkins», которое выступало консультантом на всех этих сделках. Глобальный экономический тренд последнего времени состоит в том, что эпоха сверхвысоких цен на нефть подошла к концу. Развитие ресурсных экономик может осуществляться только в сторону использования углеводородных запасов для получения продукта с добавленной стоимостью вместо прямой продажи, которая становится экономически невыгодной. Возможность продолжения движения в этом направлении в перспективе имеется. Итоги работы конференции показали, что в отрасли имеется большая заинтересованность со стороны иностранных инвесторов, технологических компаний и региональных нефтегазовых компаний. Став площадкой для встреч, обсуж-



дения и обмена мнениями и идеями, конференция позволила своим участникам узнать о последних новостях и трендах.

14-15 июня 2017 года в г. Астана будет проведена Четвертая конференция «Нефтепереработка и нефтехимия Центральной Азии», детали по которой можно будет найти на сайте www.downstreamca.com. **KS**





14 августа 2016 года скоропостижно скончался Саян Кеншимбаев, Генеральный директор компании «Centrasia Trade», являющейся членом Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

Союз нефтесервисных компаний Казахстана был образован в 2011 году. Мало кто знает, что у истоков его создания стояла группа молодых энтузиастов, вдохновленных идеей повышения конкурентоспособности казахстанских нефтесервисных компаний. Одним из этих людей был наш друг и соратник – Саян Кеншимбаев.

Пять лет назад, четко поставив перед собой все цели и задачи, Союз начал свою работу. Безусловно, на начальном этапе были трудности, возникавшие ввиду слабой узнаваемости и финансовой нестабильности. Со временем, благодаря активной деятельности команды, увеличивалось количество членов Союза, а также появилось признание со стороны государственных органов, недропользователей и отраслевых ассоциаций.

Саян Кеншимбаев помогал Союзу пройти начальный сложный период, после чего вынужден был отойти от общественной деятельности в силу загруженности, связанной с деятельностью компании, которой он руководил. Благодаря его лидерству, его компания стала одной из ведущих нефтесервисных компаний, работающих в Мангистауской области.

Саян Кеншимбаев являлся хорошим другом и желанным гостем, которому Союз был всегда рад.

От имени Союза «KazService» и его членов, выражаем искренние соболезнования семье, родным и друзьям Саяна Кеншимбаева.

Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка SPE

Вызовы современности и перемены 1 - 3 ноября 2016 года | Казахстан

3-я Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка SPE (CTCE) снова пройдет в Казахстане в ноябре этого года. Конференция проводится при поддержке компании «КазМунайГаз» и в партнерстве с Министерством энергетики Республики Казахстан и Ассоциации KAZENERGY.

Особое внимание на конференции будет уделено текущим условиям рынка, влияющим на нефтегазовую отрасль, как на международном, так и на региональном уровне. На базе конференции местные, региональные и международные эксперты смогут обсудить основные вопросы поддержки и стимулирования технологического прогресса и развития в регионе.

Дополнительная информация на сайте: www.spe.org/go/16ctce

Партнеры



Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan



Принимающая организация



Society of Petroleum Engineers



БОЛЬШЕ БОНУСНЫХ БАЛЛОВ С КОБРЕНДОВОЙ КАРТОЙ

Сделайте выбор в пользу выгодных и комфортных путешествий с «Эйр Астаной». Оплачивайте покупки и услуги новыми кобрендовыми картами совместно с Алтын Банк, Сбербанк или Банк ЦентрКредит и накапливайте бонусные баллы Nomad Club.

