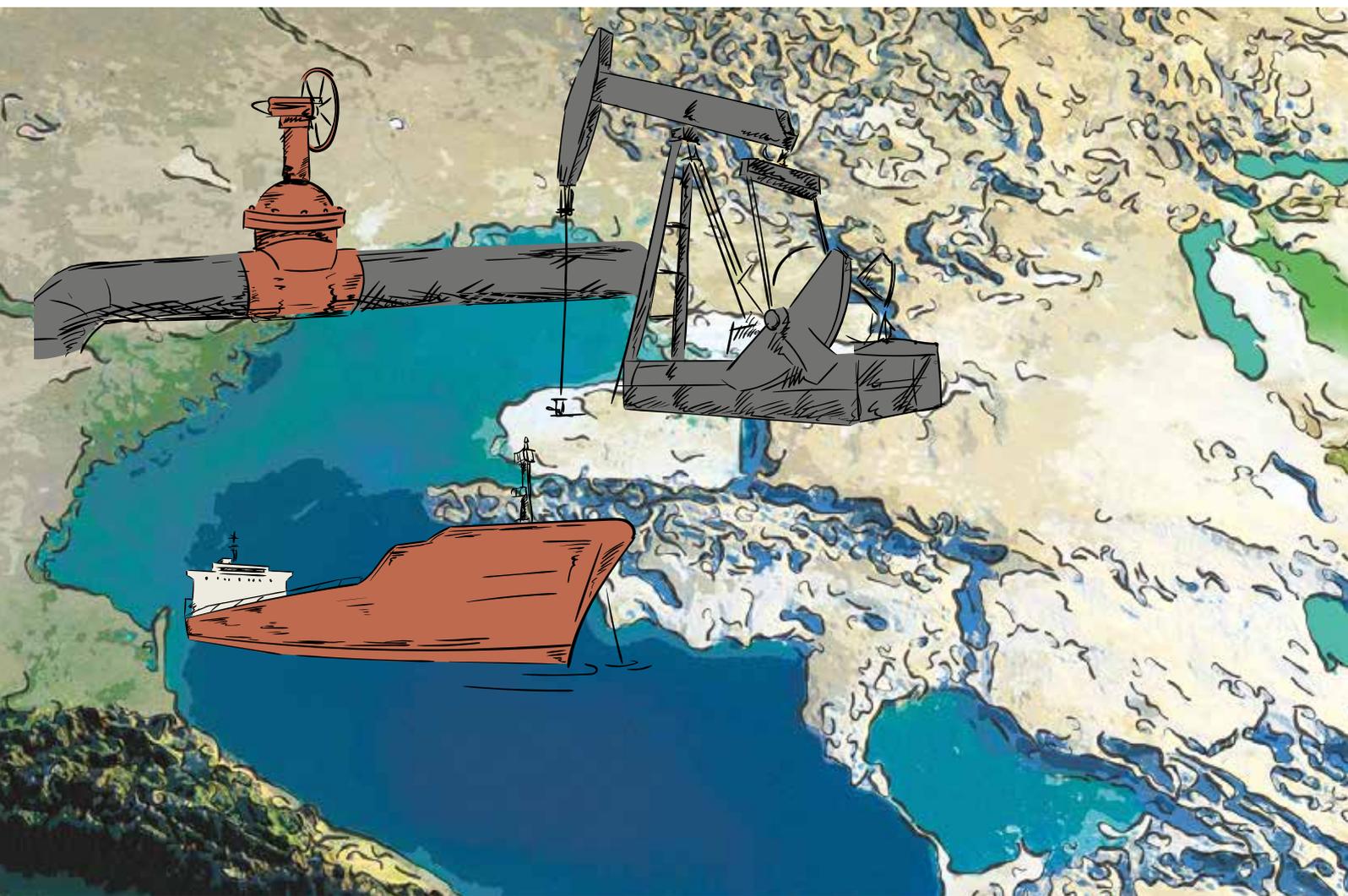


KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь - Март 2017 /// №1 (19)

Казахстан и Россия: ДОЛГОЛЕТНЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО



**ПОТЕНЦИАЛ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО
НЕФТЕСЕРВИСА**

**ДАНИЕЛЬ ЕРГИН:
ПРОГНОЗЫ
НА 2017 ГОД**

INSPIRING STAYS



“INTERNATIONAL STANDARDS, LOCAL FLAVOURS”

LOUVRE HOTELS GROUP

REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
050020 ALMATY OSPANOV STR., 401/2

TEL: +7 727 3000 100
FAX: +7 727 3000 111


ROYAL TULIP
LUXURY HOTELS

ALMATY

CONCIERGE@ROYALTULIPALMATY.COM
WWW.ROYALTULIPALMATY.COM



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,

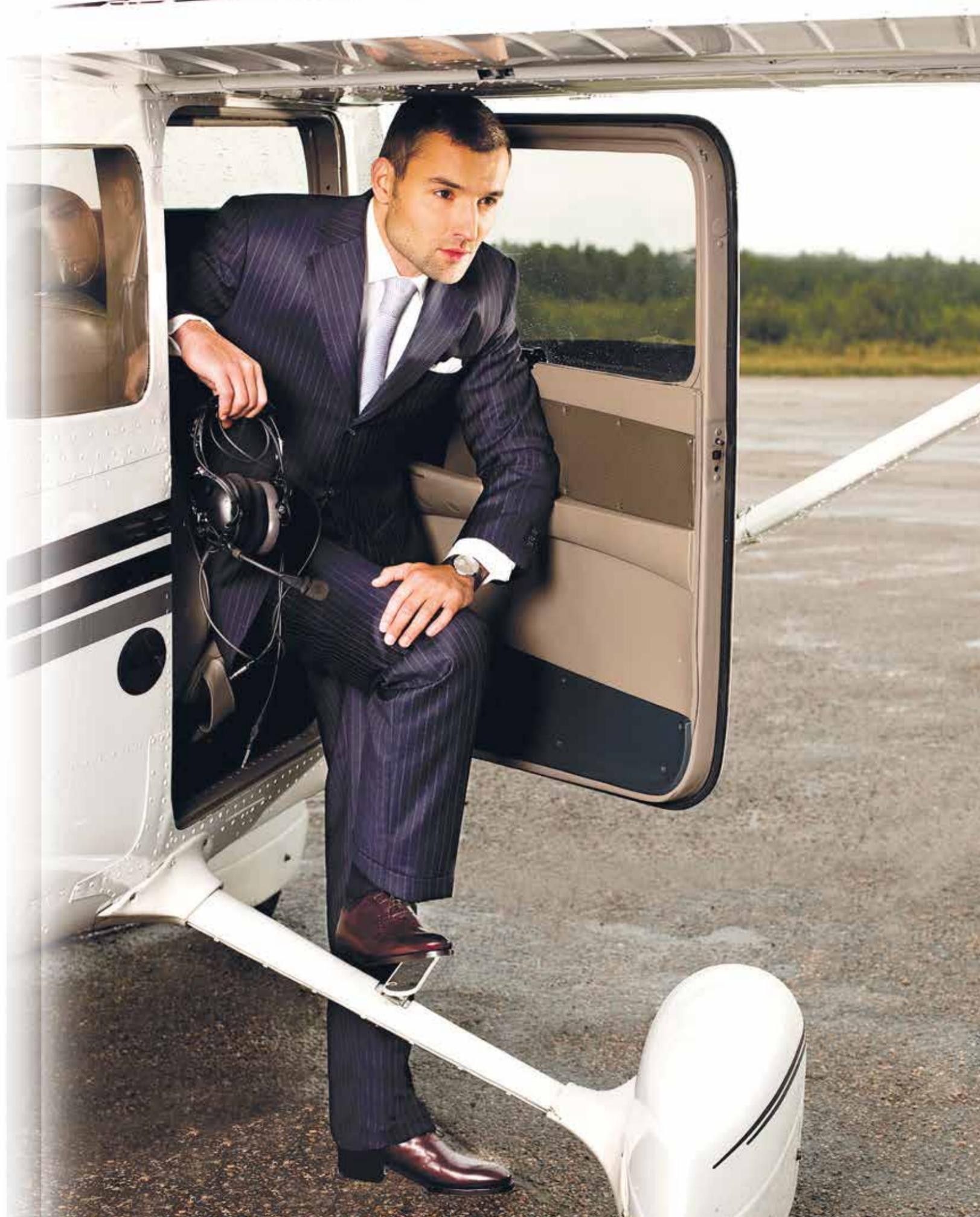
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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 13.09.2016
Қазақстан Республикасы ақпарат және коммуникация министрлігінде қайта тіркелген. Тіркеу куәлігі №16135-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 2 500 дана
©KAZSERVICE, 2017

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 №16135-Ж от 13.09.2016

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 2 500 экземпляров
©KAZSERVICE, 2017

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 №16135-Ж as of 13.09.2016

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

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

Circulation 2 500 copies
©KAZSERVICE, 2017

Колонна ТМК: от кондуктора до башмака

Республика Казахстан, 010000,
г. Астана, р-н Есиль,
пр. Мангилик Ел, зд. 8, н.п. 19
Тел.: +7 7172 57 34 34
www.tmk-group.ru



ЯНВАРЬ – МАРТ 2017

НОВОСТИ

18 ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК ПОДВЕЛ ИТОГИ ГОДА

30 ФОРУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПБР-ПУУД ТШО



32

32 НЕ БУДЕТ СП И КОНСОРЦИУМОВ – НЕ БУДЕТ ПРОЕКТА

РОССИЯ



38

38 М. БОЧАРНИКОВ, ПОСОЛ РФ В РК: НАДЕЖНЫЙ ОПЛОТ СОТРУДНИЧЕСТВА

44 В. БОРИСОВ, ПРЕЗИДЕНТ ОАНК: В ЕДИНСТВЕ – СИЛА!

48 РОССИЯ – БОЛЬШАЯ СТРАНА С БОЛЬШИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

52 СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСНОГО РЫНКА РОССИИ

ЛИЦА

58 У. КАРАБАЛИН: БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ



64

64 Д. ЕРГИН: «ЭНЕРГИЯ» И «ДОБЫЧА»

72 А. КАРИБАЕВ: МАСШТАБНЫЕ ЦЕЛИ

КОМПАНИИ

76 ТОО «AGI-CDCS KAZAKHSTAN JV» – ПРЕВОСХОДСТВО В ПАРТНЕРСТВЕ



80

80 НЕФТЕГАЗОВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ТЕКУЩИЕ ВЫЗОВЫ

86 С. ТОЛЕГЕНОВ: НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ



90

90 ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ В ПЕРИОД ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

АНАЛИТИКА

104 А. ТУКАЕВ: МИРОВАЯ НЕФТЯНАЯ ОТРАСЛЬ: ВЕРИМ В ЛУЧШЕЕ

114 МЕХМЕТ ОГУТЧУ: СЦЕНАРИИ: КАК БУДЕТ МЕНЯТЬСЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ БАЛАНС?

126 ЗЕЛЕНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАЗАХСТАНА: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ ДАЛЕКАЯ ПЕРСПЕКТИВА?

130 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОХИМИИ В КАЗАХСТАНЕ

СПОРТ

146 СПОРТ – КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ



146

ITE Oil & Gas



Learning from yesterday, discussing today, planning for tomorrow

14 events
9 countries



AZERBAIJAN
CASPIAN OIL&GAS
31 May – 3 June 2017 | Baku

GREECE
GLOBAL OIL&GAS SOUTH EAST EUROPE AND MEDITERRANEAN
27 – 28 September 2017

INDIA
IORS
September 2017 | Mumbai

KAZAKHSTAN
GLOBAL OIL&GAS ATYRAU
11 – 13 April 2017 | Atyrau

KIOGE
4 – 6 October 2017 | Almaty

GLOBAL OIL&GAS MANGYSTAU
7 – 9 Nov 2017 | Aktau

RUSSIA
RPGC
27 – 29 June 2017 | Moscow

MIOGE
27 – 30 June 2017 | Moscow

ST. PETERSBURG INTERNATIONAL GAS FORUM
October 2017 | St. Petersburg

SOUTH AFRICA
AFRICA OIL WEEK
23 – 27 October 2017 | Cape Town

TURKMENISTAN
OGT
November 2017 | Ashgabat

TGC
24 – 25 May 2017 | Turkmenbashi

UNITED KINGDOM
AFRICA INDEPENDENTS FORUM
24 – 25 May 2017 | London

UZBEKISTAN
OGU
17 – 19 May 2017 | Tashkent

ITE CONNECTING YOUR BUSINESS TO THE WORLD

www.global-oilgas.com

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



ТОО «ТМК-КАЗАХСТАН»
г. Астана. Отрасль: поставка

■ Реализация стальных труб



ТОО «АСПАР КАШАГАН»
г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Предоставление гостиничных услуг, питание и клининговые услуги



ТОО «CONTINENTAL FLANGES AND FITTINGS KZ»
г. Атырау. Отрасль: производство

■ Производство ASME фланцев и фитингов



ФИЛИАЛ АЛ «СУМИТОМО КОРПОРЕЙШН»
г. Астана. Отрасль: сервис

■ Торговля и инвестирование



ТОО «АКТАУСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»
г. Актау. Отрасль: сервис

■ Изготовление, ремонт и сервисное обслуживание бурового, нефтепромыслового, взрывозащитного электротехнического оборудования



ТОО «REAL CONSTRUCTION»
г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Строительно-монтажные работы, поставки



ТОО «CASPIAN OIL SERVICES MANAGEMENT INCORPORATION KAZAKHSTAN»
г. Астана. Отрасль: поставка

■ Строительно-монтажные работы, услуги по неразрушающему контролю, георадарному исследованию, водоструйной очистке, гидроиспытаниям, обслуживанию котлов, бойлеров, парогенераторов, очистке теплообменников, ремонту огнеупорной обмуровки, инспекции, ремонту и сертификации



ТОО «ASTANA CONSTRUCTION BUSINESS GROUP»
г. Астана. Отрасль: поставка

■ Продажа и аренда строительного оборудования и техники



ТОО «KRS OIL GAS»
г. Актау. Отрасль: сервис

■ Производство химической продукции, сервис и внедрение новых технологий



Global Oil&Gas

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

11-13 апреля 2017

НОВОЕ МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

Выставочный центр
Казахстан, г. Атырау
проспект Абулхайыр Хана, 79

подробная информация:
www.oil-gas.kz



ТИМУР СУЛЕЙМЕНОВ



МИНИСТЕРСТВО НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РК

Назначен Министром национальной экономики РК

Окончил Павлодарский государственный университет по специальности «Менеджмент». Имеет второе высшее образование по специальности «Юриспруденция». Получил степень магистра делового администрирования по программе «Болашак» в Мерилендском университете. Прошел сертификацию в Ассоциации присяжных бухгалтеров и аудиторов Великобритании.

Трудовую деятельность начал с должности главного консультанта в аудиторской компании «Эрнст энд Янг Казахстан». В разные времена занимал позиции Директора департамента налогового учета и налогового планирования АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз», Вице-министра экономики и бюджетного планирования РК, Вице-министра экономического развития и торговли РК и члена коллегии Евразийской экономической комиссии по экономике и финансовой политике.

КАЙРАТ АБДРАХМАНОВ



МИНИСТЕРСТВО ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ РК

Назначен министром иностранных дел РК

Окончил Казахский государственный университет им. С. М. Кирова.

С 1987 по 1991 годы работал преподавателем кафедры политической истории Казахского политехнического института имени В. И. Ленина. С 1991 по 1993 годы являлся аспирантом Казахского государственного университета. Занимал позиции Вице-министра иностранных дел РК, Советника-посланника Посольства РК в Великобритании, Чрезвычайного и Полномочного Посла РК в Израиле, Чрезвычайного и Полномочного Посола РК в Австрийской Республике, а также Постоянного представителя РК при международных организациях в г. Вена.

АСХАТ ДУЙСАЛИЕВ



АО «КАЗПЕТРОДРИЛЛИНГ»

Назначен Президентом

Окончил Атырауский инженерно-гуманитарный институт, получив степень бакалавра иностранных языков. В 2012 году окончил Атырауский институт нефти и газа по специальности «Инженер-нефтяник».

В разные годы проходил курсы и специализацию в области нефтегазового дела в г. Абердин (Великобритания) и в г. Дубай (ОАЭ).

Свою трудовую деятельность начал в 2000 году в ТОО «Caspian Downhole Services» ассистентом Генерального директора. Далее занимал должности ассистента менеджера по производству, инспектора по контролю качества, инспектора по технике безопасности и контролю качества и менеджера ремонтно-механического цеха.

Ранее занимал позицию Генерального директора ТОО «Жигермунайсервис».

ТАЛГАТ ТЕМИРЖАНОВ



ILF CONSULTING ENGINEERS

Назначен Управляющим директором

С отличием закончил Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева по специальности «Инженер-геофизик». Получил степень МВА в Университете Роберта Гордона в г. Абердин (Шотландия).

Имеет 16-летний опыт работы в нефтегазовой отрасли. Трудовую деятельность начал в 2001 году промышленным инженером в компании «Gyodata» в Казахстане, продолжив работу в Великобритании. Работал в компании «Schlumberger» в России и США, предоставляя услуги в области управленческого консалтинга для ведущих предприятий ТЭК по вопросам управления проектами, оптимизации затрат и повышения производительности труда в нефтегазовом секторе.

До назначения на должность Управляющего директора ILF Consulting Engineers в Казахстане, занимал должность Директора по развитию бизнеса.

МУРАТ ЖУРЕБЕКОВ



ТОО «PSA»

Назначен Генеральным директором

Имеет степень Магистра делового администрирования Казахстанского института менеджмента, экономики и прогнозирования при Президенте Республики Казахстан, степень Магистра экономики и управления Университета «Strathclyde» (Великобритания). Также он успешно прошел двухгодичную Программу для работников руководящего звена в Гарвардской школе бизнеса (США).

Длительное время работает в системе Полномочного органа. С 2001 по 2015 годы работал ведущим специалистом по контролю бюджета в ЗАО «КазТрансГаз», менеджером по экономике и планированию в ЗАО «Интергаз Центральная Азия», Заместителем директора департамента Северо-Каспийского проекта по экономике АО НК «КазМунайГаз», Директором департамента, Управляющим директором в ТОО «PSA».

С 2015 года работал в должности Управляющего директора по экономике, финансам, бюджету и аудиту в ТОО «PSA». Имеет опыт работы за рубежом. Награжден государственной медалью «Ерең еңбегі үшін», отмечен благодарственными письмами Премьер-Министра РК и Председателя правления АО «НК «КазМунайГаз».

ОРЫН СУЛТАНОВ



АО «НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

Назначен Старшим вице-президентом по крупным неоперационным активам и морским проектам

Окончил Государственную академию нефти и газа им. И.М. Губкина по специальности «Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений».

Общий стаж работы более 20 лет, из них 11 лет в АО НК «КазМунайГаз». Занимал различные должности от инженера до Заведующего лабораторией разработки нефтяных и газовых месторождений в ОАО «НИПИМунайгаз». Занимался управлением долей КМГ в ТОО «Тенгизшевройл» и мониторингом развития месторождений ТШО.



ДАУРЖАН АУЛЫМБАЙ
Главный редактор

Пару лет назад казалось, что до 2017 года еще много времени. О мероприятиях по подготовке к алматинской универсиаде, которая начинает этот год, и к международной выставке «Экспо-2017», которая является одним из ключевых событий страны, говорили и писали даже самые ленивые. Теперь мы становимся свидетелями этих мероприятий и сможем оценить то, что долгое время оставалось за кулисами и являлось объектом всеобщего интереса.

Эдак лет 15 назад, будучи студентом и выступая на молодежном ток-шоу «Город будущего», я защищал резолюцию, гласившей, что спорт имеет право стать национальной идеей. Наблюдая за универсиадой и выступлениями наших молодых спортсменов, появляется надежда, что у отечественного спорта есть будущее. Конечно, одна универсиада не решит всех системных проблем, имеющих в казахстанском спорте, но ее спортивные функционеры обещают нам рост интереса к спорту и развитие спорта. Надеюсь, что на этом историческом отрезке развития нашей страны, спорт все же станет одной из основ национальной идеи, главной движущей силой которой станет подрастающая молодежь.

Помимо этих мероприятий нефтегазовая отрасль также готова поделиться своими новостями. Так, например, в рамках кашаганского проекта, о котором мы писали в прошлом номере, в самом начале года накопленный объем экспорта товарной нефти с месторождения Кашаган с начала добычи достиг объема 1 млн. т. Компания «Тенгизшевройл» провела технический семинар, в рамках которого представители строительных компаний получили порцию полезной информации, необходимой для работы в рамках Проекта будущего расширения.

В целом, 2017 год обещает быть очень интересным на события, о некоторых из которых Вы узнаете на страницах этого номера. Известный писатель Даниель Ергин и ряд аналитиков делают свои прогнозы на этот год. Всем читателям журнала желаю плодотворного, удачного и благополучного года!



**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, имеющих в отрасли

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





НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ
Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Начало текущего года выдалось довольно активным. Союз неоднократно участвовал в различных совещаниях, проводимых в Министерстве энергетики РК. В частности, было проведено очередное совещание рабочей группы по нефтесервису, подробности которого изложены в данном номере.

Совместными усилиями членов Союза и бизнес-сообществ удалось отстоять меры поддержки казахстанского бизнеса в закупках недропользователей в проекте Кодекса о недрах. В Правилах закупок частных недропользователей удалось зафиксировать 60-дневный срок оплаты и ввести индексацию цены договора в случае девальвации национальной валюты.

Еще одной новостью стало Послание Главы государства о необходимости развития и поддержки казахстанского содержания в нефтегазовом комплексе, что является поддержкой в период реализации крупнейших проектов расширения в отрасли.

Осознавая важность политики по развитию казахстанского содержания, свое участие на конференции «КАЗНЕФТЕГАЗ-СЕРВИС-2017» подтвердили крупнейшие зарубежные подрядные организации, которые готовы установить партнерский диалог с казахстанским бизнесом. Ожидается, что во время конференции будут заложены основы для будущих совместных предприятий и консорциумов!

Assurance across the gas supply chain:

supporting the delivery of safe, efficient and environmentally responsible gas operations.

Обеспечение качества на всех этапах газоснабжения:

поддержка безопасной, эффективной и экологически ответственной добычи газа.



Gas shipping and offshore production is a fast growing and evolving part of the global energy supply chain. The challenge is to maximise the opportunities in safe and sustainable ways. As a leading classification society for marine, oil and gas and renewable assets, we are constantly evolving our approach to classification, validation and verification. Our experience extends to the entire supply chain from reservoir engineering, exploration, production, liquefaction and transportation, to storage and distribution.

As global specialists in risk management, we can help you to manage risks, develop appropriate management systems and make the right decisions to operate efficiently and safely.

Отправка газа и добыча из морских месторождений являются быстро растущей и развивающейся частью глобальной цепочки по поставке энергии. Задача состоит в том, чтобы максимально использовать возможности безопасным и экологически устойчивым способом. Будучи ведущим классификационным обществом для морских, нефтегазовых и возобновляемых активов, мы постоянно совершенствуем наш подход к вопросам классификации, валидации и верификации. Наш опыт распространяется по всей производственной цепочке поставок от разработки месторождений, разведки, добычи, сжижения и транспортировки, до хранения и распределения.

Как мировые специалисты в области управления рисками, мы можем помочь вам управлять рисками, разрабатывать соответствующие системы управления и принимать правильные решения для обеспечения эффективной и безопасной деятельности.

With our advisors on your team, you have a solution for every challenge. www.lr.org/gas
С помощью наших консультантов в вашей команде, вы решаете любую задачу. www.lr.org/gas

Contacts / Контакты: Almaty@lr.org, T: +77122760807/08/09, +77292202133/34/35



Working together
for a safer world

ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК ПОДВЕЛ ИТОГИ ГОДА

22 декабря 2016 года прошло заседание Общественного совета по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии Министерства энергетики Республики Казахстан



Общественный совет, членом которого является Союз нефтесервисных компаний Казахстана, заслушал отчет министра энергетики об основных направлениях, результатах деятельности Министерства энергетики, о реализуемых реформах, достижениях ключевых показателей, целевых индикаторов и поставленных задачах по дальнейшему развитию курируемых отраслей. Был заслушан отчет Председателя Общественного совета о проделанной работе за 2016 год. Также был представлен и обсужден План работы Общественного совета на 2017 год.

Всего в 2016 году было проведено 15 заседаний Общественного совета, из них четыре заседания Общественного совета, одно заседание Президиума Общественного совета и десять заседаний Комиссий по электроэнергетике и уголю; по атомной энергетике; по бюджету, стратегическому и нормативно-правовому направлению; по нефти и газу; по экологии.

В 2016 году было проведено три заседания Комиссии по нефти и газу, в рамках которых Союз поднимал вопросы развития местного содержания и вовлечения казахстанских компаний в крупные нефтегазовые проекты.

По итогам заседаний Общественного совета к принятию рекомендованы проекты Стратегического плана Министерства на 2014-2018 гг. и бюджетных программ на 2016-2018 гг. Также при участии Общественного совета была сформирована бюджетная заявка Министерства энергетики на 2017-2019 годы.

В соответствии с Планом работы на 2016 год на заседаниях Совета были рассмотрены вопросы о деятельности Министерства энергетики по реализации целей устойчивого развития и внедрения механизма государственно-частного партнерства в сфере энергетики. Был заслушан анализ результатов реализации государственной

* Рубрику «Новости» подготовил Дауржан Аугамбай

План работы Комиссии по нефти и газу на 2017 год

1.	Проведение заседаний с крупными операторами касательно развития местного содержания в проектах расширений месторождений Тенгиз, Карачаганак и Кашаган
2.	Проведение заседания по планам реализации морских нефтегазовых проектов на Каспийском море с АО «НК «КазМунайГаз»
3.	Вынесение вопроса по механизмам развития и поддержки развития казахстанских компаний в рамках проекта Кодекса о недрах
4.	Вынесение вопроса по установлению электронных тендерных процедур (подача технических и коммерческих предложений поставщиков) в закупочных процедурах проектов Карачаганак и Кашаган
5.	Рассмотрение Программы национализации управленческих кадров в крупных нефтегазовых проектах
6.	Заседание по направлению неосвоенных средств недропользователей по обучению на программы/курсы аттестации, переквалификации персонала казахстанских нефтесервисных компаний
7.	Рассмотрение вопроса по разработке эффективного механизма по управлению и расходованию средств недропользователей, предусмотренных на НИОКР
8.	Усиление мониторинга закупок недропользователей, осуществляющих закупки в Реестре товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию
9.	Осуществление общественного мониторинга

политики в области использования атомной энергии за 2016 год и планах на 2017 год. Были обсуждены проблемы и необходимые меры по улучшению экологического состояния казахстанского сектора Каспийского моря, рассмотрены вопросы оценки возможности проведения эколого-демографического обследования сельских территорий РК,

местного содержания в крупных нефтяных проектах, обсуждены мероприятия по реализации Программы Партнёрства «Зелёный Мост» и т.д.

Члены Общественного совета принимают активное участие в рамках проведения общественной экспертизы в разработке проектов нормативных правовых актов, касающихся прав, свобод и обязанно-

стей граждан. Общественным советом рассмотрено и рекомендовано к принятию более 190 проектов нормативно-правовых актов, по 16 из которых даны соответствующие рекомендации и предложения.

С учетом предложений своих членов Союзом был представлен План работы Комиссии по нефти и газу.

KS

В ноябре 2016 года компания PwC впервые запустила вебинары по налоговым и юридическим консультациям. В рамках таких вебинаров, которые проходят в режимах онлайн и реального времени, эксперты компании делятся своим практическим опытом, знаниями, отвечая на вопросы аудитории.



Большинство вебинаров являются образовательными. В них рассказывается о законодательной деятельности в нашем государстве, а также о влиянии тех или иных нововведений на компании. Многие темы вебинаров основаны на запросах слушателей. Так, например, был проведен вебинар на предмет того, как вести себя во время налоговой проверки, обсудили законодательство о недропользо-

вании, рабочие соглашения и т.д. – говорит Дана Токмурзина, Директор группы по налоговым спорам PwC.

В ближайшее время будут проведены вебинары по антимонопольному законодательству, трансфертному ценообразованию, уголовной ответственности и экологическим спорам. С 2017 года также расширился спектр тем вебинаров, который теперь включает в себя не только налоги и право, но и финансы.

Среднее количество слушателей каждого вебинара составляет 150 человек. Все вебинары проводятся бесплатно. Для того, чтобы быть в курсе последних обновлений, необходимо следить за страницами PwC Tax and Legal в социальных сетях Facebook и LinkedIn, а также на сайте www.pwc.kz, где можно не только увидеть список грядущих вебинаров, но и пройти надлежащую регистрацию.

KS

XX ЕЖЕГОДНЫЙ ОПРОС РУКОВОДИТЕЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ МИРА

Резюмируя содержание обзора можно отметить, что в 2017 году руководители компаний не теряют уверенности в отношении перспектив своего бизнеса, несмотря на новые риски и неопределенность. Опрос выявил более высокий уровень уверенности в отношении роста компаний. Более половины всех опрошенных руководителей крупнейших компаний мира планируют увеличить число рабочих мест. Обеспокоенность в связи с чрезмерным регулированием и нехваткой квалифицированных специалистов достигла рекордно высокого уровня. Руководители крупнейших компаний считают, что глобализация почти не помогла решить вопрос о неравенстве доходов.



16 января 2017 года в швейцарском Давосе был проведен опрос, который показал, что руководители крупнейших компаний по всему миру считают, что в 2017 году у них будет достаточно причин для беспокойства. При этом их уверенность в росте своих компаний и перспективах развития мировой экономики снова укрепляется.

В соответствии с результатами 20-го Ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира, проведенного PwC, 38% опрошенных (2016 г. – 35%) вполне уверены в перспективах роста собственных компаний в течение ближайшего года. При этом, по мнению 29% респондентов (2016 г. – 27%), в 2017 году восстановится рост мировой экономики.

Результаты опроса, представленные на Всемирном экономическом форуме в Давосе, свидетельствуют о том, что, несмотря на то что бизнес-лидеры высказывают

более оптимистичные прогнозы, уровень обеспокоенности руководителей крупнейших компаний мира в связи с экономической неопределенностью (82%), чрезмерным регулированием (80%) и нехваткой квалифицированных специалистов (77%) остается по-прежнему высоким. Помимо этого, усиливается озабоченность участников опроса (59%), связанная с протекционистскими мерами (в США и Мексике данный показатель составляет 64%).

Несмотря на положительные оценки роли, которую играет глобализация в обеспечении свободного движения капитала, товаров и людей, руководители крупнейших компаний сомневаются в том, что глобализация способствовала устранению разрыва между богатыми и бедными или минимизации последствий изменения климата. Эти выводы отличаются от результатов первого опроса руководителей крупнейших компаний, проведенного PwC в 1998 году, когда участники опроса не сомневались в преимуществах глобализации.

БОБ МОРИЦ
Президент
международной сети
фирм PwC:

«Несмотря на события, произошедшие в мире в 2016 году, руководители крупнейших компаний вновь начинают чувствовать уверенность: она возвращается, хотя и медленными темпами, и по-прежнему еще не достигла уровня 2007 года. При этом оптимизм вновь распространяется по всему миру, в том числе, в Великобритании и США, где, несмотря на прогнозы падения цен на акции в результате победы Трампа на выборах и пессимизм в связи с решением Великобритании о выходе из Евросоюза, уверенность руководителей крупнейших компаний в росте их бизнеса укрепилась по сравнению с 2016 годом.»

Несмотря на то, что сейчас отмечается более высокий уровень уверенности руководителей крупнейших компаний мира относительно возможностей роста, в этом году бизнес-лидеры поделились с нами тремя вопросами, которые вызывают их наибольшую озабоченность:

1) разработка стратегии в области управления персоналом и технологий, которая позволит подготовить специалистов, соответствующих требованиям эпохи цифровых технологий;
2) сохранение доверия к деятельности их компании в мире, где расширяется виртуальное взаимодействие;
3) привлечение всех участников работы в сфере глобализации, благодаря расширению взаимодействия с обществом и сотрудничеству в целях разработки верных решений».

КРЕПНЕТ УВЕРЕННОСТЬ В РОСТЕ ВЫРУЧКИ

По сравнению с 2016 годом уверенность руководителей в росте их выручки за год значительно укрепилась почти во всех крупных странах мира: в Индии (71%), в Бразилии, где уровень уверенности повысился более чем в два раза (57%), в Австралии (43%) и в Великобритании (41%). Эти страны занимают первые места в таблице. Уровень уверенности также возрос на 11 пунктов в Китае и составил 35%, на 6 пунктов в США до 39% и на 3 пункта в Германии до 31%. В Швейцарии уровень уверенности вырос более чем в два раза (до 34%).

В противовес указанной тенденции в Испании, Мексике и Японии уровень уверенности снизился. Особенно сильно это проявилось в Японии, где уровень уверенности снизился с 28% в 2016 году до 14% на данный момент.

В списке факторов роста в следующем году 79% первыми указывают органический рост, 41% бизнес-лидеров планируют осуществлять деятельность в области новых слияний и поглощений в 2017 году, 23% всех руководителей намерены укреплять инновационные способности для извлечения максимальной пользы из новых возможностей.

В КАКИХ ОБЛАСТЯХ, ПО МНЕНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ, ОЖИДАЕТСЯ РОСТ?

Первый международный опрос руководителей крупнейших компаний в 1998 году показал, что развивающиеся страны, в том числе Китай и Индия, предоставляют лучшие возможности для успешного ведения бизнеса. При этом изменчивость рынков, усугубляющаяся нестабильностью обменного курса, требует от руководителей рассматривать больший диапазон стран. Из опроса этого года следует, что важность таких стран, как США, Германия и Великобритания, повысилась на фоне снижения энтузиазма по поводу инвестирования в Бразилию, Индию, Россию и Аргентину по сравнению с ситуацией трехлетней давности.

Среди пяти ведущих стран, признанных приоритетными, с точки зрения перспектив роста, были названы США (1), Китай (2), Германия (3), Великобритания (4) и Япония (5). При этом Великобритания стала более популярной: в качестве перспективной страны для роста ее называли больше руководителей

крупнейших компаний из США (+4%), Китая (+11%), Германии (+8%) и Швейцарии (+25%), чем это было раньше.

Шанхай, Нью-Йорк, Лондон и Пекин также были названы в числе четырех ведущих городов, являющихся самыми важными, с точки зрения общего роста организации на протяжении года.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

По мнению 58% руководителей крупнейших компаний мира, стало труднее находить баланс между глобализацией и растущими тенденциями протекционизма. Перечисленные вопросы, вызывающие беспокойство бизнес-лидеров, отличаются от настроений, отраженных в первом опросе руководителей крупнейших компаний, проведенном PwC в 1998 году, где они заявляли о том, что «как правило, международное сотрудничество предоставляет столько свободы для торговли, сколько необходимо».

В течение последних 20 лет руководители крупнейших компаний были в достаточной мере уверены в роли глобализации в обеспечении свободного движения капитала, товаров и людей. При этом участники опроса этого года скептически относятся к утверждениям о том, что благодаря глобализации можно минимизировать последствия изменения климата или устранить разрыв между бедными и богатыми. Данная позиция совпадает с мнением общественности относительно, которое было отражено в отдельном опросе потребителей, организованном PwC, в котором приняли участие более 5 000 человек из 22 стран.

Лишь 38% представителей общественности считают, что глобализация оказывает существенное положительное влияние на процесс облегчения движения капитала, людей, товаров и информации,

в то время как такого мнения придерживаются 60% руководителей крупнейших компаний. По мнению 64% представителей общественности, глобализация способствовала созданию полноценных и значимых рабочих мест, эту же мысль поддержали 76% опрошенных руководителей. Помимо этого, представители общественности меньше, чем бизнес-лидеры, верят в то, что глобализация позволила создать в значительной степени квалифицированную и образованную рабочую силу (29% представителей общественности по сравнению с 37% опрошенных руководителей).

БОБ МОРИЦ
Президент
международной сети
фирм PwC:

«Недовольство общественности может привести к подрыву доверия, необходимого для достижения устойчивых результатов в долгосрочной перспективе. При этом главная сложность заключается не только в том, как именно руководители должны управлять своими компаниями, а в том, как выстроить более глубокие двусторонние отношения с заинтересованными лицами, клиентами, сотрудниками и обществом. Понимание главных причин потенциального недовольства или негативного восприятия является важным первым шагом на пути к информационному взаимодействию с людьми по вопросам пользы бизнеса для общества. Если мы не сможем добиться инклюзивного роста по всему миру, на карту будет поставлено слишком многое».

ТЕХНОЛОГИИ И ДОВЕРИЕ

Бизнес-лидеры заявляют о том, что сейчас технологии неотделимы от бизнес-репутации, процесса подбора квалифицированного персонала, конкуренции и роста. Почти четверть из них считает, что технологии полностью изменят характер конкуренции в своей отрасли в течение следующих пяти лет (23%).

В современном мире, где цифровые технологии начинают играть все более важную роль, наметилась новая динамика отношений между бизнесом и клиентами, которая создала огромные преимущества для обеих сторон. При этом 69% руководителей крупнейших компаний считают, что в сложившихся условиях труднее добиваться и сохранять доверие общества. По мнению 87% респондентов, риски, связанные с использованием социальных сетей, могут отрицательно повлиять на уровень доверия к их отрасли. 91% опрошенных руководителей также убеждены в том, что вопросы этики могут влиять на доверие людей к своим организациям в течение ближайших пяти лет.

Двадцать лет назад руководители крупнейших компаний почти не обращали внимания на такой аспект, как доверие. Пятнадцать лет назад только 12% руководителей считали, что доверие общества к компаниям существенно снизилось. В этом году 58% респондентов обеспокоены тем, что отсутствие доверия к бизнесу может помешать росту компании. Этот показатель увеличился по сравнению с 2013 годом, когда такую озабоченность высказывали только 37%.

После того, как несколько крупных компаний столкнулись с серьезными проблемами, связанными с использованием высоких технологий и безопасностью, неудивительно, что

руководители крупнейших компаний назвали в числе трех наиболее значимых угроз для сохранения доверия заинтересованных лиц такие риски, как кибербезопасность, нарушение безопасности данных и неполадки в работе IT-систем.

«По мнению руководителей компаний, в эпоху цифровых технологий будет все сложнее сохранять имеющийся уровень доверия. Тем не менее, конкурентные преимущества перейдут к тем, кто обладает самыми широкими возможностями для того, чтобы заставить технологии служить собственным интересам, и способностями взаимодействовать со своими заинтересованными лицами, постоянно поддерживая с ними отношения, основанные на доверии».

НАЛИЧИЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ И РАБОЧИХ МЕСТ

Показатель обеспокоенности относительно наличия квалифицированных специалистов вырос более чем в два раза за последние 20 лет (с 31% респондентов, высказывавших такую обеспокоенность в 1998 году, до 77% в 2017 году), при этом человеческий капитал входит в список трех приоритетных направлений для бизнеса, где социокультурное многообразие, предоставление равных возможностей и обеспечение мобильности персонала были включены респондентами в список стратегий, направленных на удовлетворение будущих потребностей в квалифицированных сотрудниках. Вопрос, связанный с наличием специалистов необходимой квалификации,



вызывает обеспокоенность более чем у трех четвертей (77%) бизнес-лидеров. Наибольшая озабоченность была отмечена в странах Африки (80%) и Азиатско-Тихоокеанского региона (82%).

Более половины руководителей крупнейших компаний (52% по сравнению с 48% в 2016 году) ожидают повышения общей численности сотрудников в следующем году. О наиболее амбициозных планах найма персонала сообщили респонденты в Великобритании (63%), Китае (60%), Индии (67%) и Канаде (64%). С отраслевой точки зрения руководители компаний в сфере управления активами (64%), здравоохранения (64%) и технологий (59%) заявили о наиболее впечатляющих планах найма персонала, а наличие наименее смелых планов

в этой сфере признали руководители компаний, работающих в правительственном и государственном секторах (32%).

В то время, как только 16% респондентов планируют сократить общую численность персонала, руководители компаний отмечают, что 80% рабочих мест будут сокращены в результате внедрения технологий или автоматизации процессов. Бизнес-лидеры в Канаде (100%), США (95%), Германии (93%), Австралии (92%) и Бразилии (91%) отмечают, что самое большое влияние на них оказывают именно технологии.

Более половины бизнес-лидеров (52%), которые приняли участие в опросе, уже анализируют преимущества, связанные с одновременным использованием труда человека и машины,

а 39% респондентов изучают влияние искусственного интеллекта на будущую потребность в квалифицированном персонале.

Принимая во внимание то, что 70% респондентов выразили обеспокоенность относительно темпов технического прогресса, не вызывает удивления тот факт, что среди наиболее ценных навыков, которые, по мнению руководителей компаний, труднее всего найти при подборе персонала, были названы творческие и инновационные навыки, лидерские качества и наличие эмоционального интеллекта. С трудностями при поиске кандидатов с навыками использования цифровых технологий и навыками STEM (наука, технология, инженерия и математика) сталкиваются больше половины бизнес-лидеров.

БОБ МОРИЦ
Президент
международной сети
фирм PwC:

«Руководители крупнейших компаний обеспокоены тем, что нехватка квалифицированных специалистов может негативно сказаться на потенциале роста их компаний, готовности к активной бизнес-деятельности и устойчивом развитии. Наиболее ценными для бизнес-лидеров являются навыки межличностного общения. Машины нельзя обучить навыкам инновационной деятельности и человеческого общения. Таким образом, для того, чтобы продвигать необходимые изменения, руководителям компаний необходимо тщательно продумывать свои действия. Решающим фактором в этом процессе стоит признать достижение баланса между внедрением технологий и привлечением специалистов, обладающих квалификацией, которой никогда не будет у машин. Управление ожиданиями заинтересованных сторон позволит достичь необходимого уровня доверия, что будет способствовать не только выживанию, но и процветанию компаний. Наиболее важный аспект этого процесса заключается в подходе к человеку как приоритетному элементу системы в мире, становящемся все более виртуальным. Именно такая позиция и станет залогом будущего успеха».

Результаты опроса по странам/регионам, где руководители выразили абсолютную уверенность в перспективах роста в следующий год

АБСОЛЮТНАЯ УВЕРЕННОСТЬ В КРАТКОСРОЧНОМ РОСТЕ ДОХОДОВ				
Страны	2017 г.	2016 г., %	2015 г., %	2014 г., %
Индия	71	64	62	49
Бразилия	57	24	30	42
Румыния	52	50	44	39
Испания	50	54	35	23
Австралия	43	35	43	34
Великобритания	41	33	39	27
Аргентина	40	42	17	10
США	39	33	46	36
Дания	39	30	33	44
Мексика	38	46	50	51
В мире	38	35	39	39
Канада	38	31	36	27
Италия	38	20	20	27
Скандинавские страны	37	31	26	н/д
Китай	35	24	36	48
Швейцария	34	16	24	42
Южная Африка	33	37	39	25
АСЕАН**	32	38	47	45
Германия	31	28	35	33
Россия	31	26	16	53
Африка*	28	42	н/д	н/д
Гонконг	27	н/д	н/д	н/д
Япония	14	28	27	27
Венесуэла	13	н/д	н/д	н/д

* Африка за исключением Южной Африки.
** Страны АСЕАН, в которых проводились интервью: Камбоджа, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд и Вьетнам.

КАК ПРОВОДИЛСЯ ОПРОС?

Опрос проводился в сентябре–декабре 2016 года. В нем приняли участие 1 379 руководителей крупнейших компаний из 79 стран, которые проходили исследование онлайн, по почте, а также посредством личных и телефонных интервью. 57% из них работали в частных, а 43% – в публичных компаниях. 36% из них представляли компании, доходы

которых превышают 1 млрд. долларов США в год, 38% – компании с доходом в 101–999 млрд. долларов США в год и 21% – компании с доходом менее 100 млн. долларов США в год.

Уверенность в росте: наивысший уровень уверенности в росте компаний в следующий год был зарегистрирован в 2007 году, когда 52% руководителей компаний выразили твердую уверенность в росте в следующие 12 месяцев.

Наиболее низкий уровень был отмечен в 2009 году (21%). За прошедшие три года наиболее высокий уровень уверенности был зафиксирован в 2011 году, когда, как и в этом году, 51% руководителей компаний были твердо уверены в росте. В 2014 году был

отмечен самый высокий (44%) за все время уровень уверенности руководителей в том, что глобальный экономический рост возобновляется.

Опрос общественного мнения проводился в декабре в 22 странах: США, Канаде, Вели-

кобритании, Франции, Германии, Нидерландах, Китае и Гонконге, Италии, Испании, России, Австралии, Японии, Индии, Бразилии, Южной Кореи, Мексике, Швеции, Швейцарии, Южной Африке, Сингапуре и Объединенных Арабских Эмиратах. **(см. Таблицы)** KS

Результаты опроса по отраслям, в которых руководители планируют увеличение численности персонала своих компаний

ПРОЦЕНТ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ, ПЛАНИРУЮЩИХ УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА				
	2017 г.	2016 г., %	2015 г., %	2014 г., %
Управление активами и частным капиталом	64	65	61	58
Здравоохранение	64	56	59	53
Технологии	59	67	55	63
Бизнес-услуги	57	51	56	62
Гостиничный бизнес и туристические услуги	55	53	45	51
Горнодобывающая отрасль	55	45	52	25
Промышленное производство	54	47	53	46
Розничная торговля	53	51	46	51
Сектор транспорта и логистики	53	51	49	40
Коммуникационная деятельность	51	48	40	52
Электроэнергетический сектор	51	42	36	36
Инженерно-строительная отрасль	50	42	51	51
Индустрия развлечений и СМИ	48	39	46	53
Фармацевтическая и медико-биологическая отрасль	46	64	58	44
Банковский сектор и рынки капитала	45	43	53	52
Автомобилестроение	43	48	49	45
Страхование	41	49	50	59
Металлургическая промышленность	41	32	41	22
Энергетика (включая нефтегазовую отрасль)	41	–	–	–
Химическая отрасль	40	46	50	49
Потребительские товары	40	41	40	46
Лесная, целлюлозно-бумажная и упаковочная отрасль	35	36	27	45
Государственный сектор	32	н/д	н/д	н/д



Мероприятие проводилось с целью ознакомления британских компаний с экономикой, нефтедобывающей нефтесервисной отраслями Казахстана и возможностями Проекта будущего расширения ТШО. Также на повестке дня стоял вопрос о создании совместных предприятий в Казахстане. Казахстанскую сторону представляли представители ТШО, KAZSERVICE и ряда нефтесервисных компаний.

Семинар проводился в рамках сотрудничества EIC и KAZSERVICE, благодаря которому британские и казахстанские компании могут рассмотреть возможность обмена опытом, создания совместных предприятий, нахождения партнеров, также получения информации по интересующим проектам, в частности ПБР.

EIC является крупной ассоциацией, которая включает в себя более 600 компаний, работающих в отраслях машиностроения, инженеринговых услуг, бурения и др.

Нил Голдинг, Глава отдела нефтегаза и развития бизнеса EIC, ознакомил участников с масшта-



бами деятельности ассоциации, глобальной сетью офисов, расположенных в Великобритании, Дубай, Куала-Лумпур, Северной и Южной Америке, а также с мероприятиями и оказываемыми информационными услугами.

Также представителями EIC была проведена презентация

перспектив дальнейшего сотрудничества с Казахстаном.

Даниэль Жолдыбаев, Директор по развитию внутреннего рынка развития ТШО, ознакомил присутствующих с деятельностью компании, а также возможностями, которые предоставляет Проект будущего расширения. **KS**



СОВМЕСТНЫЙ СЕМИНАР KAZSERVICE, EIC И ТШО

6 декабря 2016 года в г. Лондон Energy Industries Council (EIC), являющийся аналогом Союза нефтесервисных компаний Казахстана в Великобритании, провел семинар с участием 57 нефтесервисных и производственных компаний Великобритании

1 МЛН. Т НАКОПЛЕННОГО ЭКСПОРТА КАШАГАНСКОЙ НЕФТИ



Добыча первого миллиона тонн нефти является результатом проводимых работ по пуско-наладке и запуску оборудования на месторождении Кашаган. Республика Казахстан продолжит оказывать содействие Оператору для достижения устойчивого уровня до-

бычи в объеме 370 тыс. баррелей в сутки в течение 2017 года.

Как ранее сообщалось, 28 сентября 2016 года была возобновлена добыча углеводородов на месторождении, вслед за которой 14 октября 2016 года была произведена отправка первой партии

8 января 2017 года оператор Северо-Каспийского проекта – Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В. сообщил о том, что накопленный объем экспорта товарной нефти с месторождения Кашаган с начала добычи достиг объема 1 млн. т

сырой нефти на экспорт. Продолжается работа по пуско-наладке объектов в целях поступательного наращивания объемов добычи в течение 2017 года. Планируется, что в этом году на Кашаганском месторождении будет добыто более 8 млн. т товарной нефти. **KS**

ПРОГНОЗНЫЙ РОСТ

По данным The Wall Street Journal, который ссылается на экспертов отрасли, компании, занятые в области нефтеразведки и нефтедобычи, планируют увеличение капиталовложений в 2017 году после двух лет резкого спада инвестиций

По прогнозам компании Wood Mackenzie, в текущем году 60 лидирующих компаний отрасли увеличат объемы своих инвестиций на 3% по сравнению с 2016 годом, достигнув уровня 450 млрд. долларов США. Несмотря на этот рост, уровень инвестиций все еще на 40% ниже показателя 2014 года.

Число одобренных проектов в секторе upstream, по мнению

экспертов, вырастет с 9 (2016 г.) до 20 (2017 г.) В среднем, в период с 2010 по 2014 годы, компании одобряли по 40 таких проектов в год.

«Нефтедобывающая сфера прошла стадию выживания, приспособившись к низким ценам, и теперь задумывается о возобновлении роста», – поделился своим мнением Малкольм Диксон, аналитик Wood Mackenzie. **KS**

Другие эксперты дают схожие прогнозы. Так, опрос, проведенный Barclays среди 100 компаний нефтедобывающего сектора, указывает на вероятность роста капиталовложений на 7% в 2017 году.

Среди новых проектов, которые могут быть одобрены в текущем году, является разработка глубоководного месторождения Libra у берегов Бразилии, оператором которого является французская компания Total; начало добычи на газовом месторождении Coral South в Мозамбике итальянской компанией Eni и на нефтяном месторождении Liza в прибрежных водах Гайаны американской компанией «ExxonMobil». **KS**

KDR 2017

Kazakh Drilling Roundtable

АСТАНА, СЕНТЯБРЬ 2017

Крупнейший региональный форум в Республике Казахстан по технологиям бурения, проводимый под патронажем генерального партнера и платинового спонсора мероприятия - АО НК «КазМунайГаз»



На этом мероприятии, которое пройдет в форме круглого стола, будут затронуты такие важные вопросы по бурению, как:

- Сложные резервуары
- Высоконапорные высокотемпературные скважины
- Бурение на низконапорных участках
- Поглощение бурового раствора
- Устойчивость стенок скважины
- Ограниченная внутренняя инфраструктура
- Отсутствие морских путей для поставки бурового оборудования в стране
- Суровый климат и необходимость в буровых установках для работы в холодных условиях
- Охрана труда и техника безопасности на буровых установках



Партнер мероприятия



“Буровые технологии будущего доступны уже сегодня”



ФОРУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПБР-ПУУД ТШО

30 января 2017 года в г. Атырау ТОО «Тенгизшевройл» провело форум строительных компаний «Проект будущего расширения – Проект управления устьевым давлением» (ПБР-ПУУД)

Участниками форума стало более 70 компаний, большая часть из которых являются отечественными, представители ТШО и государственных органов Республики Казахстан. В работе форума приняли участие Н.А.Ногаев, Аким Атырауской области; М.Д. Досмухамбетов, Первый вице-министр энергетики РК; А.П. Рау, Первый вице-министр по инвестициям и развитию РК; Б.Б. Нурымбетов, Вице-министр здравоохранения и социального развития РК.

На сегодняшний день, на проекте ПБР-ПУУД трудоустроены 10 583 человека, из которых 9 431 являются гражданами Казахстана, что составляет 90% всего персонала проекта.

По прогнозам ТШО, к сентябрю 2017 года количество рабочих мест на ПБР-ПУУД должно достичь 15 700 человек. Правительство Казахстана ожидает, что в рамках ПБР-ПУУД будет создано более 20 000 рабочих мест по всему Казахстану, а прогнозируемый объем казахстанского содержания в товарах, работах и услугах составит почти 12 млрд. долларов США. Показатель местного содержания в кадрах должно достичь порядка 18 000 человек. ТШО также берет на себя обязательства по обучению и подготовке казахстанских кадров.

На форуме был представлен общий обзор проекта ТШО и информация о ходе работ в рамках ПБР-ПУУД.



Майкл Крейли, Директор проекта, сообщил, что по жилым помещениям и услугам завершены ремонтно-восстановительные работы в существующем вахтовом поселке (ПТШО) (компании АТКС, ЮСС, Казком), введен в эксплуатацию вахтовый поселок «Новый Тенгиз» (КОКР), завершено строительство первой очереди жилых помещений поселка строителей (ККИП), выполнен монтаж металлоконструкций для поселка



«Оркен» (Искер), присужден контракт на организацию услуг питания на объекте (КОКР) и присужден контракт на транспортные услуги (КОКР и Умирзак).

Касательно участка управления строительством (база ПБР), завершена подготовка строительной площадки (МГК), завершено строительство медицинского пункта и гаража для машины скорой помощи (МГК), введены в эксплуатацию ж/д пути для подвоза инертных материалов (МТК/МГК), персонал размещен в офисных помещениях первой очереди строительного поселка (ГАТЕ). Продолжается строительство складских помещений и объектов таможенной инфраструктуры (ТСС) и строительство бетонных установок (НСС). Присужден объем работ по монтажу механического оборудования, электрооборудования и КИПиА (ГАТЕ).

Также на форуме обсуждалось создание единой цифровой биржи труда ezbek.kz. Портал действует с июля 2013 года и занимает сегодня первое место в Казахстане по посещаемости среди сайтов по тематике «Работа и вакансии», находясь в рейтинге «Топ-100» среди всех казахстанских сайтов.

Портал еще не является «единым онлайн-входом» для поиска и подбора работников, т.к. охватывает лишь часть предложенной рабочей силы. Сейчас портал представляет собой один из многих сайтов по трудоустройству, конкурирующий с другими Интернет-ресурсами. В скором будущем портал объединит все сведения о вакансиях и соискателях в интернете. Это также даст полную картину о рынке труда. Изменения в Закон РК

«О занятости населения» уравниют подачу таких сведений в ЦЗН и на портал ezbek.kz. Это полностью исключит бумажную волокиту и облегчит задачу для работодателей.

В рамках ПБР-ПУУД данная платформа позволит компаниям-подрядчикам определять полную потребность в кадрах для выполнения работ на проекте и требования к кандидатам с учетом таких критериев, как специальность, опыт работы, уровень оплаты и др.

Форум стал хорошей платформой для возможного сотрудничества между казахстанскими и иностранными компаниями, которые предоставят местным компаниям больше возможностей участвовать в строительных работах ПБР-ПУУД в качестве подрядчиков.

Ключевым сообщением ТШО для всех участников форма было то, что компании должны соответствовать стандартам ТШО в области техники безопасности, качества и контроля затрат. ТШО призвал иностранные компании создавать партнерские отношения с казахстанскими компаниями по всем объемам работ.

В настоящее время оставшиеся крупные контракты на строительные работы выставлены на тендер с участием международных подрядчиков. ПБР-ПУУД обязуется максимально использовать возможности для привлечения казахстанских компаний. **KS**

НЕ БУДЕТ СП И КОНСОРЦИУМОВ – НЕ БУДЕТ ПРОЕКТА

Именно таким было главное послание К.Бозумбаева, Министра энергетики РК руководству ТОО «Тенгизшевройл» на совещании по развитию отечественного нефтесервиса, которое проводилось 13 февраля 2017 года

С докладом о текущей работе и проблемах, существующих в нефтесервисной индустрии, выступил Н.Жумагулов, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана. В своем докладе он подчеркнул, что развитие казахстанского содержания вновь приобрело актуальность, которое отражается в Послании Главы государства и поручениях Главы Правительства РК.

Союз затронул вопрос об определении статуса казахстанской компании, согласно которому любому зарубежному игроку достаточно открыть юридическое лицо в Казахстане и нанимать казахстанских граждан. В качестве примера Министру были приведены компании с иностранным учредительным капиталом, которые на протяжении долгих лет успешно работают и отчитываются о 100% казахстанском содержании, в то время как, полученная ими прибыль уходит за рубеж.

Союз рекомендовал акцентировать внимание на учредительный капитал компании (наличие казахстанского участия), а не на юридический статус, как это делается сейчас у некоторых недропользователей. Для крупных строительных и сервисных работ Норт Каспиан Оперейтинг Компани четко ставит условие о наличии в ТОО или СП/Консорциуме не менее 50% казахстанской доли. Многие зарубежные компании, следуя этим требованиям, создавали СП/Консорциумы, благодаря

чему появились такие крупные на сегодняшний день компании, как Искер, МехСтройСервис, КазСтройСервис и др.

Союз также поднял вопрос о необходимости установления обратной связи между операторами и поставщиками, в рамках которых бы разъяснялись причины недопуска и/или проигрыша в тендерах. Министр поручил операторам указывать причины всем казахстанским поставщикам, не прошедшим конкурсный отбор или проигравшие по результатам тендеров, поскольку казахстанским компаниям важно учиться на своих ошибках и лучше готовиться к последующим тендерам.

В рамках совещания, с докладом выступил А.Джакиев, Заместитель Генерального директора ТОО «Тенгизшевройл». Министр отметил пассивную работу со стороны ТШО относительно ранних тендеров, усомнившись в показателях казахстанского содержания на ПБР ТШО. Это объяснялось тем, что приглашение на участие в тендерах на крупные строительные пакеты получил всего один консорциум. *«Мы не дадим ТШО реализовать ПБР, если будут присуждены контракты только иностранным компаниям, а казахстанские компании будут субподрядчиками. 37 млрд. долларов США, которые зайдут в экономику и выйдут, нам не нужны. Акционерам нужно увеличить добычу, они хотят больше заработать, а стране нужны инвестиции.*

32%, которые вы декларируете, мы пока не видим. Это официальная позиция Правительства РК», – сказал Министр энергетики РК.

Вторым вопросом повестки дня было внедрение базы данных «Алаш». Министр указал на то, что действия операторов по внедрению данной базы данных не достаточно активны. Он поручил Союзу нефтесервисных компаний Казахстана взять этот вопрос под контроль совместно с Ассоциацией «KAZENERGY» и НПП.

Р.Мароли, Генеральный директор «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», доложил о реализации ранних тендеров и требованиях КПО по казахстанскому содержанию. Руководитель КПО также указал на то, что в настоящий момент его компания не может использовать базу «Алаш» ввиду малого количества зарегистрированных компаний. Более того, в сентябре 2016 года КПО провело техническое совещание с ТОО «Алгоритми» по дальнейшим мерам совершенствования базы «Алаш», но до сих пор ожидает предложения по реализации достигнутых договоренностей.

Поэтапную систему наращивания возможностей местных нефтесервисных компаний представил Б.Жардэн, Управляющий директор Норт Каспиан Оперейтинг Компани. Он сообщил, что в НКОК создан специальный комитет по взаимодействию с базой данных «Алаш» и в данный момент есть ряд не решенных вопросов.



До тех пор, пока база не будет полностью соответствовать всем требованиям, НКОК будет пользоваться своей базой.

М.Журебеков, Генеральный директор ТОО «PSA», выступил с предложением о внедрении электронных тендеров в закупочных процедурах НКОК и КПО. Другими словами, предложение заключалось в подаче поставщиками своих конкурсных предложений в режиме онлайн, что схоже с государственными закупками (с цифровой подписью). Министр поддержал предложение ТОО «PSA» и попросил взять этот вопрос на контроль.

Подводя итоги совещания, М.Досмухамбетов, Первый Вице-министр энергетики РК, доложил об исполнении протокольных поручений предыдущего совещания. Говоря о политике проведения

ранних тендеров в КПО, он указал, что не совсем понятны данные по объему, стоимости и срокам тех работ, которые приносятся по ранним тендерам. КПО было рекомендовано пересмотреть перечень выставляемых на предварительный тендер товаров и услуг на предмет их расширения.

Резюмируя итоги совещания, руководитель министерства напомнил, что 3 февраля 2017 года, на расширенном заседании Правительства Главой государства был поднят вопрос по развитию местного содержания. Президент поручил развивать импортозамещение и отечественное производство, попросив обратить внимание на разработку конкурсной документации на предмет использования казахстанской продукции.

Зачастую, при проектировании закладывается иностранное оборудование, и казахстанский производитель не проходит по техническим требованиям. Необходимо закладывать в проекты оборудование казахстанского производства при условии его соответствия международным стандартам. Министр дал понять, что отслеживание деятельности всех операторов ведется по всем каналам. Обращаясь к руководителям трех операторов, он подчеркнул, что они уже довольно долго работают в Казахстане и хорошо знают, как выполняются прямые письменные поручения Президента Казахстана. Министр попросил операторов по-новому посмотреть на политику развития казахстанского содержания и внести свой вклад в развитие экономики Казахстана. **KS**



THE ABSENCE OF JV AND CONSORTIUMS WILL BLOCK THE PROJECT

This is the main message of Kanat Bozumbayev, Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, addressed to the management of Tengizchevroil LLP, on February 13, 2017 during the meeting on the development of the local oil-service industry.

N.Zhumagulov, General Director of the Association of Oil-Service Companies of Kazakhstan reported about the current activities and problems, faced by the oil service industry. In his report, he emphasized the fact that the local content development has become a topical issue, which is reflected both in the President's Address and in the orders of the Head of the Government of the Republic of Kazakhstan.

The Association also mentioned the necessity to determine a status

of Kazakhstani Company, since any foreign company can establish a legal entity in Kazakhstan and hire the locals. The Minister heard about the examples of some companies with foreign capital, which successfully operated and reported their 100% indicators in local content for many years and at the same time, all the revenues were sent abroad. The Association recommended to consider the company's equity (as a proof of the Kazakhstani participation), but the legal status, as it is

now practiced by NCOC. For major construction and service works, NCOC imposes a strict condition: a LLP or JV/Consortium shall have at least 50% of Kazakhstani share. Many foreign companies, compliant with these requirements, created a JV/Consortium, which contributed to the progress of such current significant players as Isker, MehStroyService, KazStroyService etc.

The Association also raised the issue of the need to establish a feedback from the operators

to the vendors to explain the reasons of the failure of the local company to win the tender or to be invited to the tender. The Minister requested the operators to explain all Kazakhstani suppliers the reasons of inability to pass the competitive selection or the reasons of fail at bidding, since it is important for the local companies to learn from their mistakes being well prepared for the future tenders.

During the meeting, A. Dzhaikiyev, Deputy General Director of Tengizchevroil LLP, made a report. The Minister mentioned a lack of proactivity from the part of TCO concerning the early tenders. Mr.Bozumbayev also shown his doubts regarding the figures of Kazakhstani content in TCO's FGP, as the bidding invitation for major construction packages was submitted to one consortium only. *"We will not allow TCO to realize FGP, let me say this slowly and clearly, if the contracts are awarded only to the foreign companies and Kazakhstani companies will be the subcontractors. We do not want \$ 37bn to enter and leave the economy! The shareholders need to increase the production, they want more profits, but the country needs more investments. We have not yet seen 32% you reported. This is the official position of the Government of Kazakhstan," said the Minister of Energy of Kazakhstan.*

The second item in the agenda was the implementation of Alash database. The Minister pointed out that the actions of the operators to implement this database were not sufficient. Mr. Bozumbayev assigned the Association of Oil-Service Companies of Kazakhstan to control this issue in cooperation with KAZENERGY and the National Chamber of Entrepreneurs.

Renato Maroli, General Director of Karachaganak Petroleum Operating reported on implementation

of early tenders and KPO's local content requirements. Mr. Maroli also noted that KPO cannot use Alash database at the moment due to the small number of registered companies. Moreover, in September 2016, KPO held a technical meeting with Algorithmi LLP on further measures to improve Alash database. KPO is still awaiting a proposal on implementation of the arrangements.

Bruno Jardin, NCOC Managing Director, presented a stage-by-stage system for increasing the capacities of local oil service companies. He reported that NCOC has

While calling on the managers of three operators, the Minister highlighted that they all worked in Kazakhstan for long time to understand how to implement the direct orders of the President of Kazakhstan

established a special committee for cooperation on Alash database, which has a number of unresolved issues now. NCOC will be using their own database until Alash will become fully compliant with all the requirements.

In addition, M. Zhurebekov, General Director of PSA, LLP made a proposal to introduce the electronic tenders to NCOC and KPO procurement procedures. In particular, to ensure an online submission of bidding documents, similar to the state procurement (with a digital signature).

The Minister supported the proposal of PSA LLP and asked to take it under control.

Resuming the meeting results, M. Dosmukhambetov, First Vice-Minister of Energy of Kazakhstan, reported on completion of the official protocol instructions of the previous meeting. Speaking about the policy of KPO's early tenders, Mr. Dosmukhambetov pointed out that the information on the scope, costs and timing of works to be assigned through the early tenders do not seem quite clear. KPO is recommended to revise the list of goods and services, proposed for the preliminary tender with the purpose of their extension.

While resuming the meeting results, Mr.Bozumbayev reminded everyone that the President Nazarbayev highlighted the issue of local content development. The President instructed to develop the import substitution and domestic production, and he asked to pay attention to the preparation of bidding documentation for the usage of the Kazakhstani products. Often, the foreign equipment is drafted at the designing stage and the Kazakhstani manufacturers can not comply with these technical requirements; it is necessary to ensure that engineering documents stipulate the use of Kazakhstan-made equipment, subject to its compliance with the international standards. The Minister made it clear that the activities of all the operators are monitored through all the available channels.

While calling on the managers of three operators, the Minister highlighted that they all worked in Kazakhstan for long time to understand how to implement the direct orders of the President of Kazakhstan. The Minister asked the operators to revise the policy of local content development and to contribute to the development of the economy of Kazakhstan. **KS**

ДОСКА ПОЧЁТА

*В честь 25-летия независимости Республики Казахстан
Союз нефтесервисных компаний Казахстана награждает отраслевой
медалью «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін» наиболее
отличившихся сотрудников отечественных нефтесервисных компаний*



Рустем Медетов,
*Директор по развитию бизнеса
ТОО «Senimdi Kurylys»*

Развивая бизнес-направление одного из главных подрядчиков ТОО «Тенгизшевройл», Р. Медетов добился высоких результатов в своей работе. Сегодня «Senimdi Kurylys» объединяет тысячи рабочих, выполняя сложные и трудоемкие объемы по строительству.



Шынгали Рабаев,
Генеральный директор ТОО «АксайСпецМонтаж»

Более 17 лет назад Ш. Рабаев основал компанию, ставшей впоследствии одной из ведущих нефтесервисных компаний в Казахстане. Его опыт и профессионализм позволяет компании «АксайСпецМонтаж» выполнять работы высокой сложности, оперативно решать возникающие производственные вопросы, своевременно сдавая в эксплуатацию объекты, соответствующие требованиям заказчика и отвечающие международным стандартам по безопасности и качеству.



Тлес Нуржекешов,
*Координатор по грузоподъемным работам
ТОО «Caspian Development Company Services»*

Т. Нуржекешов имеет 40-летний стаж работы в нефтегазовой отрасли Казахстана в качестве машиниста автокрана. Занимает ключевую позицию в компании «Caspian Development Company Services». Его по праву можно назвать героем, поскольку он является ликвидатором аварии на Чернобыльской АЭС.



Акбар Тукаев,
*Заместитель Генерального директора
АО «Казахский институт нефти и газа»*

Акбар Тукаев является признанным экспертом в области нефти и газа. Вкупе с сильной аналитикой об отечественной и международной нефтегазовых отраслях, А. Тукаев также уделяет особое внимание актуальным вопросам нефтесервисной отрасли Казахстана. Он внес неоценимый вклад в развитие как Казахского института нефти и газа, так и нефтегазовой отрасли, в целом.

Коллектив ТОО «Инжиниринговая компания «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС»:
Марина Ким, Начальник технологического отдела
Александр Стадников, Главный инженер проекта
Рустем Жанзаков, Управляющий проектом
Айдос Демесін, Начальник планово-экономического отдела

Отмечая высокий уровень эффективности работы компании, Союз награждает лучших сотрудников одной из ведущих инжиниринговых компаний Казахстана. KS





НАДЕЖНЫЙ ОПЛОТ СОТРУДНИЧЕСТВА

Российская Федерация является одним из главных стратегических партнеров Республики Казахстан.

Традиционно, Россия также является нашим крупнейшим торговым партнером.

В этом году наши страны отметят 25-летний юбилей установления дипломатических отношений.

О достижениях в сотрудничестве в нефтегазовой отрасли нам расскажет Чрезвычайный и Полномочный посол Российской Федерации в Республике Казахстан – Михаил БОЧАРНИКОВ.

Михаил Николаевич, как Вы оцениваете уровень вовлеченности российских компаний в различные нефтегазовые проекты Казахстана?

Начну с того, что осенью 2017 года мы будем отмечать 25-летие установления дипломатических отношений между Российской Федерацией и Республикой Казахстан. За этот период была сформирована прочная нормативно-правовая база, охватывающая практически все области сотрудничества между нашими странами.

Российская Федерация сохраняет первое место среди стран, являющихся основными торговыми партнерами Республики Казахстан. Объем российских инвестиций, вложенных в экономику Казахстана, начиная с 1991 года, составляет более 9 млрд. долларов США. При этом особо активный и масштабный характер носит взаимодействие в отраслях топливно-энергетического комплекса.

Углублению российско-казахстанского сотрудничества, приданию ему долгосрочного и устойчивого характера способствует, прежде всего, реализация российско-казахстанских проектов в энергетическом секторе Казахстана. В частности, российская нефтяная компания ПАО «Лукойл» работает с казахстанскими партнерами по освоению нефтегазовых ресурсов Казахстана через участие в совместных проектах с АО «Тургай Петролеум», Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В., ТОО «Тенгизшевройл», ООО «Каспийская нефтегазовая компания» и другими компаниями. Активно продвигается совместный проект по доставке казахстанской нефти через Новороссийск в Европу по системе Каспийского трубопроводного консорциума.

В этом же ряду – совместная деятельность ПАО «Газпром» и АО «НК «КазМунайГаз» в области поставок сырого газа на переработку на Оренбургский газоперерабатывающий завод.

Взаимовыгодное сотрудничество осуществляется компанией «Газпромнефть» в области поставок и реализации в Казахстане через сеть собственных АЗС нефтепродуктов экологического стандарта «Евро-5», произведенных на Омском НПЗ.

Зачастую компаниям из СНГ сложно конкурировать с более опытными и крупными зарубежными компаниями. Какие меры защиты местного содержания в нефтегазовом рынке предусмотрены в России?

Нефтегазовая отрасль России на современном этапе является одним из главных источников дохода государства, а также крупнейшим потребителем инновационных продуктов и технических решений. Однако её развитие определяется состоянием в других важных отраслях народного

хозяйства, поскольку продукция, выпускаемая нефтедобывающими предприятиями, является основой для их функционирования. От этого зависит как выпуск конечных изделий, так и социально-экономические аспекты самого производства.

Одной из важных тенденций современного развития является сокращение зависимости экономики от импорта без потери качества продукции.

Государственная поддержка в этом направлении является важной составляющей производства конкурентоспособной продукции. В качестве её основного инструмента в России выступает программа по импортозамещению, которая стартовала в 2014 году. Она предполагает частичное или даже полное замещение импортных товаров их отечественными аналогами. Роль Программы наиболее эффективно проявляется в стратегически важных и наукоемких отраслях, в том числе, в нефтегазовом секторе, где зависимость от импортной продукции и технологий особо чувствительна.

Относительно российского законодательного опыта в регулировании данной отрасли можно отметить, что, в основном, применяются меры антимонопольной политики, т.е. экономические методы. Это соответствует решению таких задач, как улучшение инвестиционного климата в отрасли и повышение её эффективности.

Как известно, в 2016 году была утверждена Концепция Евразийского экономического союза о формировании общих рынков нефти и нефтепродуктов, реализация которой позволит обеспечить свободное движение углеводородов в рамках общего рынка ЕАЭС и их свободную поставку (приобретение) по рыночным ценам.

Каким является уровень интереса российских компаний к созданию совместных предприятий и консорциумов для участия в крупных нефтегазовых проектах Казахстана? Есть ли опыт создания таких СП в других отраслях?

Укреплению двусторонних отношений в сфере ТЭК способствовали взаимовыгодные решения по совместной реализации крупных нефтегазовых проектов в Казахстане.

В этом контексте рассматриваем вышеупомянутое сотрудничество крупнейших нефтегазовых компаний России, таких как «Лукойл», «Газпром», «Роснефть», «Транснефть», «Газпромнефть» и др. в развитии углеводородного потенциала Казахстана.

В частности, с их участием разрабатываются месторождения «Кумколь», «Карачаганак», «Тенгиз» и «Королевское». На шельфе Каспийского моря реализуются проекты по освоению нефтегазоперспективных структур – «Хвалынское» и «Центральное».

Разветвленные российско-казахстанские экономические связи обеспечиваются благодаря весомому присутствию российских предприятий и в других отраслях экономики Казахстана. В настоящее время зарегистрировано более 6 000 предприятий с участием российского капитала. Суммарно двусторонние инвестиционные проекты в различных отраслях экономики Казахстана оцениваются казахстанской стороной суммой порядка 20 млрд. долларов США.

Наиболее зримые результаты достигнуты на совместном производстве по сборке автомобилей марки «Лада» в г. Усть-Каменогорске, Восточно-Казахстанская область. Высокая степень перспективности сохраняется при реализации производства грузовой линейки автомобилей марки «Урал» на базе Семипалатинского машиностроительного завода. Не менее востребован проект по производству трубной продукции российской компанией «Трубная металлургическая компания» для газовой промышленности страны.

Придаению дополнительной динамики экономическим связям способствовала активизация на рынке Казахстана российских предприятий ОАО «Уральский турбинный завод», ОАО «Экибастузская ГРЭС-2», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» и др.

Успешно продвигается работа по созданию Объединенной транспортно-логистической компании по транспортировке грузов по маршруту «Европа-Западный Китай».

Текущее состояние торгово-экономических связей России и Казахстана свидетельствует о большом потенциале их дальнейшего укрепления. В этом плане способность динамично развивать совместные проекты, продемонстрированная Россией и Казахстаном, стала подтверждением выгодного экономического взаимодействия, зримо обозначив подлинную притягательность Евразийской интеграции в качестве фактора стабильности и устойчивого социально-экономического развития в условиях волатильности на мировых рынках.

Какие меры предпринимаются Посольством Российской Федерации для усиления сотрудничества казахстано-российских компаний в нефтесервисной отрасли?

➤ Свою ключевую задачу Посольство видит в обеспечении максимальной эффективности российско-казахстанских отношений на экономическом направлении и наполнении их конкретным содержанием.

На приоритетной основе оказывается всемерная поддержка российским торгово-экономическим

Текущее состояние торгово-экономических связей России и Казахстана свидетельствует о большом потенциале их дальнейшего укрепления

миссиям и отраслевым делегациям, прибывающим в Казахстан для налаживания деловых контактов.

Особое значение придается дальнейшему укреплению прямых связей между предприятиями российских и казахстанских регионов, в том числе, с использованием сложившихся форм межрегионального взаимодействия. Существенным вкладом в закрепление этого формата работы стало проведение XIII Форума межрегионального сотрудничества с участием Президентов В.В.Путина и Н.А.Назарбаева, который проводился 4 октября 2016 года в г. Астана.

Многие проекты могли бы быть реализованы совместно с АО «Российский экспортный центр», специализирующимся на оказании финансовых и нефинансовых мер поддержки.

Среди последних примеров развития российско-казахстанских связей в нефтегазовой сфере можно привести взаимодействие с АО «НК «КазМунайГаз» по использованию наработки российского научного центра ООО «НИИ-газэкономика» (головной научный институт ПАО «Газпром»), обладающего большими возможностями по выполнению предварительных инвестиционных исследований, для удовлетворения возрастающих потребностей перерабатывающего комплекса Казахстана за счет модернизации оборудования и обеспечения промышленной безопасности одного из старейших газоперерабатывающих заводов ТОО «Казахский газоперерабатывающий завод».

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

➤ Хотелось бы выразить благодарность коллективу журнала «KAZSERVICE» и Союзу нефтесервисных компаний Казахстана за стремление к всестороннему освещению текущей ситуации в важной для экономик наших стран нефтегазовой отрасли.

Надеюсь, что Ваша работа станет хорошим подспорьем для дальнейшего развития интеграционных процессов в рамках ЕАЭС.

Позвольте пожелать Вам дальнейших успехов и профессиональных побед на благо экономики Казахстана и укрепления двустороннего российско-казахстанского сотрудничества. KS



АТЛАС КОПКО АРЕНДА
ПОСТОЯННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ВАШЕГО БИЗНЕСА

Мы разрабатываем и сдаем в аренду высококачественные компрессора, генераторы азота, бустера и т.д. Видение и главный приоритет нашего бренда это быть и оставаться первым, о ком думают и кого выбирают для арендных решений и 24/7 сервисного обслуживания. Чтоб найти ближайший контакт посетите нас на www.atlascopcorental.com





THE RELIABLE STRONGHOLD OF THE PARTNERSHIP

The Russian Federation is one of the main strategic partners of the Republic of Kazakhstan. Traditionally, Russia is also our biggest trade partner. This year our countries will celebrate the 25th anniversary of the establishment of diplomatic relations. The Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Russian Federation in the Republic of Kazakhstan Mr. Mikhail BOCHARNIKOV tells us about achievements in the cooperation in the oil and gas industry.

Mr. Bocharnikov, how do you assess the level of the participation of the Russian companies in various oil and gas projects realized in Kazakhstan?

Let me note that in autumn of 2017 we will celebrate the 25th anniversary of the establishment of diplomatic relations between the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan. The solid regulatory and legal framework that covers almost all areas of cooperation between our countries was formed within this period.

The Russian Federation retains first place among the main trade partners of the Republic of Kazakhstan at country level. Since 1991, 9 bn USD worth of Russian capital has been invested into the economy of Kazakhstan. Cooperation in the fuel and energy sector is especially active and large-scale.

The realization of Russian-Kazakh projects in the energy sector of Kazakhstan contributes to the strengthening of our general, long-term and stable interaction. In particular, Lukoil, the Russian oil company, jointly takes part in projects with Turgai Petroleum JSC, Karachaganak Petroleum Operating B. V. Tengizchevroil LLP, Caspian Oil Company LLC and other companies. The joint project for the transportation of oil from Kazakhstan to Europe via Novorossiysk using the Caspian Pipeline Consortium is actively promoted. In addition, it is worth mentioning the joint project between Gazprom and KazMunayGas for supplying sour gas to the Orenburg Gas Processing Plant. Gazpromneft contributes to mutually beneficial cooperation by supply and sale of oil products with the Euro-5 ecological standard from the Omsk refinery, using its own network of petrol stations in Kazakhstan.

It is not always easy for CIS companies to compete with more experienced large foreign companies. What measures of protection of local content issues are envisaged in the oil and gas market of Russia?

Currently the oil and gas industry of Russia is one of the main sources of state income and is the largest consumer of innovative products and technical solutions. However, its progress is also determined by the state of other important industries, since the products of oil-producing enterprises serve as the basis for these industries' operations. It stipulates both the final product, and the social-economic aspects of the production.

The reduction of the economy's dependence on imported goods while keeping the quality of the products at the same level is one of the important trends of current development.

State support in this matter is an essential condition for producing high-quality goods. The Import Substitution Program, which was launched in 2014, is the main instrument of such support in Russia, and it aims at partial or even complete substitution of imported goods by their domestic analogues. The role of the Program is effectively presented in the strategically important and science-consuming industries, including the oil and gas sector, where dependence on imported products and technologies is especially sensitive.

As for the Russian legislative experience in regulating the industry, I would comment that mainly the measures of antitrust policy, i.e. economic methods are applied. In essence, such measures are aimed at improving the investment climate and the efficiency of the industry.

As you know, the Eurasian Economic Union's Concept of common markets of oil and petroleum products was approved in 2016. The implementation of this document will ensure the free transportation of hydrocarbons within the common EEU market and their supply at market prices.

What is the level of the interest of the Russian companies to create joint ventures and consortiums to participate in major oil and gas projects of Kazakhstan? Is there any experience of establishing such JV in other branches?

The mutually beneficial joint agreements to realize the large oil and gas projects of Kazakhstan led to the strengthening of the bilateral relations in the fuel and energy sectors.

It is in this context that we regard the above-mentioned cooperation of the major oil companies of Russia, such as Lukoil, Gazprom, Rosneft, Transneft, Gazpromneft and others, in the development of the hydrocarbon potential of Kazakhstan.

In particular, they take part in the development of the Kumkol, Karachaganak, Tengiz and Korolyovskoe fields. The development of the Hvalynskoye and Centralnoye oilfields is realized on the shelf of the Caspian Sea.

The extensive bilateral economic ties are also supported by a significant presence of Russian companies in other sectors of Kazakhstan's economy. At present being there more than 6,000 companies with Russian equity are registered in Kazakhstan. In the Aggregate, bilateral projects realized in various branches of Kazakhstan's economy come up to 20 bn USD worth of investments.

The most tangible results have been achieved by the joint assembly production of Lada cars in Ust-Kamenogorsk, East Kazakhstan region. Highly promising is the production of Ural trucks based at the Machine-building Plant in Semey. The metal tubes production project realized by the Tubing Metallurgy Company for the gas industry of Kazakhstan is equally in demand.

The active role of Russian companies like the Ural Turbine Plant, Ekibastuz GRES-2, and Inter RAO EES on the market of Kazakhstan has also boosted the economic ties between our countries.

The establishment of the United Transportation and Logistics Company that will work on the "Europe – Western China" route is well on its way.

The current state of trade and economic relations of Kazakhstan and Russia shows great potential for their further strengthening. In this respect, the ability to dynamically develop joint projects, demonstrated by Russia and Kazakhstan, is proof of profitable economic

cooperation, that draws on the power of Eurasian integration as a factor of stable and sustainable social and economic development under the conditions of volatility of global markets.

What measures are taken by the Embassy of the Russian Federation to strengthen the cooperation of Kazakh-Russian companies in oil service industry?

Maximizing the efficiency of Russian-Kazakh relations in the economic area and filling them with concrete content is considered by the Embassy as our key task.

Priority is support of Russian economic and trade missions, as well as specific industrial delegations that visit Kazakhstan to establish business relations.

Further strengthening of the direct contacts between the enterprises of the Russian and Kazakh regions, including the use of existing forms of interregional cooperation, is of particular importance to us. A significant contribution to the consolidation of this format was made on November 4, 2016 in Astana at the 13th Forum of Interregional Cooperation, where Presidents Vladimir Putin and Nursultan Nazarbayev took part.

A good number of projects could be implemented jointly with the Russian Export Center JSC, which specializes in financial and non-financial support.

Among the latest examples of the development of Kazakh-Russian relations in the oil and gas field, I can mention the cooperation with KazMunayGas National Company is using the know-how of Russian Scientific Center NIIgazeconomika (main scientific Institute of Gazprom), which has ample capacity for conducting pre-investment studies, to meet the growing needs of the processing industry of Kazakhstan by means of upgrading equipment and industrial safety of one of the oldest gas plants Kazakh Gas Refinery LLP.

What would you like to wish the readers of the KAZSERVICE Magazine and the members of the Association of oil service companies of Kazakhstan?

It is a pleasure to express my gratitude to the staff of the "KAZSERVICE" Magazine and the Association of oil service companies of Kazakhstan for their commitment to comprehensive coverage of the current situation in the oil and gas industry, which is so important for the economies of our countries.

I hope that your work will promote further development of the integration process within the Eurasian Economic Union.

I wish you further success and professional achievements for the benefit of the Kazakhstan economy and bilateral Kazakh-Russian cooperation. **KS**



 **Общероссийская
Ассоциация
Нефтегазосервисных
Компаний**

В ЕДИНСТВЕ – СИЛА!

Казахстан и Россия – это страны близкие по менталитету, экономической направленности и отраслевым вопросам. С целью изучения того, как аналогичные проблемы в отрасли решаются российскими нефтесервисными компаниями, мы обратились в Ассоциацию нефтегазосервисных компаний. Сотрудничество наших организаций продолжается на протяжении нескольких лет, и мы всегда видим друг в друге надежных партнеров. На вопросы KAZSERVICE отвечает Президент Ассоциации Нефтегазосервисных Компаний – Владимир БОРИСОВ.

Владимир Александрович, как Вы оцениваете нынешнее положение нефтегазосервисного рынка России? Каковы перспективы его развития?

➤ Ситуация в нефтесервисе подобна той, что сложилась в российской экономике в целом. Фактически в стране не происходит промышленного роста. Уменьшилась стоимость заказов со стороны нефтяных компаний. Другими словами, работы стало больше, а оплата осталась на уровне докризисного периода.

Кроме того, снижаются расценки на сервисные операции. Это происходит за счет усиления внутренней конкуренции. На отдельные простые виды работ подаются заявки сразу до 10-12 предприятий. Приходится признать, что сервисных компаний у нас сегодня больше, чем необходимо для удовлетворения потребностей вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК).

В отрасли, по-прежнему существует такое явление, как откаты. Хотя в последнее время ситуация в этом плане заметно улучшилась. Многие нефтегазовые компании переходят на систему электронных торгов, что позволяет нивелировать коррупционную составляющую.

Вместе с тем, надо признать, что даже в условиях кризиса нефтяные компании не отказываются от своих проектов и планов. Поэтому работа у сервисных предприятий есть. И если отрегулировать вышеупомянутые моменты на уровне как государства, так и ВИНК, то ситуация в отрасли значительно улучшится.

Что же касается конкурентоспособности нашего сервиса, то, по моему мнению, она находится на достойном уровне. У наших предприятий имеются неплохие технологические наработки, которые активно внедряются на практике. Поэтому я думаю, что в этом плане беспокоиться не надо.

Требования ВИНК постоянно возрастают, да и зарубежные сервисные компании задали достаточно высокую планку. И сегодня наш сервис вынужден либо ей соответствовать, либо уходить с рынка. А раз он на рынке остается, это означает, что он ничем не уступает иностранным корпорациям.

Вместе с тем, российские сервисные предприятия не могут в полной мере воспользоваться представившейся им возможностью и потеснить

зарубежных конкурентов. Мешают вышеперечисленные факторы, связанные с издержками государственного управления и политикой ВИНК.

Несмотря на падение цен на нефть объемы бурения в России возрастают. Как российские нефтегазосервисные компании преодолевают сложный период сокращения затрат недропользователей? Какие меры по поддержанию нефтегазосервисных компаний предпринимаются Вашей Ассоциацией?

➤ Наша организация является общественной. Она существует только на членские взносы, размер которых является минимальным в условиях кризиса. Поэтому у нас практически нет собственного штата и возможности вести масштабные исследования сервисного рынка, вырабатывая на их основе подробные рекомендации для Правительства.

Тем не менее, определенных успехов все же удалось достичь. Совместно с Торгово-промышленной палатой России и Союзом нефтегазопромышленников мы проводили круглые столы и совещания, к участию в которых привлекали представителей министерств и ВИНК. Мы показали, что российский нефтесервис существует, доказав, что для его развития надо создавать соответствующие условия.

И радует, что к нам начинают прислушиваться. Ряд таких компаний, как «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз» и «Газпром», по нашему настоянию сократили сроки оплаты за выполненные сервисные работы до 30 дней. Хотя, честно говоря, пока процесс отстаивания интересов отрасли движется с большим трудом.

Если бы Правительство проявило заинтересованность в создании мощного отраслевого аналитического центра, выделив финансирование для поддержки нашей ассоциации, то решение многих вопросов могло бы значительно ускориться.

Вне всякого сомнения, наша Ассоциация создана для того, чтобы выражать позицию нефтегазосервисных компаний. Для решения отраслевых проблем мы кооперируемся с Министерством энергетики Российской Федерации, которое курирует топливно-энергетический комплекс.

Требования ВИНК постоянно возрастают, да и зарубежные сервисные компании задали достаточно высокую планку. И сегодня наш сервис вынужден либо ей соответствовать, либо уходить с рынка.

По инициативе нашей Ассоциации было проведено несколько встреч с Александром Новиковым, Министром энергетики РФ. Спустя четыре года, мы наблюдаем положительные сдвиги в данном направлении. Если ранее две трети от всех работ выполнялись иностранными компаниями, сейчас порядка 60% работ выполняется российскими компаниями. Этому способствовало сразу несколько факторов: понимание со стороны Правительства РФ, наступивший кризис, а также иностранные санкции.

Но, к сожалению, не все российские компании являются по-настоящему отечественными. Некоторые из них являются «перекрашенными» иностранными компаниями, которые работают под российским флагом. Объемы у данных компаний, по направлениям, в которых нет конкуренции, не сократились, поэтому реальная доля российских компаний меньше. Наша Ассоциация работает над поиском возможных путей решения данной проблемы.

Одной из системных проблем нефтегазового комплекса России, на наш взгляд, является малая доля частных нефтедобывающих компаний и преобладание ВИНК. В данный момент в России работает около 250 независимых нефтедобывающих компаний.

Одной из системных проблем нефтегазового комплекса России, на наш взгляд, является малая доля частных нефтедобывающих компаний и преобладание ВИНК. В данный момент в России работает около 250 независимых нефтедобывающих компаний. Причем если сравнить долю ВИНК и других независимых компаний, то можно увидеть, что ВИНК добывают порядка 97% всей нефти на территории РФ.

Мировая практика показывает положительные результаты наличия множества независимых нефтедобывающих компаний. К примеру, в США количество таких компаний достигает 10 000, и соотношение добычи примерно 50 на 50, что позволяет множеству нефтесервисных компаний быть обеспеченными объемами работ. С ростом независимых нефтедобывающих компаний в России мы увидим всплеск на нефтесервисном рынке. Я считаю, что это неизбежно и со временем мы придем к этому, т.к. ВИНК сейчас стремятся на шельф в Арктику за крупными месторождениями, а небольшие месторождения с небольшим дебетом им уже не интересны.

Важна также государственная политика при формировании данных компаний. К примеру, в Норвегии одной из главных причин успеха на пути инновационного развития можно назвать государственную политику, направленную на использование нефтегазовых доходов на развитие человеческого капитала, а также на поощрение местных предприятий и науки. Так, государство напрямую финансировало за счет этих доходов университеты, а использование местных товаров, работ и услуг было регламентировано специальным законодательством.

То есть, суть заключается в том, что в таких ведущих университетах страны, как МГУ, ведется научная работа и наработки передаются местным компаниям. Во времена СССР, к примеру, Министерства нефтяной и газовой промышленности имели в своем составе огромное количество НИИ. Только в г. Тюмень их было более 50 институтов. К сожалению, сегодня НИИ в нефтегазовой отрасли можно пересчитать по пальцам, а отставание в новых технологиях ведет к отставанию страны на рынке.

В данный момент нашим странам нужна кооперация, нужно взрастить крупные нефтесервисные компании способные конкурировать с зарубежными оппонентами. Ваш Президент, как человек поддерживающий передовые взгляды, мог бы выступить инициатором создания российско-казахстанской крупной нефтесервисной компании.

Каковы перспективы развития сотрудничества наших стран в нефтегазосервисной отрасли? Как российские компании относятся к созданию совместных предприятий и консорциумов?

Вне всякого сомнения, есть и желание, и потребность в создании совместных предприятий и консорциумов. Ситуация действительно назрела, и наша Ассоциация готова помочь в кооперации российских и казахстанских компаний. Во всех отношениях, с Казахстаном нам работать легче. Мы разговариваем на одном языке, у нас один менталитет, одна школа, а первые руководители наших стран поддерживают дружеские отношения.

Одной из основных задач Вашей Ассоциации является объединение производственного и научно-технического потенциала, обмен опытом, технологиями и оборудованием для качественного выполнения услуг. Каким образом Вам удастся достичь данной цели? Есть ли примеры обмена опытом между российскими и казахстанскими нефтегазосервисными компаниями?

Довольно сложно обмениваться опытом с зарубежными компаниями, ввиду их закрытости. Их технологии и опыт представляют для них коммерческую тайну, а делиться ею они не хотят. Они готовы продавать нам оборудование, но не продавать технологии.

Этот вопрос также нуждается в государственной поддержке. Если бы на генеральные подряды привлекались исключительно российские компании, а иностранцы выполняли роль субподрядчиков, возможно, они раскрыли бы свои технологии. Но пока такого не происходит.

С 2014 года в России декларируется курс на импортозамещение. Какие меры по импортозамещению предпринимаются на нефтегазосервисном рынке России?

Действительно, тема импортозамещения в России является сейчас очень популярной. Министерство промышленности и торговли присуждает гранты предприятиям, которые предлагают импортозамещение и им компенсируется до половины стоимости проекта. Кроме того, Российский банк малого и среднего бизнеса (МСП Банк), созданный Правительством, выдает кредиты на цели, связанные с импортозамещением под 0,6%. На местном уровне, Правительство региона компенсирует нефтедобывающим компаниям до 5% от затрат на приобретение местного оборудования. Практикуются также лизинговые погашения платежей при приобретении оборудования, по которым 1/3 стоимости оборудования компенсируется Правительством региона.

Все эти меры действительно имеются, но не всегда малому и среднему бизнесу удается воспользоваться ими, поскольку это довольно сложная процедура, требующая слишком много документов.

Я сторонник того, чтобы предоставить налоговые каникулы предприятиям, работающим на импортозамещение. Это позволило бы им тратить освободившиеся деньги на модернизацию производства и внутренний НИОКР. На мой взгляд, это было бы гораздо эффективней.

Сейчас Правительство РФ принимает меры по ограничению проверок со стороны государственных органов, существует официальный

документ, подписанный Президентом Путиным В.В. о введении моратория на проверки малого и среднего бизнеса с 2016 по 2019 годы.

Хотелось бы добавить, что все нефтедобывающие компании проводят ежегодные совещания с местными нефтесервисными компаниями с целью выявления перечня услуг, которые могут быть выполнены сугубо российскими компаниями. Приоритет, без всякого сомнения, отдается российским компаниям, поскольку имеется прямое поручение Правительства и более низкие цены у местных компаний. Но есть также и сложно-технологические работы, такие как гидроразрыв пласта. К сожалению, не многие российские компании владеют данной технологией и приоритет отдается иностранцам. Это же касается и работ на шельфе, эти работы выполняются иностранцами. То есть, самые «сливки» все равно забирают иностранные компании, т.к. обладают новыми технологиями.

Радует то, что есть понимание со стороны Правительства, и мы совместно с Министерством энергетики отработаем все эти проблемные вопросы.

Курс надо держать на кооперацию. Как компания с тысячей сотрудников может конкурировать с иностранным «Шлюмберже», у которого 110 000 сотрудников и свой НИОКР? Казахским и российским нефтесервисникам нужно объединять усилия. Если посмотреть на историю того же «Шлюмберже», то в ней тоже можно увидеть множество слияний и поглощений. Ведь компания изначально была французской, а сейчас частично стала американской.

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

Есть такая мужская поговорка – «Обнявшись вдвоем, в прорубь не попадешь», поэтому, я думаю, что России и Казахстану нужно идти вместе, в том числе, и в нефтесервисном бизнесе. Наша Ассоциация готова работать с Вашим Союзом. Необходимо делиться технологическими наработками, финансовыми возможностями и т.д. Будущее в кооперации.

Желаю, чтобы топливно-энергетический комплекс наших стран развивался. Наличие богатых ресурсов не является «нефтяной иглой», а является Божьим даром, т.к. в трудные времена мы имеем такие запасы углеводородов. Самое главное, умело распорядиться всеми этими богатствами. Уверен, что наши нефтесервисные и нефтяные компании станут драйвером инновационного развития наших дружественных стран. KS

РОССИЯ – БОЛЬШАЯ СТРАНА С БОЛЬШИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ



Освоение зарубежных рынков является серьезным шагом для каждой компании, тем более, если речь идет о таком регионе как Арктика.

В условиях сурового климата Арктики вероятность аварийных ситуаций возрастает в разы.

Многие казахстанские компании уже достаточно квалифицированы, работая за пределами Казахстана.

Однако не каждый осмелится работать в столь далеком и опасном регионе.

Своими впечатлениями от работы делятся сотрудники компании «Logic Services Kazakhstan», работающей на проекте «Ямал СПГ», на полуострове Ямал, на севере Западной Сибири – Нурлыбек АЛТЫНБЕКОВ, проектный менеджер и Берик ТУРЕКУЛОВ, административный менеджер.

Какими были первые впечатления от полуострова Ямал?

Уже в аэропорту Домодедово в Москве мы были сильно взволнованы, ожидая посадки на рейс «Москва – Сабетта». Как оказалось, не зря. Суровая погода Арктики показала нам свою сущность, не дав нам даже приземлиться. Наш самолет не смог сесть в аэропорту г. Сабетта из-за резкого бурана, и пилот взял курс на Новый Уренгой, самый крупный город Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО). После многочасового ожидания мы, все-таки, улетели в Сабетту.

Местное время по прилету было 14:00, но на улице было очень темно. Как оказалось, сейчас на крайнем севере период полярной ночи. Холод, буран и темнота. Именно в тот момент нам нужно было проявить силу духа и мужества нашей великой степи. Мы приехали сюда работать и показать всем на что способны работники нефтяного сектора Казахстана. Первый этап проекта уже идет к завершению. Комплексный масштаб проекта, объем проделанной работы и величина строящегося завода нас очень впечатлили. 90% всего газоконденсатного запаса России находится в ЯНАО. Увидев то, на что способен человек, работая в арктических условиях, мы сильно вдохновились, настроившись внести свой вклад в этот уникальный проект десятилетия.

Как привыкает организм человека к суровому климату Арктики и к полярным дням?

Морозный климат Арктики не прощает ошибок. Это первое, о чем надо постоянно здесь помнить. Необходимо всегда держать себя в тепле, ни в коем случае не рисковать, оставляя какую-то часть тела в холоде. Несмотря на то, что сейчас у нас полярная ночь, все территории, где ведутся работы в Сабетте, оптимально освещены для двухсменного рабочего графика. Безусловно, к постоянной полярной ночи привыкать очень сложно, но темп работы, ежедневные планы и задачи, которые нужно выполнить, не дают много думать об этом и со временем люди перестают обращать внимание на длительные ночи.

Расскажите, пожалуйста, подробнее про проект, которым Вы занимаетесь. Какие работы выполняет Ваша компания на данном проекте?

Наша компания ставила перед собой задачу войти на рынок России, так как там работает очень много иностранных компаний. Сам Бог велел нам быть на этом рынке, потому что наши страны находятся в едином экономическом пространстве. Для граждан Республики Казахстан не требуется



визовое оформление, отсутствуют какие либо преграды. Это сопоставимо с работой в соседней области внутри своей страны.

Проект «Ямал СПГ» предусматривает строительство завода по производству сжиженного природного газа (СПГ) мощностью 16,5 млн. т в год на ресурсной базе Южно-Тамбейского месторождения, расположенного на северо-востоке полуострова Ямал.

Оператором проекта, владельцем лицензии и всех активов является ОАО «Ямал СПГ», совместное предприятие ОАО «НОВАТЭК» (60%), Total (20%) и CNPC (20%). Начало производства СПГ запланировано на 2017 год.

Южно-Тамбейское месторождение, открытое в 1974 году, состоит из пяти газовых пластов неглубокого залегания и 37 газоконденсатных пластов глубокого залегания. Глубина залежей составляет от 900 до 2 850 м. Лицензия на освоение Южно-Тамбейского месторождения действительна до 2045 года.

На Южно-Тамбейском месторождении выполнен комплекс геологоразведочных работ, включающий сейсмические исследования, бурение разведочных скважин, создание геологической модели месторождения и подсчет запасов. Проект разработки месторождения предусматривает бурение 208 скважин на 19 кустовых площадках. Проектный уровень добычи месторождения превышает 27 млрд. м³ газа в год.

Газ, добываемый на месторождении, будет поставляться на международный рынок в форме СПГ, для чего будет построен завод по сжижению газа, состоящий из трех технологических линий производительностью 5,5 млн. т СПГ в год каждая. Инфраструктура для отгрузки СПГ на экспорт будет состоять из отгрузочной эстакады с двумя причалами в порту Сабетта, оборудованном ледозащитными сооружениями. Для транспортировки СПГ будут использоваться танкеры усиленного ледового класса «Arc7».

РОССИЯ

По итогам 2016 года в России добыча природного и попутного газа составила 637 млрд. м³, тогда как в Казахстане добыча газа составила 46,4 млрд. м³.



Наша команда ведет электромонтажные работы по восстановлению электрооборудования технологических линий после транспортировки и сборки модулей факельного участка и модулей участка фракционирования.

Каковы перспективы получения объема работ для казахстанских компаний на Ямале и на рынке РФ, в целом?

По итогам 2016 года в России добыча природного и попутного газа составила 637 млрд. м³, тогда как в Казахстане добыча газа составила 46,4 млрд. м³. В России в нефтяном секторе работают сотни тысяч людей, в том числе, работники из зарубежных стран. Тысячи нефтесервисных компаний успешно выполняют сложные задачи, строятся заводы мирового масштаба. Можно с уверенностью сказать, что опыт и человеческие ресурсы казахстанских нефтесервисных и строительных компаний очень востребованы в России, в связи с постоянным динамичным развитием этой отрасли.

Имеются ли какие-либо сложности (вахтовые, миграционные, транспортные, вопросы лицензий и т.д.) для работников из Казахстана, работающих в России?

Граждане стран, являющихся членами Евразийского союза, не сталкиваются с визовыми и разрешительными вопросами. Если договориться с работодателем, то можно начать работать на основании заключенного трудового договора. Для юридических лиц тут желательно зарегистрировать филиал или отдельное юридическое лицо для участия в тендерах. Это так же не составляет особого труда. Все это решается в течении 2-3 недель. В РФ ли-

цензии на СМР не требуется, зато есть саморегулируемые организации (СРО), которые дают членство в своих саморегулируемых органах. Их можно сравнить с нашими отраслевыми союзами. Компании вступают в членство в эти СРО, которые, в свою очередь, после определенных проверок и процедур выдают свои гарантии / одобрения на проведение определенных видов и объемов работ.

Расскажите, пожалуйста, об интересных случаях, с которыми Вы сталкивались, находясь на Ямале.

Можно рассказать несколько интересных фактов. Во-первых, в Сабетте нет ни одного местного жителя, все находящиеся здесь люди, по факту находятся в командировке или на вахте. Во-вторых, довольно часто на строительных площадках появляются белые медведи, в результате чего срывается тревога. В-третьих, по всей округе гуляют очень красивые животные – песцы. Сильное впечатление может произвести огромный ледокол размером с многоэтажный дом.

Что бы Вы посоветовали тем, кто хочет работать на Ямале в Вашей команде?

Самое главное, быть мужественным, не бояться работать в таких трудных условиях. Уверяю, Вам будет, что рассказать своим детям. Также немаловажно поднимать свою квалификацию в разных проектах, в том числе, в рамках «Ямал СПГ». Важны желание и мотивация заработать для нужд своих семей намного больше, чем Вы смогли бы заработать в Казахстане. В России ценят квалифицированных и грамотных людей.

Россия – это большая страна с большими возможностями. KS



КАЗАХСТАНСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО
www.welding.kz; sales@welding.kz



С 2011 года Консорциум «Welding Group» совместно с мировым лидером сварочного оборудования KEMPPRI OY (Финляндия), производят сварочные аппараты на территории Республики Казахстан под торговой маркой WeldProf.

Получены сертификат СТ KZ и разрешение на применение на опасных производственных объектах Республики Казахстан.

За годы существования проекта реализовано свыше 1500 единиц оборудования. А главное, сварочные аппараты WeldProf приобрели известность и зарекомендовали себя как мощные, высоконадежные, компактные и по качеству ни чем не уступающие оригинальным аппаратам Kemppi, на базе которых они созданы.

Особенно хотелось бы отметить, что наша компания впервые на рынке Республики Казахстан осуществляет интеграцию робототехнических комплексов для технологических процессов промышленных производств.

Ошибочно считать, что робототехника удел автомобильных гигантов - сегодня промышленные роботы доступны на любом уровне вашей готовности к автоматизации и модернизации.

Благодаря своей кинематике, промышленный робот для сварки считается универсальной технологической единицей, так, кроме прямого назначения, роботы используются для выполнения подготовительных операций: разметка заготовок, зачистка поверхностей под сварку, позиционирование деталей и конструкции при сварке, непосредственно для выполнения сварного шва, технологий плазменной резки для плоского листа или раскроя объемных конструкций по пространственно сложной траектории. Таким образом, одна и та же технологическая единица может быть задействована на нескольких операциях, там где требуются стабильность, точность, аккуратность, производительность и экономическая эффективность.

Особенно актуально и даже незаменимо применение промышленного сварочного робота при сварке крупногабаритных деталей, длинных швов, сварки в труднодоступных местах, производстве сварных швов с требованиями к качеству и механическим характеристикам сварного соединения.

Применение сварочного робота позволяет контролировать основные технологические параметры, выполнять сварку очень точно, достаточно быстро, практически исключить производственный брак, оптимизировать технологическое время, т.е. организовать технологию максимально эффективно.

В настоящее время промышленный робот для сварки доступен по цене каждому казахстанскому предприятию, а технологии обучения позволяют осуществлять быструю переналадку, облегчают программирование, что делает промышленного робота очень привлекательным инструментом для оптимизации производственного процесса и формирования тенденций решения кадрового вопроса на предприятии.

В процессе роботизации сварочных производств, как правило, применяются промышленные роботы от ведущих мировых производителей KUKA, ABB, Fanuc, Motoman.

Также Консорциум «Welding Group» представляет оборудование для резки и торцовки труб широкого диапазона толщин и диаметром производства DWT GmbH (Германия).

В номенклатуру входят:

1. Машины для торцовки толстостенных труб с наружным зажимом;



2. Машины для торцовки толстостенных труб с внутренним зажимом;



3. Отрезные системы (резка трубы и торцовка, в т.ч. обработка фланцев).



Преимущества данных машин: немецкое качество, широкий диапазон обработки, высокая мощность, конструкция, обеспечивающая эргономичность при работе на монтаже, и низкая потребность в ремонте и запчастях.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСНОГО РЫНКА РОССИИ

Deloitte.

В данной статье рассматриваются такие сегменты, как бурение, текущий капитальный ремонт скважин и геофизика

ГЕННАДИЙ КАМЫШНИКОВ,
Руководитель Группы по предоставлению услуг предприятиям добывающей промышленности и энергетики в СНГ, «Делойт»

КАМИЛЛА ЖАЛИЛОВА,
Менеджер по развитию бизнеса Группы по предоставлению услуг предприятиям добывающей промышленности и энергетики в СНГ, «Делойт»

В последние годы существенно выросла волатильность цены на нефть. В условиях неопределенности компаниям сложно строить долгосрочные планы.

Существенное снижение цен на нефть и повышение волатильности на нефтяном рынке в период с 2014 по 2015 год вынуждает регулярно пересматривать краткосрочные прогнозы цен на нефть.

По состоянию на начало второго полугодия 2016 года большинство экспертов сходилось во мнении, что восстановление цен на нефть будет медленным. При этом среди участников рынка наблюдались как нейтрально-позитивные ожидания, так и противоречивые тенденции в самой отрасли.

Несмотря на ухудшающуюся конъюнктуру сырьевых рынков, российские предприятия установили рекорд по бурению.

В 2015 году наблюдалось нарушение корреляции между ценой на нефть и проходкой в бурении. Несмотря на существенное

падение цены на нефть, объем проходки увеличился более чем на 10%. Вполне допустимо, что увеличение объемов проходки могло быть вызвано ожиданиями рынка. Согласно исследованию «Опрос руководителей и специалистов нефтегазового сектора – 2016», проведенному «Делойтом» среди российских компаний, 61% экспертов ожидали рост цены на нефть в 2016 году. Несмотря на нейтрально-позитивные ожидания, для смягчения влияния текущего падения цены на нефть ведущие игроки на рынке ставили задачи по сокращению эксплуатационных затрат и повышению операционной эффективности.

Согласно «Опросу руководителей и специалистов нефтегазового сектора – 2016», 55% экспертов считали, что приток капитала в российский нефтегазовый сектор, как минимум, не снизится в ближайшие пять лет. Рост неопределенности на рынке стал одной из причин отсутствия единой тенденции по изменению размера капитальных вложений

в 2016 году среди крупнейших вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). В то же время большинство лидеров рынка не планирует резкого сокращения капитальных вложений, что подтверждает отсутствие крайне негативных ожиданий. По словам представителей ВИНК, основным направлением капитальных вложений станет блок Upstream. Средства пойдут на поддержание и расширение разведки и добычи.

Несмотря на неопределенность на рынке, по итогам 2016 года ожидается рост объемов проходки эксплуатационного и поисково-разведочного бурения.

В 2015 году общий объем рынка эксплуатационного бурения вырос на 13%. Большинство крупных игроков нарастили объемы бурения, реализовав свои годовые планы по эксплуатационному бурению. Согласно заявлениям представителей большинства компаний и фактическим данным первого квартала, в 2016 году компании не планировали сокращать объемы эксплуатационного бурения. Среди крупных игроков выделяется «Роснефть», которая планирует нарастить объемы эксплуатационного бурения не менее чем на 30%.

Объем рынка поисково-разведочного бурения в 2015 году уменьшился на 10%, что обусловлено неопределенностью на рынке и приостановкой



участия в дорогостоящих ГРП-проектах. В то же время по результатам первого полугодия 2016 года наблюдался рост проходки в поисково-разведочном бурении на 11,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Таким образом, в 2016 году ожидался рост объемов проходки в поисково-разведочном бурении, и к концу года объем проходки прогнозировался на 18% выше уровня 2015 года.

Горизонтальное бурение продолжало оставаться ключевым драйвером роста проходки в 2015 году, а наклонно-направленное бурение росло медленнее.

В 2015 году на рынке сохранилась тенденция, наблюдавшаяся в 2014 году. А именно, проходка

в горизонтальном бурении существенно выросла по отношению к предыдущему году на 27%. На текущий момент именно горизонтальное бурение является драйвером роста проходки в РФ. Большинство крупных игроков продолжили наращивать проходку в горизонтальном бурении. По итогам года проходка в горизонтальном бурении у компаний «Газпром нефть» и «Славнефть» превысила проходку в наклонно-направленном бурении.

Рост проходки в наклонно-направленном бурении в 2015 году был не столь значительным в сравнении с горизонтальным, составив 4% по отношению к 2014 году. Большая часть роста объемов была обеспечена наращиванием бурения компанией «Роснефть» (на 32%),

а также средними и малыми нефтедобывающими компаниями. В то же время «Лукойл» и «Газпром нефть» существенно сократили проходку в наклонно-направленном бурении.

Главным нефтяным регионом России по-прежнему является Западная Сибирь, на долю которой приходится 78% проходки в эксплуатационном бурении в России и 52% в поисково-разведочном. Однако с 2013 года доля Западной Сибири в общем объеме проходки в вышеуказанных областях снизилась на 6% и 13% соответственно.

В Восточной Сибири продолжает наблюдаться стабильный и быстрый рост объемов бурения. Проходка за период с 2013 по 2015 годы выросла более чем в 3 раза, в 2015 году составив 5% от эксплуатационного бурения по России и 13,5% от поисково-разведочного.

Объемы бурения на Дальнем Востоке продолжают существенно меняться от года к году. Если в 2015 году доля в эксплуатационном бурении выросла на 0,7%, то по показателю поисково-разведочного бурения наблюдалось падение на 1,4%.

Структура спроса и предложения на рынке бурения не претерпела существенных изменений, однако отмечается сокращение доли EDC и рост числа средних и малых поставщиков.

Как видно, заметна высокая концентрация спроса и значительная сегментация подрядчиков. Четыре крупнейшие российские нефтяные компании продолжают формировать большую часть спроса на бурение на рынке – более 75%.

Единственным крупным независимым подрядчиком на рынке бурения остается компания EDC, однако ее доля рынка существенно сократилась с 28 до 21% в 2015 году.

На текущий момент именно горизонтальное бурение является драйвером роста проходки в РФ

Несмотря на ожидания рынка, «Роснефть» не продемонстрировала существенного роста доли собственного сервиса на рынке бурения.

Рост объемов капитальных вложений в строительство эксплуатационных скважин был обусловлен стремлением поддержать уровень добычи на зрелых месторождениях.

Основные объемы капитальных вложений в 2015 году пришли на Западную Сибирь. Капитальные вложения в главный нефтяной регион России увеличились на 17% по сравнению с 2014 годом.

Капитальные вложения в Восточную Сибирь выросли на 70% начиная с 2013 года, что обусловлено увеличением добычи в этом регионе.

Большинство основных игроков на рынке увеличили объемы капитальных вложений по сравнению с 2014 годом, что обусловлено исчерпанием «старых» крупных высокопродуктивных месторождений, необходимостью в увеличении их нефтеотдачи и изношенностью оборудования.

Согласно заявлениям представителей большинства компаний, в 2016 году они не планировали сокращать объемы капитальных вложений в строительство эксплуатационных скважин.

По сравнению со значительным увеличением капитальных вложений в строительство поисково-разведочных скважин в 2014 году, в 2015 наблюдался небольшой спад.

В регионах Восточной и Западной Сибири объем капитальных вложений увеличился на 16%, однако в Тимано-Печорском регионе он значительно уменьшился. Под давлением

неопределенности на рынке его ключевые игроки сократили свои капитальные вложения в строительство поисково-разведочных скважин.

«Сургутнефтегаз» оставалась одной из немногих компаний на рынке, которая нарастила объемы капитальных вложений, увеличив их более чем в 1,5 раза.

Согласно заявлениям представителей большинства компаний, в 2016 году они не планировали дальнейшее сокращение объемов капитальных вложений в строительство поисково-разведочных скважин.

Рост расходов на текущие и капитальные ремонты обусловлен стремлением повысить уровень нефтеотдачи на существующих месторождениях.

Общий объем расходов на подземные ремонты снизился на 14%. Большинство крупных игроков, за исключением «Сургутнефтегаза» и «Татнефти», сократили свои вложения в ремонты. По результатам первого квартала 2016 года наблюдался рост расходов на подземные ремонты на 10% по сравнению с первым кварталом 2015 года.

Таким образом, ожидалось, что в 2016 году снижение расходов на подземные ремонты, вероятно, замедлится, и к концу года совокупная стоимость реализованных подземных ремонтов может вернуться на уровень 2014 года.

В 2015 году общий объем вложений компаний в капитальные ремонты сократился более чем на 6%. Несмотря на общее сокращение объемов расходов, почти все крупные игроки увеличили свои вложения в капитальные ремонты. В первом квартале 2016 года

наблюдался значительный рост вложений в капитальные ремонты как у крупных, так и у малых компаний.

По итогам 2016 года был прогноз, что расходы на капитальные ремонты могут возрасти на 20% по сравнению с предыдущим годом.

Тем временем, Западная Сибирь теряет свою долю по объемам расходов на текущий капитальный ремонт скважин (ТКРС).

Вложения в ремонты в Поволжье и Восточной Сибири существенно выросли за 2015 год. Западная Сибирь, лидирующая по величине расходов на подземные ремонты, потеряла в 2015 году 9% своей доли в пользу Поволжья и Восточной Сибири. Распределение прочих регионов по совокупным расходам на подземные ремонты изменилось незначительно.

Распределение регионов по величине расходов на капитальные ремонты также претерпело изменения за прошедший год. Так, доля Поволжья увеличилась на 3%, Дальнего Востока – более чем в 5 раз, в то время как доля Западной Сибири упала более чем на 6%.

Доли Кавказского региона, Тимано-Печоры и Восточной Сибири по вложениям в капитальные ремонты выросли незначительно.

В 2015 году сократилось финансирование геофизических исследований со стороны государства и инвесторов. Наблюдалось падение расходов на шельфовых проектах.

В 2015 году объем рынка геофизических услуг (ГИС и сейсморазведка) составил 72,06 млрд руб., что на 11% меньше, чем в 2014 году.

Значительное сокращение объемов финансирования наблюдается со стороны отечественных и зарубежных инвесторов. Экономические санкции остаются ограничителем притока капитала.

Сокращение государственных расходов произошло в рамках ожидаемого сокращения федерального бюджета. Причиной сокращения являлась экономия бюджетных средств.

В 2016 году возможным было продолжение снижения инвестирования, однако в 2017 году ожидается, что объемы инвестиций должны стабилизироваться.

Территориальная структура рынка геологоразведочных работ в нефтегазовой промышленности.

Сокращение геологоразведочных работ на шельфе.

В 2015 году сократились расходы на проведение геологоразведочных работ, при этом особо ощутимо сокращение расходов на работы по шельфовым проектам на 77% по сравнению с 2014 годом.

Основной причиной сокращения объемов работ на шельфе является высокая, зачастую необоснованная в условиях низких цен на нефть, а также себестоимость шельфовой добычи.

Кроме того, снижение объемов геологоразведочных работ на шельфе объяснялось переносом сроков буровых работ по 10 крупным проектам со стороны «Роснефти». Причина переноса заключалась в уходе иностранных партнеров и наличие экономических санкций.

В 2015 году наблюдалось значительное уменьшение общего объема рынка сейсморазведки.

В 2015 году наблюдалось значительное уменьшение объемов рынка сейсморазведки – на 44% год к году в сегменте сейсморазведки 2D, на 22% – сейсморазведки 3D.

Сокращение расходов более значительно в сегменте 2D-сейсморазведки. Данная тенденция связана с тем, что компании постепенно отказываются от данного вида сейсморазведки в пользу более информативной 3D-сейсморазведки.

Ключевым генератором спроса на рынке 2D-сейсморазведки являлась компания «Роснефть», на которую в 2015 году приходилось 28% сегмента.

Ключевым генератором спроса на рынке 3D-сейсморазведки являлась компания «Газпром», в 2015 году на ее долю приходилось 45% сегмента. KS

Тенденции российского нефтесервисного рынка





АВИАКОМПАНИЯ «ЭЙР АСТАНА» – ПРЕДПОЧИТАЕМЫЙ АВИАПЕРЕВОЗЧИК НА МАРШРУТАХ МЕЖДУ КАЗАХСТАНОМ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ

Партнер Союза нефтесервисных компаний Казахстана, авиакомпания «Эйр Астана», признана победителем в номинации «Наиболее динамично развивающийся перевозчик стран СНГ» премии аэропорта Пулково «LED Together».

Как сообщает пресс-служба авиакомпании, по итогам 2016 года, абсолютный прирост пассажиропотока авиакомпании «Эйр Астана» в Пулково превысил 31 000 человек, количество взлет-посадок возросло на 240 операций. Традиционная шестая по счету ежегодная церемония «LED Together» состоялась 20 января 2017 года в Санкт-Петербурге, собрав вместе представителей авиакомпаний, туристического бизнеса и культурной отрасли Санкт-Петербурга, и северо-запада России.

Напомним, что в декабре 2016 года «Эйр Астана» также впервые стала победителем премии аэропорта Шереметьево в номинации «Лучшая иностранная авиакомпания – выбор пассажиров» по опросу подписчиков групп аэропорта в социальных сетях.

Как видно, продукт, предлагаемый на рынке Российской Федерации, по достоинству оценен как

новыми клиентами, так и представителями туристической индустрии, в целом. Увеличение полетов в г. Санкт-Петербург с июля 2016 года дало ощутимый прирост прямому и транзитному пассажиропотоку через казахстанские хабы. Особой популярностью пользовались данные рейсы у граждан КНР, Тайланда, Малайзии в г. Санкт-Петербург и граждан Российской Федерации в города Бангкок, Дели, Куала-Лумпур и Пекин. В этой связи следует отметить собственную программу авиакомпании Stopover Holidays, не имеющую аналогов среди перевозчиков СНГ, которая также способствовала дополнительному интересу к транзиту через города Астана и Алматы. Stopover Holidays предоставляет возможность пассажирам посетить Казахстан и ознакомиться с достопримечательностями городов Астана и Алматы при минимальных затратах на проживание и трансфер.

Каждый путешественник найдет для себя подходящий вариант, поскольку «Эйр Астана» предлагает выгодные сезонные предложения, однодневные туры и программы для групп. Партнерами программы являются популярные отели, курорты и музеи. Приобрести пакет Stopover Holidays можно на сайте авиакомпании www.airastana.com или направив запрос на электронный адрес holidays@airastana.com. По итогам 2016 года программой воспользовались более 4 000 пассажиров «Эйр Астаны» и интерес к ней продолжает расти. В планах авиакомпании на предстоящее лето начать выполнение дополнительных частот рейсов из Астаны и Алматы в города Санкт-Петербург, Новосибирск, Омск и Екатеринбург, а также ввиду высокого спроса на транзитные перевозки в страны Центральной и Юго-Восточной Азии, СНГ и Ближнего Востока.



МЫ ЗА ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ!

- МЕДИА
- БРЕНДИНГ
- НЕТВОРКИНГ



- ИДЕИ
- ЗНАНИЯ
- ВДОХНОВЕНИЕ

БИЗНЕС&ВЛАСТЬ

БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ



Развитие нефтегазовой отрасли внесло неоценимый вклад в развитие экономики и укрепление независимости нашей страны. Людей, стоявших у истоков зарождения данной отрасли, по праву называют «ветеранами-нефтяниками». Сегодня они выполняют особую роль, передавая новому поколению огромный багаж накопленных знаний, опыта и навыков.

На вопросы журнала «KAZSERVICE» отвечает экс-министр нефти и газа Республики Казахстан, член совета директоров АО «НК «КазМунайГаз», Заместитель Председателя Ассоциации «KAZENERGY», Герой труда Казахстана, кавалер орденов «Отан», «Барыс», «Кұрмет», а также обладатель знака особого отличия «Алтын жұлдыз» – Узакбай КАРАБАЛИН.

Узакбай Сулейменович, Вы имеете более чем 40-летний опыт работы в нефтегазовой отрасли, занимая руководящие посты в крупных нефтегазовых компаниях Казахстана. Как Вы оцениваете развитие нефтегазовой отрасли за годы Независимости нашей страны?

Думаю, многие ветераны-нефтяники поддержат меня в том, что наша отрасль постоянно находится под самым пристальным вниманием людей с точки зрения темпов её развития. Многие отмечают, что на этом фоне параметры становления отрасли в Казахстане входят в число самых дина-

мичных. Хотя добыча нефти на территории нашей страны ведется уже более века, именно в годы независимости был зафиксирован самый впечатляющий рывок.

За последние 25 лет Казахстан увеличил доказанные запасы нефти в шесть раз, что позволило республике войти в мировой рейтинг 12 крупнейших стран по её запасам. В долгосрочной перспективе наша страна может войти в лидирующую дюжину и по добыче нефти. За четверть века показатель вырос более чем в три раза. И это далеко не предел.

При этом, именно нефть послужила финансовой основой для проведения масштабных реформ и создания потенциала для реализации амбиций суверенного Казахстана.

В результате, сегодняшняя нефтегазовая отрасль сейчас является системообразующим элементом экономики Казахстана. Даже в условиях существенного снижения мировых цен на нефть, нефтегазовый комплекс составляет 17,3% в ВВП страны, около 60% в экспортных доходах, 99% в Национальном фонде, около пятой части в прямых иностранных инвестициях.

В свою очередь, огромная заслуга в этих солидных показателях принадлежит казахстанским и иностранным компаниям, а также работникам, которые трудятся в очень нелегких условиях на промыслах, на объектах нефтегазотранспортной инфраструктуры, на нефтеперерабатывающих заводах, в лабораториях, сервисных предприятиях и т.д.

Более того, сегодня нефтяной сектор является квинтэссенцией различных точных наук. Процессы поиска и добычи сопровождаются самыми передовыми инновационными разработками в области технологий и оборудования. Это касается космического зондирования, сверхглубокого бурения, нефтяных шельфовых комплексов, включая глубоководное обустройство месторождений, использования мощностей суперкомпьютеров, уникальных и высокоавтоматизированных буровых установок и т.д.

В этой связи, в Казахстане особое внимание уделяется ряду нефтегазовых проектов инновационного характера, одним из ключевых которых является международный проект «Евразия».

В настоящее время Казахстан при сохранении объёмов добычи на современном уровне, обеспечен нефтью сроком на 50-60 лет. Но есть еще дополнительные возможности, связанные с потенциалом изученности нашей страны.

За последние 25 лет Казахстан увеличил доказанные запасы нефти в шесть раз, что позволило республике войти в мировой рейтинг 12 крупнейших стран по её запасам

Вместе с тем, каждое достижение является трамплином для новых задач и направлений работы. Я уверен, что в будущем казахстанскую нефтегазовую отрасль ждут новые проекты и новые позитивные результаты.

Вы являетесь одним из инициаторов проекта «Евразия», который подразумевает бурение сверхглубокой параметрической скважины. Пожалуйста, расскажите подробнее о данном проекте?

По оценкам Международного энергетического агентства, уже с 2020 года начнется значительная трансформация структуры источников добычи нефти в мире. Месторождения, доминирующие и действующие в настоящее время, существенно сократят свою долю в общем производстве. Увеличат свой удельный вес новые месторождения традиционной нефти, которые сейчас только начинают этап коммерческой эксплуатации, а также месторождения, которые еще предстоит открыть. Также усиливается роль низкопроницаемых коллекторов, сверхглубокой нефти, нефтяных песков и т.д.

В этой связи, принципиально новый горизонт развития получает сфера научно-технической и инженерной поддержки отрасли. По своему технологическому уровню и сложности глобальный нефтегазовый комплекс сейчас практически схож с космической сферой.

Проведенные в последние годы исследования всех осадочных бассейнов страны показывают, что роль нашей страны в структуре мировой иерархии запасов может существенно вырасти.

В январе 2014 года Главе государства был представлен результат последних масштабных исследований группы отечественных геологов-нефтяников «Атлас нефтегазовых и перспективных осадочных бассейнов Республики Казахстан». При этом, в недрах Прикаспийской впадины, большая часть которой находится на территории Казахстана, могут содержаться гигантские углеводородные запасы. Прогнозируется, что их открытие может увеличить ресурсный потенциал Республики Казахстан более чем в три раза.

По итогам этой исследовательской работы мы приступили к реализации проекта «Евразия», который предусматривает более совершенные региональные исследования, применение самых инновационных геологических технологий и бурение рекордной параметрической скважины глубиной до 15 км. Ряд ведущих мировых нефтегазовых компаний уже проявил интерес к проекту, а в ближайшее время начнутся переговоры с ними об условиях их участия в этих исследованиях.

Тем самым создается еще одна платформа для расширения международного научного, технологического и кадрового сотрудничества на базе

Сегодня сектор нефтесервиса Казахстана представлен более тысячей различных компаний, общей численностью сотрудников в количестве 160 000 человек

нефтегазовой отрасли Казахстана. По всем этим направлениям наша страна способна получить существенные дивиденды, синтезирующие принципиально новый технологический уровень отечественной нефтегазовой сферы. Более того, наша Республика может стать интернациональным центром изучения сверхглубоких месторождений.

В настоящее время иностранные нефтегазовые компании теряют интерес к нефтегазовому рынку Казахстана. Ряд компаний, таких как «Статойл», «КоноксФилипс», «Мубадала» покинули наш рынок. Исходя из Вашего богатого опыта, какие бы изменения в законодательство Казахстана Вы порекомендовали бы внести, чтобы привлечь иностранных инвесторов в освоение нефтегазовых проектов?

Здесь необходимо учитывать два аспекта. Первый заключается в сокращении инвестиционной деятельности, ставшей ключевым трендом всей мировой нефтяной отрасли, в целом. Если несколько лет назад ежегодный объем капитальных вложений в мировой апстрим составлял порядка 700 млрд. долларов США, то сейчас этот показатель упал до 500 млрд. долларов США.

Вследствие снижения нефтяных цен оптимизация инвестиционной деятельности свойственна всем нефтяным странам и крупным компаниям. По данным 2016 года, средний уровень капитальных затрат 110 ведущих нефтегазовых компаний мира упал в два раза к уровню 2014 года.

На этом фоне неудивительно, что данный тренд не обошел стороной и Казахстан. По предварительной оценке, в 2016 году прямые иностранные инвестиции в сферу добычи нефти и газа в нашей стране составили около 3 млрд. долларов США, тогда как еще несколько лет назад показатель был на уровне 6 млрд. долларов США.

Падение цен на нефть в 2014 году повлекло за собой снижение объемов на нефтесервисном рынке Казахстана. По данным Министерства энергетики Республики Казахстан, если по итогам 2014 года общий объем нефтесервисных услуг составил 1,4 трлн. тенге, то по итогам 2015 года на нефтесервис было потрачено 1,3 трлн. тенге, но это с учетом замены труб на Кашагане. Без учета замены труб, эта цифра составила 1,055 трлн. тенге, т.е. падение составляет 22%.

Наибольшее снижение отмечается в бурении, геофизике и строительстве.

К примеру, в сегменте «бурение», являющимся одним из основных индикаторов отрасли, и занимающим 32% от общего объема нефтесервиса, наблюдается наибольшее снижение работ. Так, объемы бурения сократились в три раза по сравнению с 2013 годом (с 1 865 скважин в 2013 году до 663 скважин в 2016 году).

При этом, на долю казахстанских буровых компаний приходится 56% всех выполненных работ по бурению.

Вследствие улучшения мировой нефтяной конъюнктуры, ситуация в 2017 году будет более позитивной. Но здесь важно подкрепить внешнеэкономические факторы внутренней законопроектной деятельностью. В этой связи очень важен второй аспект, заключающийся в мерах по развитию инвестиционного климата, которые могут улучшить ситуацию с инвестициями.

На мой взгляд, необходимо особо активизировать рассмотрение следующих трех системных вопросов нефтяной отрасли страны.

Во-первых, функционирование многочисленных низкорентабельных месторождений, на которых работает большая часть нефтяников Казахстана.

Существующий порядок получения льготы по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для низкорентабельных, высоковязких и обводненных месторождений настолько усложнен и бюрократизирован, что за несколько лет практически не применялся в отечественной практике. При существующей налоговой нагрузке это ведет к поощрению психологии «временщиков», не заинтересованных в дальнейшем развитии проектов. Тогда как современный уровень технологий позволяет значительно продлевать работоспособность даже самых зрелых месторождений.

Представляется целесообразным напрямую отразить в Налоговом кодексе скорректированный порядок отнесения месторождений к категории низкорентабельных, высоковязких, обводненных, малодобитных и выработанных с четким указанием поправочных коэффициентов по НДПИ.

Во-вторых, как было отмечено в Послании Президента Республики Казахстан в январе 2017 года необходимо сохранять и наращивать геологоразведочный потенциал.

Казахстан относится к очень ограниченному числу стран, способных вносить существенный вклад в удовлетворение нефтяных потребностей планеты в долгосрочной перспективе. Но это не означает, что можно «свесив ножки» ждать лучших цен и инвесторов. Надо проводить соответствующие превентивные геологоразведочные работы.

Между тем, действующий механизм ведения раздельного налогового учета по контрактам на недропользование не позволяет компаниям, которые ведут и разведку, и добычу, соответствующим образом учитывать расходы на геологоразведку. В целях стимулирования процессов инвестирования средств в поиск месторождений представляется целесообразным разрешить одному и тому же недропользователю на стадии разведки относить геологоразведочные расходы на вычеты по его другому добываемому контракту, а также в перспективе, возможно, отменить бонус коммерческого обнаружения.

Другой пример. Основной будущий нефтяной потенциал Казахстана связан с глубокими и сверхглубокими залежами. Расходы на бурение соответствующей скважины в 5-10 раз больше затрат на бурение скважин глубиной до 3 000 – 5 000 м (25-50 млн. долларов США против 3-10 млн. долларов США). На текущий момент несколько компаний, уже осуществляющих бурение скважин глубиной 7 и более км в Казахстане, столкнулись с проблемами отсутствия технологий и инвестирования. Предлагается, по аналогии с низкорентабельными месторождениями ввести нормы прямого действия по критерию глубины скважин с возможностью применения пониженной ставки НДПИ. Тем самым, будут поддержаны новые проекты по изучению потенциала Прикаспийской впадины, включая проект «Евразия».

В-третьих, необходимо придать новый импульс развитию морских проектов.

Общепризнано, что проекты на море связаны с существенной капиталоемкостью и временными затратами. Вместе с тем, они усиливают ресурсный потенциал Казахстана, создавая принципиально новую доходную базу для страны. Между тем, при фактическом отсутствии масштабной добычи на морском шельфе наши недропользователи уже несут всю общераспространенную для суши налоговую нагрузку, что фактически тормозит текущее, и будущее развитие сектора морских нефтедобывающих операций. Следует отметить, что указанные вопросы уже учтены в России (включая акваторию Каспийского моря) и соответствующие корректировки внесены в российское налоговое законодательство.

Представляется целесообразным поддержать недропользователей Республики Казахстан, осуществляющих добычу на континентальном шельфе страны, через исключение из плательщиков ряда налогов, в том числе, налога на сверхприбыль и рентного налога на экспорт.

Ассоциация «KAZENERGY» объединяет крупнейших нефтегазовых операторов Республики Казахстан. Какова политика «KAZENERGY» по увеличению доли казахстанского содержания в нефтесервисной отрасли? Какова позиция «KAZENERGY» относительно создания СП и консорциумов между опытными иностранными и казахстанскими компаниями для участия на крупных нефтегазовых проектах?

Ассоциация «KAZENERGY» стремится к активному рассмотрению ситуации. Да, есть мнение сделать нефтесервисный сектор полностью отечественным. Логика такого стремления опирается на тот факт, что за годы независимости казахстанские предприятия постепенно нарастили уровень сложности оказываемых услуг. От задач по обеспечению питанием и безопасностью, транспортному обслуживанию и утилизации отходов осуществлен значимый переход к более сложным направлениям, как поддержка бурения, строительство инфраструктуры, энергоснабжение, комплексные транспортные услуги и логистика. Наблюдается существенное продвижение в вопросах геологии и геофизики и инженеринговых исследований. Активно продвигается совместная работа с иностранными партнерами в области буровых растворов, каротажа и цементажа, пуско-наладки и сервиса оборудования.

Сегодня сектор нефтесервиса Казахстана представлен более тысячей различных компаний, общей численностью сотрудников в количестве 160 000 человек.

Среди них, более 20 предприятий задействованы в бурении на нефтяные и газовые скважины и их ремонте, порядка 600 компаний оказывают услуги, связанные с добычей нефти и газа, 200 компаний прямо или косвенно связаны с промышленным строительством объектов и магистральных трубопроводов, а 32 предприятия связаны с производством нефтепромыслового и бурового оборудования.

По информации Министерства энергетики РК на долю нефтесервисных услуг приходится около 40% от общего объема закупок недропользователей, или порядка 1,3 трлн. тенге ежегодно. Среди них преобладают такие направления, как бурение и ремонт скважин, строительство, геофизические исследования (в том числе, ГИС и сейсморазведка), проектирование, техническое обслуживание и экспертиза.

Казалось бы, прогресс налицо, а доходы казахстанских компаний будут расти. Но есть ложка дёгтя, которая портит эту «бочку мёда». Все перечисленное в большей степени относится к обычным казахстанским месторождениям. По таким гигантским месторождениям, как Тенгиз, Карачаганак и Кашаган, на долю которых приходится более 70% всего объема нефтесервиса в Казахстане, динамика не столь очевидна.

Требования по этим проектам на порядок выше. Здесь не пройдут подходы, когда купил буровой станок без запчастей и комплектующих, пригласил полуобученный персонал и считаешь себя ведущим нефтесервисным предприятием.

В наши супергиганты вложены огромные рискованные инвестиции, и компании, являющиеся лидерами мировой нефтедобычи, настроены работать с такими же авторитетными лидерами в области нефтесервисных и инжиниринговых услуг. Поэтому на этих месторождениях задействованы: в проектировании – Fluor и Worley Parsons, в информационных технологиях, технологичном оборудовании, бурении, каротаже и сервисе оборудования – такие транснациональные компании, как Schlumberger, Baker Hughes, Halliburton, Weatherford, Invensys и т.д. Любой просчет в спуске обсадной колонны, вызове притока, цементировке скважины, качестве бурового раствора или любой другой нефтегазовой операции влияет на ход проекта, его комплексность и стоимость. Не секрет, что помимо общетехнологического авторитета, присутствие таких компаний обеспечивает для недропользователей более низкие банковские ставки по кредитам на проекты.

Но и казахстанским предприятиям не следует заранее «посыпать голову пеплом». Более активный рост масштабов казахстанского нефтесервиса еще впереди, но для его ускорения необходимо понимание системности развития.

Во-первых, на мой взгляд, в казахстанской нефтегазовой отрасли отсутствует необходимость в сотнях компаний по геофизике, бурению и др. Практика показывает, что пусть будет ограниченное число компаний, к примеру, по бурению – но с самыми современными станками, с высококвалифицированными работниками, с запасом комплектующих, с адекватными собственными финансовыми ресурсами. День за днем они должны накапливать опыт и авторитет. Все известные сервисные компании мира прошли долгий путь прежде, чем достигли ведущих позиций. Исходя из наших реалий, слияние или создание «кооперативов» из мелких и средних компаний возможно будет способствовать консолидации их технического,

финансового и кадрового потенциала, что приведет к получению положительного синергетического эффекта.

Во-вторых, на нынешнем временном этапе необходима четкая градация: три супергиганта и целая группа других месторождений.

К этой группе относится несколько десятков зрелых и «ранимых» месторождений, требующих особенно творческих нефтесервисных подходов. Вопросы повышения на них коэффициента извлечения нефти способны решаться современной мировой практикой. К сожалению, пока мы проходили трудные годы становления нашего государства, налаживания экономики и системы управления отраслями мы подрастеряли свой технологический уровень в отрасли. Поэтому сегодня у нас в стране еще только накапливается опыт горизонтального бурения, использования полимерного заводнения, потокоотклоняющих технологий, применения колтюбинга, длинноходовых станков-качалок, гидравлических станков нового типа, модернизированных долот и т.д.

Отечественные нефтесервисные компании, ориентированные на передовые технологические решения, создадут себе базу для расширения деятельности, а значит новых финансовых достижений.

Что же касается ТШО, Карачаганак и Кашагана, то здесь для участия в услугах высшего уровня не обойтись без совместных предприятий и консорциумов с авторитетными иностранными компаниями. Работая в непосредственном контакте с ведущими инжиниринговыми компаниями мира, отечественный нефтесервис постепенно наберет самый актуальный багаж знаний и практики, более четко осознает реальную потребность в конкретных технологиях, оборудовании и комплектующих. Также и недропользователям будет более комфортно принимать услуги от казахстанской компании, которая работает совместно с мировыми компаниями по высшему стандарту.

Наряду с вышеизложенным, считаю необходимым внесение дополнительных мер содействия отечественным нефтесервисным компаниям.

Известно, что в соответствии с контрактами, заключенными по нашим крупным месторождениям, иностранные субподрядчики, освобождены от уплаты импортных пошлин и налога на добавленную стоимость, в то время как отечественные поставщики работ, товаров и услуг таких льгот не получают. Это априори ставит их в неравные условия, не позволяя операторам данных месторождений даже при желании признать наши компании победителями в конкурсах.

Отечественные нефтесервисные компании, ориентированные на передовые технологические решения, создадут себе базу для расширения деятельности, а значит новых финансовых достижений

Инвесторы по поводу этого парадокса недоумевают: «Как это понять? Правительство требует от них повышения казахстанского содержания, но в то же время ничего не делает для выравнивания условий для казахстанских и иностранных поставщиков».

Сегодня в Министерстве энергетики РК создана соответствующая Рабочая группа для рассмотрения данного вопроса. Остается пожелать ей успешной работы в скорейшем разрешении этой рукотворной проблемы, так как тендерные процедуры на миллиарды тенге ежемесячно присуждаются, оставляя «за бортом» казахстанских поставщиков.

Еще одной проблемой является установление недропользователями долгих сроков оплаты (до двух лет) поставщикам работ, товара и услуг за выполненные контракты. Учитывая нынешнюю конъюнктуру рынка и финансовую ситуацию в стране, вполне понятно, что такие условия «оттесняют» отечественных поставщиков от участия в тендерах. Ожидается, что Министерством энергетики РК совместно с Министерством по инвестициям и развитию РК в ближайшее время будут внесены соответствующие изменения в Правила приобретения товаров, работ и услуг.

Вы начинали свой трудовой путь инженером-технологом по бурению в 1973 году. Под Вашим руководством многие компании сделали огромный шаг в развитии. Что Вы посоветуете нефтесервисным компаниям, стремящимся стать лидерами в своей отрасли?

Мой совет достаточно прост – постоянно работайте над самосовершенствованием своих навыков и улучшением своих производственных процессов. В нефтегазовой отрасли никогда нельзя «почивать на лаврах». Всегда найдется амбициозный конкурент, предлагающий новые перспективы. Направлений для приложения усилий в Казахстане существуют много. Для республики

важнейшей задачей является интенсификация добычи и рост эффективности всей цепочки нефтегазовых операций. Это касается и инжиниринговых исследований, и прогрессивных технологий, и оборудования.

К примеру, вспоминаю, как бурили глубокие скважины еще несколько десятилетий назад. В течение 10-12 часов спускали бурильную колонну на глубину 4,5-5 км. Проходка на долото в течение следующих 10 часов не превышала 10-15 м, в результате чего оно изнашивалось. Обратный подъем долота для его замены занимал также до 10-12 часов.

А сейчас уже у нас в стране компания «Жигермунайсервис» стала выпускать долота мирового уровня. Они специально изучали самый передовой мировой опыт и вкладывали средства. И сегодня есть отечественные долота, способные обеспечить проходку в сотнях метров без замены. Причем вовсе не в мягких породах. Считаю, что это отличный пример творческого нефтесервисного подхода.

Большой прогресс в мире произошел в буровых растворах, в совершенствовании станков-качалок, в различных методах увеличения нефтеотдачи и т.д.

Все это надо постоянно изучать. Если сбудутся наши определенные надежды, связанные с проектом «Евразия», масштаб нефтесервисных работ на последующих проектах в Казахстане способен серьезно вырасти. Но, одновременно вырастут и требования к уровню таких работ. Это влечет за собой как серьезные перспективы, так и серьезные вызовы для дальнейшего развития отечественных инжиниринговых и сервисных услуг, котором необходимо готовиться уже сейчас.

Каковы Ваши пожелания нефтесервисным компаниям Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE»?

Глава нашего Государства, Нурсултан Абишевич Назарбаев, в своем послании народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» четко определил цели и задачи в стратегическом развитии Казахстана. При этом, особо подчеркнута и роль энергетических отраслей, включая нефтегазовую промышленность, развитие которого немыслимо без адекватной сервисной поддержки.

У нефтесервисной сферы Казахстана имеется хороший потенциал для дальнейшего роста. Желаю читателям журнала новых проектов, технологических прорывов и успехов в этом важнейшем направлении деятельности!

KS

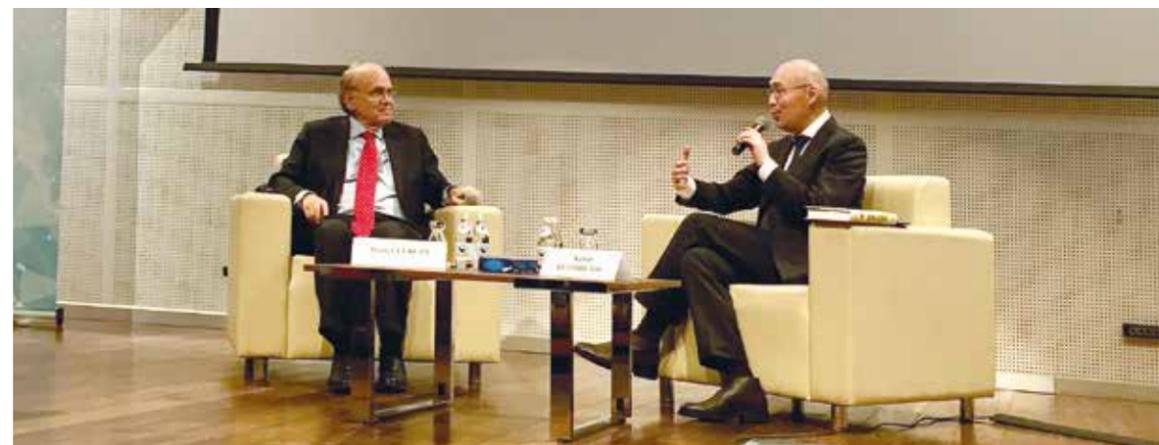
«ЭНЕРГИЯ» И «ДОБЫЧА»

Книга Даниеля Ергина «Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть» рассматривается в качестве уникального обзора и анализа процессов, происходивших в нефтегазовой отрасли. Д-р Ергин известен своим скептическим отношением к прогнозам, касающихся скорого исчерпания запасов нефти. Он уверен, что использование новых технологий, политические и экономические факторы делают эти прогнозы несостоятельными. Он является автором ряда книг, две из которых, «Добыча» и «В поисках энергии» были переведены на казахский язык. Д-р Ергин, является Лауреатом Пулитцеровской премии и Вице-Председателем компании «IHS Markit» (NASDAQ: INFO). Сегодня он делится своими размышлениями и рыночными прогнозами с журналом «KAZSERVICE».



Д-р Ергин, в ноябре 2016 года мы с удовольствием приняли участие в презентации Вашей книги, «В поисках энергии: ресурсные войны, новые технологии и будущее энергетики», опубликованной на казахском языке. Ваша книга «The Prize» («Добыча») также ранее была переведена на казахский язык. Есть ли у Вас в планах выпустить в свет другие Ваши книги на казахском языке? Если да, когда и какие книги могут порадовать наших читателей?

■ Я рад этому и благодарю Вас за то, что Вы участвовали на ноябрьском мероприятии, которое мне тоже очень понравилось. Воистину мне доставило удовольствие быть вовлеченным в интересную дискуссию со студентами и экспертами нефтегазовой отрасли в Назарбаев Университете. Я был впечатлен уровнем сложных и хорошо продуманных вопросов, которые я получал из аудитории.



Что касается публикаций на казахском языке, я должен воздать должное Кайрату Келимбетову, которого я по-своему называю своим «издателем казахских книг» и другом. В дополнение к своей квалификации, будучи экс-заместителем Премьер-министра и Председателем Национального банка Казахстана, являясь Председателем Международного финансового центра «Астана», он оказывает всестороннюю поддержку развитию казахского языка, переводя на казахский язык книги, изданные на английском языке. Я полагаю, что модернизация и развитие казахского языка является одними из ключевых задач Правительства. Решение обеих этих задач требует наличия широкой литературной базы на казахском языке, за исключением классической литературы Валиханова и Абая. Это касается современной литературы с ее новыми веяниями и идеями. В связи с этим, я очень горд и считаю за честь поддержать эту инициативу. Учитывая роль энергоресурсов в экономике Казахстана, я надеюсь, что Ваши читатели откроют для себя много интересного, содержательного и вдохновляющего в казахскоязычных версиях книг *The Prize* (Добыча) и *The Quest* (В поисках энергии). Отвечая на Ваш вопрос о переводе других книг на казахский язык в будущем, могу ответить, что это вполне возможно!

Вы часто приезжаете в Казахстан для тесного взаимодействия с ведущими специалистами нашей нефтегазовой отрасли?

■ Перед моей последней поездкой, которая состоялась в ноябре 2016 года, кстати, совпавшей с открытием офиса компании IHS Markit в г. Астана, я несколько раз посещаю Казахстан. В мае 2014 года я проводил мероприятие по обсуждению казахскоязычной версии книги *The Prize*,

организованное в рамках Астанинского экономического форума. Осенью 2015 года я принимал участие в работе Евразийского энергетического саммита, который был организован Ассоциацией «KAZENERGY», на котором я презентовал Национальный энергетический доклад, подготовленный сотрудниками компании «IHS Markit». Я также нанес визит в Астану сразу же после того, как город обрел статус столицы, и вижу, как сильно меняется город! Имея представительство компании «IHS Markit» в г. Астана, я смогу чаще приезжать к Вам.

Какой прогноз Вы можете сделать относительно цен на нефть в 2017 году? Ведь она влияет на дальнейшее развитие таких крупных проектов как Кашаган и Проект будущего расширения компании «Тенгизшевройл».

■ IHS Markit ожидает, что цены на нефть будут колебаться в пределах ниже 60 долларов США за баррель в 2017 году. Кстати, мы поправили свой прогноз на 8 долларов США в сторону увеличения после объявления ОПЕК о сокращении суточной добычи на 1,2 млн. баррелей и после согласия России сократить добычу на 300 000 баррелей в сутки в 2017 году. Понятно, что большинство нефтедобывающих стран, в особенности члены ОПЕК и Россия, взяли на себя обязательство следовать правилам «управления рынком», чтобы удержать цену на нефть на более высоком уровне. Обязательством согласованно управлять рынком, в основном, движет необходимость в доходах, столь важных для государств, испытывающих дефицит бюджета. Особенно, это касается таких стран, как Саудовская Аравия и Россия.

Одним из ключевых событий, которые могут возникнуть в 2017 году, является добыча нефти в США. Низкие цены на нефть, наблюдавшаяся

ЛИЦА // ИНТЕРВЬЮ

в течение последних лет, вынудили американских нефтяников добывать нефть более рациональным путем. Теперь доллар, вложенный в 2017 году будет в 2,5 раза окупаем, чем доллар, вложенный в 2014 году. Множество таких факторов, как повышение эффективности, ожидаемые более высокие капитальные затраты, обозримое сокращение ставок и ликвидация DUC-скважин, которые были пробурены, но не завершены вследствие рефляции, наблюдаемой в сегменте апстрим, внесут свой вклад в восстановление американских запасов. Это будет являться основным вызовом для подхода управления рынком, который применяет ОПЕК.

Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и Ваше общие рекомендации нефтегазовой отрасли.

Энергоресурсы является сложной темой, а будущее развитие глобального энергетического ландшафта зависит от различных факторов, включая геополитику, технологии, финансовое регулирование и макроэкономические изменения. Работа в энергетическом секторе в качестве инженера-нефтяника, корпоративного стратега, трейдера или высокопоставленного политика требует многопрофильный и критический подход при решении проблем и планировании. Я призываю читателей Вашего журнала не только улучшать свои имеющиеся навыки, но также думать с опережением, изучая изменения, происходящие в различных секторах. К таким секторам я отнес бы транспорт и инновации в батарейных технологиях. Это необходимо для того, чтобы понимать динамику и постоянно меняющуюся ситуацию в сфере энергетики, а также предвосхищать будущие перемены.

В сентябре 2016 года компания «IHS Markit» выпустила обзор под названием «Повторное изобретение колеса: будущее автомобилей, нефти, химикатов и электроэнергии», который стал упражнением для понимания как различные силы, формирующие будущее, могут взаимодействовать друг с другом, создавая новый энергетический мир. Поскольку данный проект продолжается, уже сейчас становится ясно, что текущие трансформации в транспортном секторе будут иметь влияние на нефтегазовую, автомобильную и химическую отрасли.

Понимание читателями журнала «KAZSERVICE» того как изменения в транспортных технологиях повлияют на будущее энергетики важно по двум причинам. Во-первых, Казахстан являющийся апстрим-игроком, должен подготовиться к новому энергетическому будущему. Сам по себе транспорт потребляет 55% общемирового объема топлива, в то время как, автомобили, которые доминируют в качестве



Обязательством согласованно управлять рынком, в основном, движет необходимость в доходах, столь важных для государств, испытывающих дефицит бюджета.

Особенно, это касается таких стран, как

Саудовская Аравия и Россия

личного автотранспорта, являются источником одной трети спроса на топливо. Изменения в спросе внесут свой вклад в снижение цен. IHS Markit ожидает, что долгосрочный ценовой баланс будет варьироваться в пределах 80 долларов США за баррель. При более низкой средней цене, компании будут более избирательными со своими будущими инвестициями, а Правительства, скорее всего, должны будут скорректировать свои налоговые поступления.

Во-вторых, динамичная энергетическая конъюнктура также предоставляет возможность для нефтегазовой отрасли Казахстана участвовать, а может даже и управлять глобальной технологической трансформацией. Я призываю читателей «KAZSERVICE» продолжать экспериментировать с технологиями в разных сферах – апстрим, даунстрим и мидстрим. Имейте в виду, что стабильное применение новых технологий в коммерческих целях требует терпения, инноваций и экспериментов. Этот процесс неразрывно связан с успехами и неудачами, но, в конце концов, оправдывает себя. Имеется целый ряд эффективных, экономических и социальных преимуществ, которые можно получить, используя доказанные и потенциально не протестированные технологии в Казахстане.

Д-р Ергин, благодарю Вас за уделенное время и интересную беседу.

Беседовал Дауржан Аугамбай

KS

*7 Davransh Auzambay -
Bilal Mishkin,
Dz*

www.ilf.com



ENGINEERING EXCELLENCE

ILF Consulting Engineers - ведущая международная компания, предоставляющая инженеринговые и консалтинговые услуги. Мы работаем с отраслевыми лидерами в нефтегазовом, энергетическом, водном и транспортном секторах, предоставляя комплексные решения технически сложных задач в области инженеринга и управления проектами.

с
1967 года

> 2000
сотрудников

> 40
офисов

> 6000
проектов

> 100
стран

Продолжая развитие компании, ILF открывает новый офис в городе Атырау и приглашает талантливых профессионалов на следующие должности:

- Руководители проектов
- Инженеры-электрики
- Инженеры-технологи
- Инженеры-механики

Мы ищем будущих коллег, способных системно решать сложные инженерные задачи, эффективно и доверительно взаимодействовать с клиентами, и имеющих серьезный профессиональный опыт работы в Республике Казахстан.

Мы приглашаем Вас на встречу для обсуждения Вашего потенциала и возможностей профессионального развития с компанией ILF Consulting Engineers. Присылайте Ваше резюме на электронную почту Recruitment-KAZ@if.com

ILF Consulting Engineers

Республика Казахстан
г. Алматы, 050000
ул. Панфилова 98, офис 609
Бизнес-центр "Old Square"
Тел.: +7 (727) 313 07 17
Факс: +7 (727) 313 07 18
E-mail: info.kaz@if.com

ILF
CONSULTING
ENGINEERS



“THE QUEST” AND “THE PRIZE”

Daniel Yergin’s “The Prize: the Epic Quest for Oil, Money and Power” is widely considered a hallmark of oil and gas insight and analysis. Dr. Yergin is known for his scepticism of predictions of “peak oil” because of changes in technology, policy and economic forces. Yergin has authored numerous books, two of which, “The Prize” and “The Quest”, are available in Kazakh. Dr. Yergin, a Pulitzer Prize winning author and Vice Chairman of IHS Markit (NASDAQ: INFO) sat down with KAZSERVICE to discuss his oil forecast and Kazakhstan.

Dr. Yergin, in November 2016 we had the pleasure of attending the presentation of the newly-published Kazakh edition of your book, “The Quest: Energy, Security and the Remaking of the Modern World”. Your book The Prize was also previously translated into Kazakh. Are you planning to translate your other books into Kazakh? If so, which books and when will they be published?

➤ I am delighted you attended the November event and found it interesting – thank you. It was great to engage in such a stimulating discussion with

students and energy professionals at Nazarbayev University. I was impressed with the sophisticated questions posed by members of the audience.

As for the Kazakh translations, I must give credit to Kairat Kelimbetov, who I fondly call my “Kazakh book publisher” and friend. In addition to his qualifications as former Deputy Prime Minister and Governor of the National Bank of Kazakhstan, and his current role as Governor of the Astana International Financial Center, Kairat avidly supports the proliferation of the Kazakh language by translating English books into Kazakh.



I understand that the modernization and widespread promotion of the Kazakh language constitute key government objectives. Realizing both of these goals requires that there be an expansive body of Kazakh-language literature, beyond the traditional works written by Valikhanov and Abay, which includes contemporary themes, ideas, and terms. To that end, I am very proud, and honored, to support this initiative. Given the role of energy in Kazakhstan’s economy, I hope that readers in Kazakhstan find the Kazakh editions of *The Prize* and *The Quest* enjoyable, insightful, and stimulating. As for the translation of other books in the future, that is certainly a possibility!

Do you often visit Kazakhstan to work closely with leading officials in the oil and gas industry?

➤ Prior to the November 2016 trip, which coincided with the opening of the IHS Markit office in Astana, I had visited Kazakhstan on several occasions. In May 2014, I delivered a book talk for the publication of the Kazakh edition of *The Prize* on the sidelines of the Astana Economic Forum. In the fall 2015, I attended the KAZENERGY Eurasia Energy Summit, where I presented the KAZENERGY

National Energy Report written by the IHS Markit Russian and Caspian Energy team. I also had visited Astana shortly after it became the capital and can readily see the sweeping changes in the city! With a local IHS Markit presence, I certainly hope to visit Kazakhstan more often.

What do you forecast for oil prices in 2017? After all, oil prices affect the further development of large-scale projects such as Kashagan project and future expansion of the company “Tengizchevroil”.

➤ IHS Markit anticipates that oil prices will hover a little under \$60/barrel for 2017. We actually adjusted upwards our forecast by \$8 following OPEC’s announcement to cut output by 1.2 MMb/d, as well as Russia’s commitment to reduce production by 300,000 b/d for 2017. It is clear that the bulk of oil-producing countries, specifically OPEC members and Russia, are committed to the principle of “market management” in order to buoy higher oil prices. This commitment to collective market management is largely driven by the need for budget revenues from cash-strapped governments, especially in Saudi Arabia and Russia.



One of the key developments to watch for in 2017 is US oil production. The low oil price environment in recent years has forced US producers to drill more efficiently: a dollar invested in 2017 produces about two and a half times as much oil as a dollar invested in 2014. A variety of factors – efficiency gains, expected higher levels of capital spending, an observable reduction in the decline rate, and expected liquidation of “DUC” (drilled but uncompleted) wells (due to an anticipated cost reflation in the upstream segment) – will contribute to a rebound in US supply. This is a key challenge to OPEC’s market management approach.

What are your wishes for the readers of KAZSERVICE Magazine, and your general recommendations to the oil and gas industry?

➤ Energy is a complex topic, and the future development of the global energy landscape is influenced by a variety of factors, including geopolitics, technology, financial regulations, and macroeconomic changes, to name a few. Working in the energy sector – whether that be as a petroleum engineer, a corporate strategist, a commodities trader, or a policymaker – requires an interdisciplinary, critical approach to problem solving and planning. I encourage KAZSERVICE readers to not only master their respective craft, but to also think outside the box, and research changes in other areas such as transportation and innovations in battery technology, in order to understand the dynamic and ever-changing energy landscape, and perhaps anticipate future developments.

Moreover, technology has always been, and will continue to be, a key factor that determines both how energy is extracted and consumed. On the supply side, the application of shale drilling technologies in North America has transformed the US into a ma-

ior oil producer. On the demand side, new business models, such as ride sharing services like Uber, and battery-powered automobiles are changing the way, and pace, with which fossil fuels are consumed. In September 2016, IHS Markit launched a multivalent study called “Reinventing the wheel: the future of cars, oil, chemicals and electric power”, which was an exercise in understanding how different forces shaping the future can interact and create a new energy world. While the project is ongoing, it is already clear that transformations in the transportation sector will have a profound impact on the oil and gas, automotive and chemical industries.

For KAZSERVICE readers, understanding how developments in transportation technology will affect the future of energy is important for two reasons. First, Kazakhstan, as an upstream player, must prepare for the new energy future. Transportation alone represents fifty-five percent of total world refined product consumption, while cars (that dominate personal transport) account for more than one-third of demand. Changes in demand will contribute to lower prices. IHS Markit expects that the long-term equilibrium price level is around \$80/barrel. At a lower average price, companies will be even more selective with future investments, and governments will likely have to adjust tax structures.

Second, this dynamic energy landscape also presents an opportunity for Kazakhstan’s oil and gas industry to participate in, and perhaps drive, global technological transformation. I encourage KAZSERVICE readers to continue to experiment with technology across all parts of the energy landscape (upstream, downstream and midstream) in Kazakhstan. Bear in mind that the sustainable application of new technology in the commercial realm requires patience, innovation and experimentation. This process is inherently riddled with successes and setbacks, but ultimately pays off. There are numerous efficiency, economic and social gains to be realized from the application of proven, and potentially even untested, technologies in Kazakhstan.

Thank you very much for your time and interesting conversation.

Interviewed by Daurzhan Augambay

KS

*7 Daurzhan Augambay -
B2B wishes
Dzhan*

Наша миссия – превосходить Ваши ожидания.



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

7310
(звонок бесплатный)
www.a-i.kz

МАСШТАБНЫЕ ЦЕЛИ

Сегодня меняется лицо крупнейшей розничной сети АЗС в Казахстане.

Этот процесс сопряжен с важнейшими задачами отрасли. Помогать развитию малого и среднего бизнеса в регионах.

Повышать уровень сервиса.

Внедрять цифровые технологии.

Стать эффективной частью транспортной инфраструктуры государства, помогая развивать транзитный потенциал.

О поставленных целях и ближайших перспективах рассказывает Генеральный директор ТОО «КазМунайГаз Өнімдері» – Асылбек КАРИБАЕВ.



Асылбек Амирханович, цели обозначены амбициозные и при этом отвечающие задачам, поставленным в Послании Главы государства. Давайте начнем с перспектив. Скажите, какими Вы видите формат и инфраструктуру сети АЗС «КазМунайГаз» в ближайшем будущем?

➤ Розничная реализация нефтепродуктов сегодня представляет собой динамично развивающийся и высококонкурентный сегмент нефтегазовой отрасли. Судите сами. По данным Комитета по статистике, в Казахстане действует более 4 200 автозаправочных станций. При этом современные сети АЗС уже невозможно отделить от системы городского ритейла и придорожного сервиса. Уже сегодня мы видим, как автозаправочные станции эволюционируют в универсальные комплексы, включающие не только магазины, но также пункты технического обслуживания, автомойки, гостиницы и разнообразные кафе. Уверен, совсем скоро автозаправочным комплексам предстоит пройти путь профессиональной эволюции в условиях высокой конкуренции и стремительных технологических перемен.

Как нам стало известно, Вы внедряете проект государственно-частного партнерства. Речь идет о программе «DODO»?

➤ Этот проект стартовал в прошлом году. Аббревиатура «DODO» в переводе означает «Партнер владеет – Партнер управляет». Это франчайзинговая схема, которая прекрасно зарекомендовала себя в крупных международных компаниях. И мы уверены, что она будет не менее эффективно работать в сети АЗС «КазМунайГаз». В чем заключается суть программы? К сотрудничеству с узнаваемым



и популярным брендом КМГ приглашаются как одиночные автозаправочные станции, так и небольшие частные сети АЗС.

Работая под брендом «КазМунайГаз», владельцы АЗС получают широкие возможности для привлечения клиентов, увеличения объемов реализации топлива и товаров на АЗС, гарантированные поставки и надежное качество нефтепродуктов, которые можно реализовывать за наличный и безналичный расчет. Другими словами, налицо более эффективное управление своей собственной действующей заправочной станцией. Кроме того, партнер и его команда получают четкие ориентиры и стандарты по уровню сервиса, безопасности и охране труда и по качеству работы с клиентами, включая требования по работе с жалобами.

Франчайзинг в компании даже называли основным направлением развития компании. Какие преимущества предлагает эта программа для крупнейшей сети АЗС?

➤ На сегодняшний день розничная сеть АЗС «КазМунайГаз» является самой масштабной в Республике Казахстан и включает в себя свыше 330 производственных объектов, 11 собственных нефтебаз, обширный парк бензовозов, а также

объекты сопутствующего бизнеса. АЗС «КазМунайГаз» размещены не только в крупных городах, но и в самых отдаленных районах страны. Однако, к сожалению, мы не везде представлены равномерно. Программа «DODO» позволит изменить ситуацию. На франчайзинг, как основной инструмент развития, компания возлагает большие надежды. В этом году планируется за счет него расширить сеть КМГ на 25 автозаправочных станций.

На сегодняшний день в рамках данной программы были запущены три автозаправочные станции в г. Костанай и одна в г. Приозерск под брендом «КазМунайГаз». Также 11 АЗС в Южно-Казахстанской области уже вошли во франчайзинговую сеть «КазМунайГаз».

Как развитие сети «КазМунайГаз» может повлиять на рынок?

➤ Мы не раз уже демонстрировали понимание своей роли в качестве фактора, стабилизирующего рынок. Мы понимаем, что недостаточное наше присутствие в том или ином регионе может влиять на стабильность поставок и наличие достаточных объемов топлива. Исходя из этого понимания и строится стратегия развития компании. Мы ориентированы, прежде всего, на потребителя,



*Предоставление
потребителям
качественных товаров
и услуг является
стратегическим
направлением
деятельности
ТОО «ҚазМұнайГаз
Өнімдері»*

причем не только в рыночном понимании, когда у наших клиентов имеется возможность получить одинаково качественный сервис и продукт в любой точке Казахстана, но и в государственном масштабе. Это объясняется тем, что в кризисные моменты уже была практика, когда сеть АЗС КМГ обеспечивала стабильность топливных поставок, а также способствовала снижению дефицита. Это был достаточно сложный период, который показал действительно общегосударственное значение нашей работы.

«DODO» является не единственной партнерской программой «ҚазМұнайГаз Өнімдері». Ранее компания первой в Казахстане реализовала проект передачи в управление частникам станций «ҚазМұнайГаз» под названием «CODO». Какие результаты дала программа?

Напомню, что перевод аббревиатуры «CODO» означает «Компания владеет – дилер управляет». Мы запустили ее в июле 2015 года. Это был первый масштабный проект, когда крупный бизнес передал в аутсорсинг один из основных бизнес-процессов в виде реализации нефтепродуктов населению.

Как и наша франчайзинговая программа, «CODO» направлена на поддержку малого бизнеса в регионах, способствуя созданию эффективного частного сектора экономики и развитию государственно-частного партнерства.

Как и планировалось, в рамках проекта мы передали в частное управление около половины АЗС сети «ҚазМұнайГаз». На сегодняшний день в разных регионах страны 110 предпринимателей успешно управляют 150 АЗС «ҚазМұнайГаз».

Результаты проекта видны уже сейчас. Налицо увеличение объемов реализации топлива и положительный экономический эффект в виде сокращения расходов, улучшения качества обслуживания.

Это совместная заслуга партнеров и нашей компании, которая прикладывает большие усилия, чтобы наше сотрудничество было продуктивным. Обе стороны, национальная компания и бизнес, заинтересованы в дальнейшем увеличении объемов продаж нефтепродуктов. Мы ждем добросовестного отношения к переданному в управление имуществу, уважения к бренду «ҚазМұнайГаз», сохранности качества нефтепродуктов, надлежащему качеству обслуживания и соблюдению корпоративных стандартов.

Конечно, возникали и определеннные трудности, связанные с недобросовестным исполнением обязательств партнерами. Во всех случаях мы старались найти объективное решение, но, к сожалению, восемь партнеров с нами уже не работают. На их место привлекли как действующих, так и новых партнеров по итогам тендера.

Качество нефтепродуктов является главным требованием потребителей. Как обеспечивается контроль качества нефтепродуктов на Ваших объектах?

Предоставление потребителям качественных товаров и услуг является стратегическим направлением деятельности ТОО «ҚазМұнайГаз Өнімдері».

Современное высокотехнологичное оборудование испытательных лабораторий компании позволяет осуществлять сквозной контроль качества – от момента отгрузки нефтепродуктов



с нефтеперерабатывающего завода до отпуска потребителю на АЗС. Выстраивая работу с потребителями, «ҚазМұнайГаз Өнімдері» сделал ставку на контроль качества ГСМ тремя испытательными лабораториями в городах Астана, Алматы и Атырау, аккредитованными в государственной системе аккредитации Республики Казахстан на соответствие требованиям ГОСТ ИСО/МЭК 17025-2009. Они оснащены единой системой технического контроля, которая позволяет отслеживать все качественные параметры нефтепродуктов на соответствие требованиям Технического регламента Таможенного союза и нормативной документации на продукцию, и могут оказывать услуги по проведению испытаний нефтепродуктов сторонним организациям.

Система сквозного контроля качества нефтепродуктов действует в компании на всех этапах движения топлива, начиная от его приемки на нефтебазе, до хранения и отпуска на АЗС.

В процесс контроля качества нефтепродуктов вовлечены не только работники лабораторий, но и работники производственных филиалов.

Вышеуказанная система сквозного контроля качества нефтепродуктов, а также проводимая производственными подразделениями работа по соблюдению технологии приема, хранения, транспортировки и отпуска нефтепродуктов, позволяет обеспечивать сохранность качества топлива заводских параметров для конечного потребителя.

В начале беседы Вы упомянули о безопасности и охране труда. Получили ли эти вопросы особый статус в нынешнем году?

Да, 2017 год объявлен Годом обеспечения безопасности и охраны труда в «ҚазМұнайГаз Өнімдері». В компании всегда уделялось особое внимание вопросам охраны труда, и эта работа выходит на новый уровень. В прошлом году в компании стартовала интегрированная система охраны труда «Аман», что означает «здоровый», «невредимый». Данная система охватывает несколько

направлений – правила и процедуры, аудит и анализ эффективности, обучение, информирование и мотивация, работа с подрядчиками. В этом году по результатам анализа будут совершенствоваться документы и процедуры, продолжится внедрение нового вида проверок – поведенческого наблюдения безопасности, стартуют конкурсы среди коллективов на звание «лучшего сотрудника по безопасности». Каждый работник должен понимать, что безопасность является его ежедневным трудом, ответственной и качественной работой на своем рабочем месте.

В текущей должности Вы работаете около года. Поделитесь, пожалуйста, своими результатами и планами.

Если говорить о результатах, то в 2016 году мы достигли 8%-го роста объемов реализации, на 6% оптимизировали расходы, по результатам программы трансформации (CODO) на 4%.

О наших планах мы уже частично поговорили, поэтому остановлюсь подробнее на внедрении инноваций. Мы нацелены на использование более современных систем оплаты на АЗС. Рынок реализации нефтепродуктов давно созрел для внедрения современных онлайн-технологий. Например, в этом году компания полностью переходит на использование топливных карт, отказываясь от системы бумажных талонов. Топливные карты позволяют хранить нефтепродукты, как в денежном эквиваленте, так и в топливных кошельках. Для удобства клиентов доступна услуга онлайн-пополнения топливной карты «ҚазМұнайГаз Клуб» через личный кабинет в мобильном приложении и на сайте www.azskmg.kz. В этом году мы внедряем технологию оплаты посредством QR-кода, сгенерированного по номеру топливной карты. Новшество можно опробовать в г. Астана на АЗС им. Серика Сапиева, расположенной по пр. Хусейн бен Талал около Есильского городского суда. В дальнейшем возможность считывания QR-кода будет распространена по всей сети АЗС «ҚазМұнайГаз». KS

ТОО «AGI-CDCS KAZAKHSTAN JV» – ПРЕВОСХОДСТВО В ПАРТНЕРСТВЕ



Создание и укрепление партнерских отношений всегда имеет важнейшее значение для успеха любой организации. Эта цель была достигнута два года назад между компаниями ТОО «Arctic Group International» (Канада) и ТОО «Caspian Development Company Services» (Казахстан), когда они создали совместное предприятие ТОО «AGI-CDCS Kazakhstan JV».



AGI-CDCS Kazakhstan JV работает преимущественно в Атырауской области, сосредоточив основное внимание на месторождении Тенгиз. Компания оказывает специализированные услуги по монтажу/демонтажу и перевозке буровых установок, грузоподъемным работам, аренде специальных установок и оборудования, а также услуги по строительным работам.

Компания предлагает широкий выбор мобильных кранов и тяжелой спецтехники для выполнения задач проектов любого масштаба со специфическими требованиями. На данный момент компания имеет парк автомобильных и самоходных пневмоколесных кранов из более чем 25 единиц грузоподъемностью от 35 до 300 т. Помимо кранов, компания также предоставляет тяжелую спецтехнику последних моделей, включая модульные многоосные прицепы Cometto, грузовые машины Kenworth с оборудованной лебедкой, гидро-вакуумные машины, погрузчики и гидромолоты.

Участие в Тенгизском проекте ТШО позволила компании приобрести необходимые навыки и огромный опыт, сплотить команду высококвалифицированных профессионалов, что, в свою очередь, позволяет компании соответствовать самым строгим требованиям своих клиентов.

В ходе разговора с Лансом Михаликом, Региональным менеджером партнерства, мы обсудили различные аспекты работы компании.

Ланс, Вы давно находитесь в Казахстане. Как Вам работаете в нашей стране в сравнении с другими странами, в которых Вы трудились?

Моя карьера предоставила мне возможность поработать почти 17 лет в Казахстане. Сравнивая свой опыт работы здесь с другими странами, где мне пришлось ранее работать, меня всегда очень впечатляет то, как быстро люди здесь адаптируются, учатся и растут. На мой взгляд, многое из этого является результатом очень активной и сбалансированной политики Вашего Правительства и настоящей целеустремленности людей Казахстана, которые всегда придерживаются позитивных и открытых взглядов, что позволяет им находить решения в любых ситуациях.

Как я понимаю, партнеры совместного предприятия AGI-CDCS Kazakhstan JV работают на Тенгизе вот уже 18 лет. Как Вы считаете, что послужило ключом к успеху на протяжении этого времени?

Трудно выделить одну причину, поскольку в AGI-CDCS Kazakhstan JV мы искренне считаем, что основным движущим фактором долголетия компании является наша приверженность безаварийной работе производства. Наша ежедневная цель заключается в обеспечении возвращения наших сотрудников домой к своим семьям по окончании вахты в том же или в еще более лучшем состоянии! Несмотря на то, что обеспечение работников охраной здоровья и техникой безопасности является для нас приоритетом номер один, мы также признаем необходимость в разработке инновационных и специализированных решений. Мы всегда стараемся ставить себя на место наших клиентов, чтобы лучше их понять и соответствовать их ожиданиям. Возможно, все эти меры не гарантируют успех, но однозначно содействуют конкурентоспособности любого предприятия.

В политике казахстанского содержания есть весьма реальные экономические выгоды тем организациям, которые находят способы поддержки своей местной составляющей. Как AGI-CDCS Kazakhstan JV реализует данную поддержку?

Мы очень серьезно относимся к своим обязательствам по развитию местного содержания, применяя многосторонний подход в их реализации. Во-первых, мы всегда стремимся нанимать местных квалифицированных специалистов и уже начали процесс национализации ряда ключевых руководящих позиций, которые ранее были заняты иностранными менеджерами. Во-вторых, когда речь идет о приобретении товаров или услуг, наше первое предпочтение всегда отдается товарам казахстанского производства. В целом, с каждым годом осуществлять эти процессы становится намного проще, так как Правительство Казахстана продолжает активно финансировать сферу образования, а значит более молодое поколение

Мы очень серьезно относимся к своим обязательствам по развитию местного содержания, применяя многосторонний подход в их реализации

приобретает необходимые знания и практический опыт. Мы наблюдаем заметное улучшение уровня подготовки местных кадров.

Ваше совместное предприятие, созданное относительно недавно, уже очень хорошо работает. Что стало основным движущим фактором при создании Вашего партнёрства?

Факторов, способствующих успеху, было множество. Для начала хотелось бы отметить, что все возникло естественно, без какого-либо вмешательства извне. С самого первого дня присутствовала поддержка и воля к объединению, гарантия полной самоотдачи со стороны руководящего состава обеих компаний. Кроме того, обе организации отнеслись с большим доверием и уважением друг к другу. Каждый партнер в СП имеет свои специфические преимущества, которые он вносит как свой вклад в общее дело. Изначально мы понимали, что если мы действительно будем слушать и доверять друг другу, то сможем предложить нашим клиентам более качественные услуги в целом, и, соответственно, предоставлять нашим сотрудникам более лучшую рабочую обстановку.

Ранее вы говорили, что AGI-CDCS Kazakhstan JV проявляет подлинную приверженность в подходе к безопасности. Расскажите, пожалуйста, об этом поподробнее.

Техника безопасности является собой целый комплекс мероприятий. Прежде всего и самое важное, к ней относится выполнение работ и время, уделенное для соблюдения всех мер безопасности. Мы инвестируем время, ресурсы и внимание на то, чтобы убедиться, что все наши сотрудники и руководители всегда получают необходимые условия для осуществления безопасной работы по каждому конкретному заданию. Также сюда необходимо включить использование новейших технологий – как оборудования, так и программного обеспечения, а также конструктивное взаимодействие с сотрудниками компании по вопросам безопасности. Такой подход принес нам свои плоды и отображается в нашей оценке по безопасности. Мы являемся подрядной организацией с рейтингом «А», который был присвоен по результатам аудита «CHESM», несмотря на то, что осуществляем работы с самым высоким уровнем риска на нефтяных месторождениях.

Благодарим Вас за интересную и полезную информацию.

KS

AGI-CDCS KAZAKHSTAN JV – YOUR PARTNERS IN EXCELLENCE

Fostering partnerships is critical to the success of any organization. This ethos was cemented in Arctic Group International (Canada) and Caspian Development Company Services (Kazakhstan) two years ago when they formally entered into a partnership now known as AGI-CDCS Kazakhstan JV.



AGI-CDCS operates primarily in the Atyrau Oblast with a particular focus on the Tengiz Oilfield. They provide specialized logistic services, heavy lifting, plant and equipment rental, procurement and supply work as well as construction services.

Their equipment division offers a wide range of mobile cranes and heavy equipment to suit projects of any size. They have a crane fleet of over 25 units including all terrain and rough terrain units from 35-300 ton capacity. In addition to their cranes, they also maintain a fleet of late model heavy equipment including modular multi-axle trailers, Kenworth winch trucks, hydrovacs, loaders, and hydraulic impact hammers.

Operating in Tengiz takes a special skill set and a team of dedicated professionals based on their extensive experience AGI-CDCS would make a great business partner for any of your specialized needs. We spoke with Lance Mihalick, Country Manager, to discuss various aspects of their operations.

Lance, you have spent a fair amount of time in Kazakhstan. How do you find working here and how does it compare to other countries you have worked in?

My career has afforded me the opportunity to spend almost 17 years in Kazakhstan. When looking at my experience here and comparing it to the other countries I have worked in, I have always been extremely impressed with how quickly people here adapt, learn, and grow. In my opinion, a lot of this is the result of a very proactive and balanced Government Policies and a population of truly motivated people who always maintain a positive and open mind, which allows them to find solutions to any challenges.

We understand, AGI-CDCS has worked in Tengiz for almost 18 years. What do you consider the key to being successful over that time?

It is hard to determine a single reason at AGI-CDCS we truly feel that a major driver of our long-term development has been our unrelenting commitment to incident free operations. Our daily goal is to ensure our employees go home to their families in the same or better condition than when they came to work. Although keeping people safe and sound is always our number one priority, we also recognize the need for providing innovative and specialized solutions. At the end of the day, we always put ourselves in a position to help our clients. Combined they may not guarantee success but will put any organization in a very competitive position.

Your recently formed Joint Venture seems to be working very well. What do you think has been the major driver of making your partnership so successful?

There is a number of contributing factors, for starters, it began organically without outside influence and from day one had the buy-in and commitment from the senior management teams on both sides. On top of that, both organizations had a great deal of trust and respect for one another. Each partner has specific strengths that they bring to the table, and early on, we recognized that if we really listened and trusted each other we would be able to offer our clients a much better service overall and in turn provide our employees and colleagues an excellent working environment.

How does AGI-CDCS address the local content issues that promise some economic benefits for organizations that support their local community?

We seriously take care of our commitment to support local content; we take a different approach to delivering



on this commitment. First, we always aim to hire local qualified managers and have already begun the process of nationalizing quite a few of our key management roles that have historically been filled by expats. Second, when it comes to purchasing goods or services our first preference is given to Kazakh suppliers. Over the years, it became easier to do since the Government of Kazakhstan continues to provide the financial support the education. The younger generation gains more hands on experience. As a result, we have seen a significant improvement of the local workforce.

Earlier you mentioned that AGI-CDCS made a real commitment when it comes to safety management. What does it mean?

The safety management means a variety of things for us. The first and foremost it means the time spent to do things safely or not at all. Investing the time, resources, and attention to making sure all of our staff and management have the support needed to work safely, on every job every time. This includes utilizing the newest technologies – both in equipment and in software – and meaningful engagement with staff on safety issues. This has paid off and shows in our safety record – we are a CHESM “A” rated contractor despite doing some of the highest risk oilfield work.

Thank you for the interesting and useful information.

KS

We seriously take care of our commitment to support local content; we take a different approach to delivering on this commitment.

СИЧИМ С.п.А. НЕФТЕГАЗОВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ТЕКУЩИЕ ВЫЗОВЫ

Взгляд на текущие вызовы, с которыми столкнулся сектор нефтегазового строительства Казахстана, стратегии, применяемые компанией «Сичим» в её планах, а также недавние успехи в достижении данных планов



Рынок казахстанского нефтегазового строительства ожидает один из крупнейших скачков в развитии. С учетом принятия окончательного решения по инвестициям для ПБР ТШО, который планируется начать уже в конце этого года, а также других планируемых расширений озвученных недропользователями как КПО, все ведет к огромному взрыву индустрии в ближайшие пять лет.

При этом, обращая внимание на эти объявления, может показаться, что для сектора вырисовывается яркая картинка, но, глядя со стороны

на текущее состояние рынка в регионах, можно сказать об обратном.

Падение цен на нефть уже поставило многие строительные компании в затруднительное положение, вызванное сокращением расходов и объемов работ, которые выполняются с минимальной маржой. Девальвация казахстанского тенге и колебания валютного курса за последний год не позволили компаниям полностью адаптироваться к новым реалиям рынка. Более того, объем и сложность предстоящих работ означает появление множества



новых игроков в данном секторе, как из других регионов Казахстана, так из-за рубежа. В дальнейшем это повлечет к пересмотру стратегий всеми основными подрядчиками по строительству в регионе.

На сегодняшний день сектор нефтегазового строительства в Казахстане находится на перепутье. На коне останутся лишь те, кто будет более приспособлен к новым условиям.

■ СИЧИМ С.п.А., будучи компанией, основанной в 1962 году, является ЕРС-подрядчиком, обслуживающим, главным образом, нефтегазовый сектор. Головной офис компании находится в г. Буссето, Италия. СИЧИМ осуществляет свою деятельность более чем в 20 странах по всему миру. Казахстанский филиал СИЧИМ С.п.А., принимает активное участие в проектах развития казахстанских месторождений нефти и газа с 1998 года.

Те, кто адаптируется к меняющимся сценариям рынка, будут расти, в то время как другие будут бороться за сохранение своего стабильного уровня. Генеральные подрядчики, которые инвестировали в создание устойчивого бизнеса в регионе, окажутся наиболее подготовленными и надежными партнерами при реализации больших проектов.

Казахстанский сектор в нефтегазовой отрасли бросает ряд специфичных вызовов. Основным вызовом является погода, непосредственно влияющая на производительность. Вторым вызовом является недостаток квалифицированной рабочей силы. К третьему вызову можно отнести недостаточное понимание местными рабочими нормативных требований и рабочей культуры, требуемых при реализации проектов высокой важности. В дополнение к этому, отсутствие готового оборудования в наличии, а также базы с надежной инфраструктурой в регионе,

могут привести к задержкам в начале любого нового проекта.

Уже сейчас можно считать стратегией СИЧИМ инвестирования в страну правильной и разумной. Компания вложила значительные средства в создание крупных баз на Тенгизе и Карабатане, обеспечивая обучение и поддержку местных талантов путем устойчивой модели трудоустройства, обладая своей гибкостью в эксплуатации и имея большую базу оборудования, для того, чтобы при появлении таких вызовов как ПБР, компания могла с уверенностью принять их.

Стратегия СИЧИМ, направленная на развитие местного содержания, обеспечила степень национализации рабочей силы на уровне более 95%, чем не может похвастаться любая другая, схожая по размерам и видам проводимых работ, международная компания. Стоит отметить, что процесс национализации коснулся всех структур компании, включая важные управляющие позиции.

На протяжении многих лет СИЧИМ постоянно придерживался политики прямого найма, которая включала в себя поиск, найм, обучение, признание, вознаграждение и сохранение местного персонала, для формирования необходимого количества рабочего персонала, способного брать за проекты любой сложности. В ходе работ, компания постепенно занималась обучением своих сотрудников, чтобы стать более квалифицированными, независимыми, став компанией с большими возможностями.

СИЧИМ С.п.А. открыла свой филиал в Казахстане еще в 1998 году, и в течение последних двадцати лет принимала участие в реализации многих крупных нефтегазовых проектов в Западном Казахстане. Это помогло компании глубже понять особые проблемы, возникающие в отрасли в данном регионе. Несмотря на падение цен на нефть, объемы доходов и выполняемых работ продолжают расти из года в год.

КОМПАНИИ

Более того, ожидается увеличение этих показателей в два раза по сравнению с уровнем 2013 года. На текущий момент общий эквивалент выполненных проектов в Казахстане в денежном выражении достигает 350 млн. долларов США. СИЧИМ в настоящее время входит в число топ-работодателей региона, являясь компанией, в которой работает более 4 000 сотрудников, получающих зарплату из объемов работ от основных заказчиков, а именно, ТШО и НКОК Н.В. Компания выполняет все основные виды нефтестроительных работ, которые включают в себя общестроительные работы, механические работы, а также КИП.

Тем не менее, текущие рыночные условия являются беспрецедентными, и СИЧИМ уже начал заново разрабатывать и адаптировать свою рабочую модель.

Особое внимание уделяется дальнейшему повышению производительности, избегая, при этом, каких-либо простоев вследствие нехватки ресурсов. В то время как в прошлом, возмещаемые контракты означали минимальное воздействие каких-либо рисков, связанных с плохой производительностью, текущий сдвиг в стратегии при заключении контрактов с заказчиками подразумевает выплату фиксированной суммы, что требует от подрядчиков необходимость сосредоточиться на упущенных параметрах. СИЧИМ активно пользуется возможностями, которые предоставляет модель выплаты фиксированной суммы, поскольку данная модель является беспроблемной как для заказчика, так и для подрядчиков. Подрядчик имеет четкое понимание стратегии и объема работ, а заказчики имеют возможность избежать перерасхода средств по сравнению с моделью возмещения.

Производительность и надежность были одними из уникальных товарных предложений СИЧИМ в прошлом. Это позволяло постоянно выполнять проекты в регионе



для своих заказчиков. СИЧИМ инвестировал более 80 млн. долларов США за последние годы на поддержание надежной инфраструктуры и парка оборудования для обеспечения должной реализации своих проектов в Казахстане.

Еще одним важным аспектом истории роста СИЧИМ является то, что компания смогла наладить прочные партнерские отношения с местными подрядчиками и поставщиками. СИЧИМ активно участвовал в процессе развития местных компаний, обучая местных субподрядчиков на своих проектах, исходя из политики трансфера знаний, проводимой Правительством и заказчиком, а также исходя из ряда внутренних обязательств СИЧИМ в части местного социального развития. Фактически, СИЧИМ трансформирует партнерство с местными компаниями в успешные совместные предприятия.

В 2010 году СИЧИМ создал совместное предприятие, ТОО «ККС-СИЧИМ», с компанией «Казком-сервис», которая являясь местной компанией, в основном выполняет субподрядные работы по проектам ТШО и специализируется в области электрических работ, КИП и автоматизации. В настоящее время ТОО «ККС-СИЧИМ» является одним из основных упоминаемых подрядчиков компании НКОК Н.В, а за последние 5 лет, выполнило несколько крупных проектов на Карабатане. СИЧИМ также сотрудничает с

ТОО «Караганда Промстройпроект» (КПСП), одним из старейших и ведущих проектных компаний в Казахстане, с которой было создано ТОО «Eurasia Engineering Construction» (ЕЕС). Компания ЕЕС была для проведения общего проектирования и инженерных работ, автоматизации технологических процессов и аналогичных специализированных строительно-монтажных работ.

Операционная стратегия СИЧИМ является гибкой, поэтому, несмотря на то, что СИЧИМ в первые годы работы в Казахстане ориентировался на проекты, в основном, по механическим работам, сейчас компания позиционирует себя в качестве поставщика полного пакета решений для своего заказчика. Последние награды за общестроительные и механические работы по ТШО и НКОК являются свидетельством этого.

Наконец, в связи с дестабилизацией рынка за последние два года, данная отрасль находится в переломном моменте. Стратегии, использовавшиеся в прошлом, способствовали тому, чтобы СИЧИМ был наиболее подготовлен к принятию вызовов рынка, помогая удовлетворять потребности клиентов. Если в прошлом компания славилась в качестве надежного специалиста по выполнению проектов в регионе, то сейчас СИЧИМ позиционирует себя в качестве надежного поставщика комплексных решений в регионе. 

АРЕНДА, ПРОДАЖА, СЕРВИС СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Компания «Astana Construction Business Group», также известная как ACBG была основана в 2013 году, за этот период мы зарекомендовали себя в качестве команды профессионалов, имеющих серьезный опыт в сфере аренды и продажи строительной специализированной техники.

Наша цель состоит в том, чтобы собрать воедино весь потенциал нашей продукции таких известных европейских производителей как JLG, MEC, Genie, Haulotte, Dinolift, Himoinsa, Wacker Neuson, Bobcat, для обеспечения потребности клиента на объектах промышленного, инфраструктурного и коммерческого строительства.

Надежные партнерские отношения и прямые контакты с ведущими мировыми производителями, позволяют предложить наиболее выгодные условия для приобретения нужной техники, а также предоставить дальнейшее сопровождение, в качестве технической поддержки и сервисного обслуживания.

Благодаря нашему парку, который включает в себя более 150 единиц специализированной техники, мы стремимся удовлетворить потребности клиентов с самыми выгодными условиями эксплуатации.



компания ACBG работает в соответствии с международными стандартами и имеет сертификаты ISO 9001:2008 и OHSAS18001:2007.



010000, Республика Казахстан, г. Астана, Есильский район, ул. Арай, 25 (мкр. Чубары)

Сарыаркинский район, ул. Пушкина, 56 (Пром.зона) | +7 7172 60 25 60; +7 708 777 55 50 | www.acbgroup.kz

SICIM S.p.A.

OIL & GAS CONSTRUCTION INDUSTRY AND CURRENT CHALLENGES

A look at the current challenges faced by the Kazakhstani oil and gas construction sector and SICIM's strategies and recent success in overcoming them

The Kazakhstani market for oil and gas construction is about to experience one of the biggest leaps in growth. With the TCO's FID announcement for FGP, which is planned to be started later this year and planned developments announced by other oil and gas majors like KPO, it is all set for a massive boom for the next five years.

While the focus on these announcements may seem to paint a bright picture for the industry, mere look at the state of current market conditions in the region tell a different story. The downturn in oil prices had already put the construction companies under a lot of pressure to cut costs and work on razor thin margins; the devaluation in tenge and the fluctuations in the exchange rate over the past year have still not allowed them to fully re-calibrate their costs to the new market reality. Moreover, the quantum and complexity of work

for the upcoming projects would mean that there will be slew of new entrants in the sector, both from within the rest of Kazakhstan and abroad. This will further drive the major construction contractors in the region to re-haul their strategies altogether.

The oil and gas construction sector in Kazakhstan is thus, at a crossroads today. The theory of the survival of the fittest will prevail. Those who adapt to the changing market scenarios will grow while others will struggle to keep themselves sustainable. Major construction contracting companies who had invested in building a sustainable business in the region would come out as the most prepared and become reliable partners in the execution of these major projects.

Kazakhstan presents a unique mix of challenges to this industry; major being – weather which directly affects productivity, lack of availability of

adequate skilled labor, understanding of local regulatory requirements and the work culture demanded in these high stake projects. In addition to that, non-availability of equipment and a reliable infrastructure base in the region have the potential to delay the start of any new project.

It is with this understanding that now in hindsight, SICIM's strategy of investing in the country and following a flexible strategy in operations makes sense. The company has invested heavily to set up large bases in Tengiz and Karabatan, ensured training & retention of local talents through a sustainable employment model offered by its flexibility in operation and maintained a large equipment fleet to ensure that when opportunities like the FGP open up, it is ready to take up the challenge.

SICIM's focused strategy on local contents have ensured the nationalization of work force to the tune of over 95%, a feat unprecedented in international companies of its scale and size of operations in Kazakhstan. It is worthy to note that this nationalization has been achieved all across the organization including important managerial functions. Over the years,

■ SICIM S.p.A, established in 1962, is an EPC solution provider mainly serving the oil and gas sector. Headquartered in Busseto, Italy, SICIM operates in more than 20 countries across the world. SICIM S.p.A, Kazakhstan Branch has been actively involved in the Kazakhstan oil and gas field development projects since 1998.

SICIM has followed a direct hire policy that includes identification, training, recognition, rewarding and retention of local personnel continually to ensure a strong pool of local workforce is available to take up projects of increasing complexities. In the process, SICIM has progressively trained local hires to become more skilled, autonomous and empowered.

SICIM S.p.A. had established its branch in Kazakhstan all way back in 1998 and has participated in the execution of some of the major oil and gas projects in Western Kazakhstan over the past two decades. This has helped it to have a deep understanding of the unique challenges presented by the sector in this region. Despite the downturn in oil prices, the company's operations and revenue have continued to grow year on year and is expected to reach a two-fold increase compared to 2013 level. Currently, SICIM has a healthy backlog of acquired projects of over USD350m in Kazakhstan. SICIM currently ranks among the top employer in the region with over 4,000 personnel on its payroll serving primarily operations under its main client's viz., TCO and NCOC N.V. It serves all major trades in oil and gas construction – civil, mechanical and E&I.

However, the current market conditions are unprecedented and SICIM has already started to re-align and adapt its operational model.

Particular attention is being given to further improve the productivity and avoiding any idling time due to resource non-availability. While in the past, reimbursable contracts meant minimum exposure to any risks related to bad productivity, the current shift in contracting strategy of clients to lump sum model requires the contractors to focus on this once neglected parameter. SICIM has been aggressively pursuing any opportunity based on the lump sum model as it believes that such model is a win-win for both client and the contractors. The contractor has a clear understanding

and strategy for the work scope and clients are able to avoid cost-overruns when compared to that of reimbursable model.

Performance and reliability has been one of the major USPs of SICIM in the past. It has consistently delivered projects for its clients in the region in time and within budget. SICIM has invested over USD80m over the past few years to maintain a reliable infrastructure and equipment fleet to support its projects in Kazakhstan.

Another important aspect of SICIM's growth story is that it has been able to forge a strong partnership with the local contractors and suppliers. SICIM has actively engaged and mentored local subcontractors on its projects keeping in mind the overall knowledge transfer policy pursued by the government and its client and also out of SICIM's own set of internal obligations to local social development. In fact, SICIM has taken it further by partnering with local companies on successful JVs.

In 2010, SICIM established a joint venture KKS-SICIM LLP with Kazcomservice LLP, a local company mainly engaged in subcontracts under TCO Projects and specialize in the field of electrical, instrumentation and automation works. Currently, KKS-SICIM LLP is one of the main reference contractors of the company NCOC N.V. and for the past five years, has performed several major projects in Karabatan. SICIM has also partnered Karaganda Promstroyproekt LLP (KPSP), one of the oldest and leading engineering firms in Kazakhstan to establish Eurasia Engineering & Construction LLP (EEC). EEC has been devised as a vehicle to actively engage in the fields of general design and engineering, process automation and similar specialized construction works.

The above reflects the flexibility of SICIM's operational strategy. Although SICIM spent a large amount of its initial years in Kazakhstan focusing on projects with predominantly mechanical work scope, it has now



re-invented itself as a complete solutions provider to its client. Recent awards of both civil and mechanical projects under TCO FGP and NCOC are a testimony to this.

Finally, with the market disruptions in the past two years, this industry is at an inflection point. Past strategies have ensured that SICIM is best prepared to take up the challenge posed by the market conditions and help deliver the projects to the satisfaction of its clients. While in the past it was synonymous to a reliable trouble-shooter for Clients in the region, SICIM has now reinvented and positioned itself as a reliable complete solutions provider in the region. **KS**

НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ

Неотъемлемым этапом развития каждой компании является выход на новые рынки.

Компания «Строй-Контракт», имея весьма богатый опыт работы в гражданском строительстве, взяла курс на развитие подразделения по промышленному строительству.

На вопросы KAZSERVICE отвечает Председатель Совета директоров компании «Строй-Контракт» – Сабит ТОЛЕГЕНОВ.



Сабит Акылбекович, компания «Строй-Контракт» имеет более чем 17-летний опыт работы в строительной отрасли. Расскажите, пожалуйста, об основных этапах развития компании?

➤ Начну с того, что я являюсь учредителем группы компаний «Строй-Контракт». История моей первой строительной компании начинается с далекого 1999 года. В то время в г. Астана только начиналось масштабное строительство. Еще не было левого берега, в основном, проводилась реконструкция старых объектов на правом берегу, строилось жилье для госслужащих, переехавших в новую столицу.

Приехав в новую столицу, мне, как архитектору, очень понравилась архитектурная концепция строящегося города. И тогда я, безусловно, определил для себя и поставил цель, что именно в этом городе я должен работать и внести свою лепту в строительство г. Астана. В том же году открыл свою первую компанию, которую назвал «Строй-Контракт». Тогда, я, конечно, еще не понимал масштабность будущей компании. Моей первоначальной целью были отделочные работы, интерьер-дизайн, по которым я имел достаточный опыт работы не только в Казахстане,

но и в Польше и Турции. Начинал с маленьких объектов, таких как квартиры, коттеджи и рестораны. Потом стал брать заказы на более крупных объектах, таких как филиал АО «Халык Банк», здание Министерства финансов РК, здание АО «КазТрансОйл». Кропотливым трудом я заслужил доброе имя своей компании и ее известность, благодаря чему собственно и произошел стремительный рост компании. Получив положительную оценку и уважение от наших Заказчиков, мне представилась возможность перешагнуть нишу отделочно-дизайнерских работ, выйдя на новый уровень в сфере строительства.

Одним из первых крупных строительных объектов была огромная резиденция, порядком 3 000 м², и этот объект мы сдали «под ключ» за 5 месяцев. Именно этот объект стал отправной точкой успешного начала развития компании, дав старт строительству крупных объектов «под ключ». В 2001 году «Строй-Контракт» получил свой первый крупный заказ на возведение здания «Торгового дома АО «КазМунайГаз». В том же году компания выиграла конкурс на проектирование и строительство 136-квартирного жилого комплекса с паркингами, в одном из престижных районов г. Астана. Данный жилой комплекс мы должны были построить и ввести в эксплуатацию за один год, и мы это сделали, чем заслужили положительную оценку со стороны города. Этот строительный объект был объявлен призером в номинации «Лучший объект года», а также стал образцом качественного и комфортного жилья. Параллельно мы заключали договоры на другие объекты, такие как спортивные комплексы, базы отдыха, гостевые дома, административно-бытовое здание Восточного филиала АО «КазТрансОйл» в г. Павлодар, несколько жилых комплексов в г. Астана, и стали основным генеральным подрядчиком строительных объектов АО «КазМунайГаз». В то время мы являлись практически единственным генеральным подрядчиком АО «КазМунайГаз», безупречно выполнив всю социальную программу заказчика в сфере строительства.

Имея положительную репутацию добросовестного генерального подрядчика, «Строй-Контракт» и в настоящий момент тесно сотрудничает с АО «КазМунайГаз». На сегодняшний день нами ведется строительство двух крупных строительных проектов: «Гольф-клуб» в г. Щучинск и Дворец единоборств в г. Астана. На этих двух объектах я хотел бы остановиться более подробно, принимая во внимание значимость этих объектов и соответствие их требованиям мировых стандартов.

Так, Дворец единоборств представляет собой универсальный спортивный зал на 5 000 мест с многофункциональной спортивной ареной, комментаторскими кабинками и зоной судейской коллегии. Проект был разработан совместно с южнокорейской компанией «Hyundai Engineering», в котором были соблюдены все требования всемирного олимпийского комитета, требующего соблюдения олимпийских стандартов

для проведения соревнований мирового масштаба. В качестве технического надзора была привлечена иностранная компания «Bureau Veritas».

Проект «Гольф-клуба» выполнен по мировым стандартам PGM, и предусматривает гольф-поле на 18 лунок, 4-звездочный гостиничный комплекс с клуб-хаусом, оздоровительными объектами и рестораном. Также на территории объекта предусмотрены гольф-виллы, открытые спортивные площадки, бассейн, крытый теннисный корт и детские площадки. Технический надзор за гольф-полями, в том числе, на соответствие их международным требованиям, осуществляет американская компания «Troop Golf».

Являясь архитектором, особое внимание я уделю тому, чтобы данные объекты идеально вписывались в архитектурно-градостроительный образ нашей столицы. Если Вы обратите внимание, то наш Дворец единоборств сам по себе является изысканным спортивным комплексом, который мы планируем сдать в этом году.

Хотелось бы особо отметить, что компания «Строй-Контракт» являлась единственной казахстанской компанией, участвовавшей в тендере на проведение эксклюзивных отделочных работ в апартаментах «Abu Dhabi Plaza Sheraton». Из числа многочисленных иностранных компаний выбрали именно «Строй-Контракт». На сегодняшний день заключен договор с компанией «Арабтек Консолидейтед Контракторс Лтд» на проведение отделочных работ, соответствующих всем международным стандартам и требованиям. Думаю, что основным критерием, позволившим нам выиграть этот тендер, является качество проведения строительно-монтажных работ, а также внутренний менеджмент компании. Начиная с 2014 года, мы трансформировали свою компанию, привлекли многих иностранных специалистов из Турции и Малайзии, имеющих опыт работы в крупных строительных объектах по всему миру. К ним относятся проектные менеджеры, специалисты контроля качества, специалисты по технике безопасности и охраны окружающей среды. На сегодняшний день реализация объекта «Abu Dhabi Plaza Sheraton» идет полным ходом, а компания обеспечивает проектирование, дизайн, изготовление и поставку отделочных материалов, а также монтажные работы для обустройства 300 гостиничных номеров. Мы планируем закончить этот объект в установленный срок.

Насколько нам известно, «Строй-Контракт» взял курс на развитие подразделения промышленного строительства. Какие у Вас планы и видение развития в данном направлении?

➤ Еще в начале 2000-х годов, столкнувшись с проблемой закупок строительных материалов с Европы, и других стран, у меня зародилась идея открыть производство строительных материалов на территории

Республики Казахстан. Вам известно, что Казахстан имеет для этого огромный потенциал, у нас имеется достаточно необходимого сырья. Поэтому я решил открыть завод по производству окон, дверей и различных эксклюзивных изделий мирового стандарта из ценных пород дерева, с широким применением шпона дуба, вишни, ореха, бука и красного дерева. Проектированием этого завода занималась итальянская компания «SNM», которая собственно и обеспечила завод всеми производственными станками и необходимым итальянским оборудованием. Этот завод собственными силами мы построили за полтора года, на собственные средства. В 2004 году завод был запущен, а на церемонии открытия завода присутствовал Глава государства Н. А. Назарбаев, а также Аким города У. Е. Шукеев. На этом заводе мы вырастили много квалифицированных специалистов. Так, первые два года, мы приглашали к себе многих иностранных специалистов-мебельщиков, специалистов по изготовлению окон и дверей из Италии и Турции, тем самым обучив наших отечественных специалистов до уровня профессионалов. В настоящее время завод находится на стадии ребрендинга, что, я думаю, позволит компании выйти на новый уровень развития, привлечь внимание новых клиентов. В любом случае, мы намерены сохранить ориентацию завода на выпуск высококачественной эксклюзивной мебели под отечественным брендом. Продукцию нашего завода мы максимально используем на наших объектах, в том числе на «Abu Dabi Plaza Sheraton».

Помимо этого, компанией был построен завод «PrimaBlock», который производит эксклюзивные строительные блоки, тротуарную плитку, брусчатку, декоративные элементы ограждения, смеси и растворы. Производство материалов осуществляется на французском оборудовании «Quadro». Завод неоднократно был отмечен почетными грамотами за внедрение передовых технологий и успешную деятельность.

Завод «Cokazline», находящийся в Алматинской области, также является нашей дочерней компанией. С 2009 года здесь производятся сэндвич-панели – трехслойные металлические панели с утеплителем из минераловатной плиты на основе базальтовых пород. Продукция производится в автоматическом режиме на оборудовании корейской фирмы «DaisanIndustrialCo LTD» и достигает 1 440 м² панелей за рабочую смену. Также, изготавливаются защитные элементы, необходимые при установке панелей.

Вместе с тем, разразившийся мировой финансовый кризис послужил для компании «Строй-Контракт» толчком к поиску новых направлений инвестирования. Как раз в это время холдинг «КазАгро» запустил программу льготного кредитования по приоритетным направлениям сельского хозяйства. В 2009 году мы решили создать животноводческую компанию

«SC Food» специально для реализации данного инвестиционного проекта, в рамках диверсификации основного строительного бизнеса. На протяжении двух лет мы изучали и перенимали опыт передовых стран с развитой отраслью мясного скотоводства – США, Канады, Австралии, государств Европейского союза. Особое внимание мы уделили вопросу выбора породы, которая бы оптимально подходила к нашим климатическим условиям. В итоге, мы самые первые завезли 1 500 голов племенного скота породы ангус из США, Австралии, Канады, и адаптировали к нашим условиям. Специально для этого проекта, мы ввели в эксплуатацию современный животноводческий комплекс на 5 500 голов КРС, построенный с нуля в Аккольском районе Акмолинской области. Обучили собственные кадры за рубежом, параллельно, на первое время, привлекли для работы в Казахстане иностранных специалистов.

Сейчас проект стабильно работает, скот прижилса благополучно. Наше поголовье сейчас составляет около 3 000 голов. Шестой год мы сами занимаемся реализацией акклиматизированных племенных быков и телок. Считаю, что это очень перспективный бизнес. Поскольку, идет значительная поддержка со стороны государства в виде субсидий, дешевых кредитов и выделения земель для выращивания кормовой базы. Сейчас нет отбоя от покупателей на наших быков, ведь за счет их использования в воспроизводстве стада с беспородным скотом фермеры видят реальный результат и получают выгоду. Полученные от них телята имеют ярко выраженные мясные качества, быстро набирают вес. В планах у нас – увеличение поголовья и строительство откормочного хозяйства и убойного комбината. Но конечной целью нашего хозяйства является обеспечение не только внутреннего рынка, но и наших соседей, высококачественной говядиной

За все это время, я ни разу не пожалел, что стал участником сельскохозяйственного проекта. Ведь мне, как представителю степного народа, очень близко животноводство, и заниматься разведением скота очень нравится!

Чтобы освоить крупные строительные объемы требуется хороший финансовый оборот компании, а также соответствие международным строительным нормам. В связи с этим, зачастую, казахстанские компании объединяются в консорциумы и СП с опытными иностранными компаниями. Рассматривает ли «Строй-Контракт» предложения о партнерстве?

Безусловно, несмотря на достаточно солидный финансовый портфель компании, мы готовы, в целях расширения бизнес-проектов, создавать совместные предприятия и консорциумы. На сегодняшний день у нас достаточный опыт совместной работы со многими иностранными компаниями. Например, в 2007-2008 году

мы объединились с крупной малазийской компанией «LSL-FURNITURE SDN. BHD», создав совместное предприятие «LSL-SC interior creations». Данное предприятие в настоящий момент имеет большую историю и достаточный опыт в части производства интерьеров и выполнения эксклюзивных отделочных работ. В рамках данного СП, мы планируем привлечь более 200 специалистов из Малайзии для проекта «Abu Dabi Plaza Sheraton». Вместе с тем, наших отечественных специалистов, мы тоже отправляем для получения опыта на объекты в Дубай.

Хочу отметить, что одной из главных целей моей компании является выход на Дубай, Бахрейн и Катар, в которых

мы уже создали совместные предприятия. Я думаю, что в скором будущем, мы как СП будем участвовать в международных проектах.

Вы знаете, у Дональда Трампа есть хорошая цитата: «Неважно, насколько вы умны, неважно, насколько все-сторонне ваше образование и обширен опыт, – невозможно быть настолько мудрым, чтобы в одиночку сделать бизнес преуспевающим». В свое время Трамп не был сторонником того, чтобы с кем-то делить свою компанию. В итоге, он перешагнул через свое мнение, на сегодняшний день являясь владельцем всего 5-7% от той империи, которую он создал. Поэтому я думаю, если ты хочешь быть на плаву, если хочешь добиться успеха в бизнесе, ты не должен действовать в одиночку, ты должен создавать СП, делить компанию. Поэтому в мою задачу входит движение вперед, развитие, расширение, объединение, чтобы занимать лидирующее место на строительном рынке.

Какова политика охраны здоровья и техники безопасности в Вашей компании? Какие меры предпринимаются компанией для исключения возможности нарушения техники безопасности среди рабочих?

Как глава группы компании, я в полной мере осознаю свою ответственность за должное обеспечение безопасности и комфортных условий работы. Безусловно, у нас разработана и утверждена «Политика о безопасности и охране труда», которая соответствует Трудовому кодексу. Данная политика направлена на выполнение установленных требований по безопасности и охране труда на рабочих местах и принятия незамедлительных мер по устранению выявленных нарушений. В целях осуществления внутреннего контроля за со-

*За все это время,
я ни раз не пожалел,
что стал участником
сельскохозяйственного
проекта.
Ведь мне, как
представителю степного
народа, очень близко
животноводство,
и заниматься разведением
скота очень нравится!*

блюдением ТБ и охраны труда, на производственных участках создана служба безопасности и охраны труда. К работе допускается только персонал, подтвердивший медицинским заключением достаточный уровень состояния здоровья. На объектах действуют медпункты, оборудованные необходимыми лекарственными средствами и укомплектованные квалифицированным персоналом, готовым к оказанию первой помощи пострадавшим. Большинство работ в компании проводится при помощи сложной крупногабаритной техники, поэтому транспортной безопасности уделяется пристальное внимание. На предприятии действуют специализированные

службы по обеспечению постоянной исправности автопарка, строго отслеживающие техническое состояние до выпуска на линию. Эффективность нашей политики подтверждается тем, что на производстве отсутствуют несчастные случаи, снижается техническая аварийность и отсутствуют жалобы со стороны работников.

Вместе с тем, нужно всегда помнить, что грамотная и активная деятельность в сфере охраны труда становится залогом сохранения и расширения квалифицированного кадрового состава, который является основой любой компании. Именно в этих целях, как я уже ранее говорил, пригласил международную компанию «Bureau Veritas», которая ведет всю процедуру по охране труда и контролю качества всей деятельности группы компании «Строй-Контракт».

Какие сертификаты качества имеет Ваша компания? Ведется ли работа над получением международных сертификатов соответствия?

Конечно же, любая уважающая себя строительная компания должна иметь все необходимые для строительства сертификаты, лицензии, разрешения. Мы – не исключение. Еще в 2007 году мы получили сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2000 у авторитетнейшей международной организации сертификационного общества «Det Norske Veritas Ceratification» (DNV), который по сегодняшний день подтверждается. Имеются сертификаты соответствия система менеджмента качества, система экологического качества, система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья.



ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ В ПЕРИОД ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

FIRCROFT
THE RIGHT PEOPLE FOR THE JOB.

Подобные гибкость и адаптивность могут быть достигнуты при наличии открытого доступа к финансированию и опыту высококлассных специалистов. Однако содержание большого штата специалистов требует огромных финансовых вложений.

Не секрет, что самой затратной статьёй расходов, отнимающей порой до 80% бюджета, в любом проекте являются финансовые затраты на поиск, наем, выплату заработных плат, обучение, и визовую поддержку сотрудников, при необходимости. Новый проект или бизнес сталкиваются с подобными ощу-

На протяжении десятков лет основными ценностями компаний были стабильность и лояльность сотрудников. Сегодня же, культивирование подобных ценностей может стоить бизнесу очень дорого. В настоящее, полное политических и экономических неопределенностей время, компаниям необходимо быстро и эффективно адаптироваться к изменениям на рынке.

тимыми затратами еще до начала своей операционной деятельности. Конечно, позже будет доход, и все вложения окупятся, но для начала деятельности требуются оборотные средства. Образуется своего рода замкнутый круг. В условиях существующего в данный момент кризиса ликвидности и высокой стоимости денег в Казахстане, некоторым может показаться, что выхода нет.

Но отчаиваться рано, поскольку компания «Фиркрофт» разработала для бизнеса инновационное решение. Оно позволяет выйти из сложившегося замкнутого круга за счет

финансовых обязательств, отложенных на определенный срок. Финансовые решения, разработанные компанией «Фиркрофт», являются очень привлекательной альтернативой дорогим банковским займам. Кроме того, они включают в себя услуги профессионального управления персоналом, от юридического сопровождения трудовых договоров до перевозки сотрудников к месту дислокации. Таким образом, управленческий состав компании может полностью направить все ресурсы на осуществление своей непосредственной деятельности.

Решения компании «Фиркрофт» актуальны не только для нефтегазовой отрасли. Они подходят абсолютно для любой индустрии, от банков до образовательных учреждений.

На сегодняшний день «Фиркрофт» является единственной в Казахстане компанией, предоставляющей бизнесу инновационные решения такого рода.

Компания «Фиркрофт» была основана более 45 лет тому назад. Она оказывает услуги по подбору персонала, управлению человеческими ресурсами в транснациональных нефтегазовых корпорациях. Наряду с этим, компания также консультирует бизнес по вопросам экономической эффективности процессов, кадрового планирования, финансирования проектов и логистики.

«Фиркрофт» является непревзойденным экспертом в нефтегазовой отрасли. Компания имеет обширный опыт по обеспечению проектов рабочими на всех этапах производственного цикла нефти и газа, вклю-

чая секторы по Upstream, Midstream и Downstream, на суше, на море, на производственных площадках, плавучих платформах и др.

«Фиркрофт» гордится достижением глобальных соглашений с самыми влиятельными нефтегазовыми компаниями по всему миру, и благодаря своей безупречной репутации служит стандартом качества для многих своих клиентов.

Компания зарекомендовала себя в качестве одного из ведущих игроков на рынке глобального обеспечения и управления кадрами. Компания способна решать кадровые задачи любой сложности.

«Фиркрофт» занимается решением широкого спектра кадровых задач, работая в тесном контакте с клиентами для достижения наиболее экономически эффективного результата, обеспечивая выполнение полного объема требуемых работ.

Для решения сложных задач, и обеспечения высокого уровня обслуживания клиентов на локальном уровне, компания «Фиркрофт» представлена широкой сетью местных офисов. Головной офис работает для обеспечения глобальных решений и работы с международными проектами.

Компания «Фиркрофт» имеет договоренности на предоставление профессиональных услуг на предпочтительных и/или эксклюзивных условиях поставки с рядом крупнейших энергетических компаний.

В Казахстане компания «Фиркрофт» оказывает услуги для нефтегазовой промышленности уже более 16 лет. За это время она стала экспертом по местному трудовому законодательству и правилам, включая порядок оформления разрешений на работу в Казахстане для иностранных граждан.

Офисы компании «Фиркрофт» в Казахстане находятся в городах Атырау, Актау, Аксае, на месторождении Тенгиз, также имеются представительства в городах Астана, Алматы и Актобе. **KS**



Компания «Фиркрофт» была основана более 45 лет тому назад. Она оказывает услуги по подбору персонала, управлению человеческими ресурсами в транснациональных нефтегазовых корпорациях

INNOVATIVE BUSINESS SOLUTIONS AT THE TIMES OF POLITICAL AND ECONOMIC CHANGES

For decades companies have been valuing stability and loyalty from employees. Nowadays, cultivation of such values might be too costly for businesses. At the present time, full of political and economic uncertainties, companies need to be able to adapt to changes on the market quickly and efficiently.



FIRCROFT
THE RIGHT PEOPLE FOR THE JOB.

Such flexibility and adaptability could be achieved in the presence of an open access to financing and high quality professional expertise. However, maintenance of a large number of specialist employees requires enormous financial investments.

It is not a secret that the most expensive, sometimes up to 80% of the budget, expenditure items at any project are the financial costs of a right employees search, recruitment, salaries, training, and visa support where necessary. New project or business is facing these tangible costs before the start of operations. Of course, there will be a point where income will be generated and all the investment will pay off, but for the beginning of the actual activities working capital is required. This forms a sort of a vicious circle. Under the current conditions of the liquidity crisis and the high cost of money in Kazakhstan, it might seem that there is no escape.

There is no need for despair though, as Fircroft has developed an innovative solution for businesses. It allows companies to get out of this vicious circle using deferred financial liabilities. Financial solutions developed by Fircroft are very attractive alternative to expensive bank loans. In addition, they include professional personnel management services, from

legal support of employment contracts to the relocation of employees. This allows management staff of the company to fully concentrate on their core responsibilities and functions.

Solutions designed by Fircroft could serve businesses beyond oil and gas industry. They are suitable for absolutely any industry, from banks to educational institutions.

Today Fircroft is the only company in Kazakhstan, providing businesses with this type of innovative solutions.

Fircroft was founded over 45 years ago. It provides services in recruitment, human resource management in multinational oil and gas corporations. Along with this, company consults businesses on processes' efficiency assessments and management, workforce planning, projects financing and logistics.

Fircroft has unsurpassed expertise in the oil and gas industry. The company has extensive experience in serving projects at any stage of the oil and gas production cycle, including Upstream, Downstream, and Midstream, Onshore and Offshore, Fabrication yards, LNG, Shale Gas, FPSO etc.

Fircroft is very proud of the achievement of global agreements with the most influential oil and gas companies around the world, and thanks to its excellent reputation

has become the quality standard for many of its clients.

Fircroft has established itself as one of the leading players in the global recruitment and human resource management sector. The company can solve recruitment and human resource management issues of any complexity.

Fircroft is addressing a wide range of services, and works closely with its customers to achieve the most cost-effective results, ensuring that the work is completed to its full scope.

To meet the challenges, and to ensure a high level of customer services at all locations, Fircroft has a broad network of local offices. Meanwhile its global headquarter is working on global solutions and international projects.

Fircroft has achieved preferred and exclusive supply conditions agreements for the provision of professional services with some major energy companies in the world.

In Kazakhstan Fircroft provides services for the oil and gas industry for over 16 years. During this time, company has become an expert in the local labor legislation and regulation, including work permits policies for foreigners in Kazakhstan.

Fircroft Kazakhstan offices are located in Atyrau, Aktau, Aksai, and Tengiz, in addition to representatives in Almaty, Astana and Aktobe. **KS**

Надежные защитные покрытия

100 летний опыт работы,
нам доверяют во всем мире

hempel.ru





ЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ХЕМПЕЛЬ ДЛЯ РЫНКА КАЗАХСТАНА

Компания «Хемпель» является одним из ведущих мировых производителей лакокрасочных материалов и поставщиков решений в области антикоррозионной защиты. Надежные защитные покрытия «Хемпель» можно встретить на миллионах промышленных объектах по всему миру – от самых протяженных в мире мостов до высоких небоскребов и аэропортов, электростанций и горно-обогатительных предприятий. Покрытия защищают металлические и железобетонные конструкции от коррозии и огня.

Растущий спрос на российском рынке и потенциал промышленных и судовых покрытий стран СНГ позволили реализовать идею собственного производства. В 2016 году был запущен 27-й в мире и первый завод лакокрасочных покрытий «Хемпель» в России, в г. Ульяновске. Производственная мощность завода составляет 16 млн. л в год.

Используя самые современные технологии производства – автоматические дозирующие системы, высокоскоростные линии розлива и роботизированную систему укладки на поддоны, завод в Ульяновске

производит противокоррозионные материалы, отвечающие всем современным требованиям и стандартам.

Лаборатория завода, оборудованная в соответствии с глобальными стандартами компании, позволяет осуществлять полный контроль качества на каждом этапе производства, а также адаптировать существующие материалы под требования конкретных заказчиков.

Современное производство спроектировано таким образом, что под одной крышей размещены склады для хранения сырья и готовой продукции.

Новый завод «Хемпель», расположенный в Центральном Поволжье, значительно увеличил возможности компании по обслуживанию клиентов, позволяя использовать для заказчиков Центрально-азиатского региона все логистические преимущества.

Покрытия «Хемпель» российского производства включены в реестр покрытий ОАО «Транснефть», ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», ПАО «Лукойл», Российский морской регистр судоходства, АО «Объединённая судостроительная корпорация» и др. Они успешно

применяются на российских, региональных, международных нефтегазовых и инфраструктурных проектах.

Объекты добычи и переработки нефти и газа, как правило, расположены в наиболее отдаленных участках инфраструктуры, где сложно обеспечить защиту от негативного воздействия окружающей среды. В связи с непрерывно растущим спросом на энергоресурсы, возникает потребность в продлении срока службы устаревших объектов и строительстве новых. Необходимо, чтобы эти объекты функционировали в оптимальном рабочем режиме, сводя к минимуму простои производства и ремонтные работы, в условиях внедрения более строгих нормативов по защите окружающей среды и обеспечению производственной безопасности. Для решения этих задач компания «Хемпель» специально разработала промышленные покрытия для защиты объектов добычи и переработки нефти и газа, включая покрытия для резервуаров.

В линейку выпускаемой на заводе лакокрасочной продукции включены промышленные покрытия для комплексной защиты резервуаров от коррозии в зависимости от типа сохраняемого груза и условий среды – внутренние покрытия для хранения сырой нефти, биотоплива, химикатов, воды, нефтепродуктов и растительных масел, системы наружных покрытий резервуаров, адаптированные к потребностям заказчиков, системы покрытия для эффективного обслуживания и ремонта резервуаров и химстойкие покрытия.

Стоит отметить, что покрытия «Хемпель» представляют собой универсальный ассортимент химически стойких защитных покрытий на рынке, к числу которых относятся Hempadur 15400, Hempadur 85671, Hempadur 35760, Hempadur 35900, Hempel's Galvosil 15700, Hempel's Vinyl Ester GF 35910. Покрытия обладают хорошими эксплуатационными характеристиками, высокой химической стойкостью, обеспечивая надежную защиту от коррозии и длительный срок службы.



Hempadur 15400: эпоксидная краска для резервуаров, образующая при отверждении покрытие, с отличной устойчивостью к широкой гамме химикатов

Hempadur 85671: двухкомпонентное эпоксидно-фенольное покрытие с очень хорошей адгезией и стойкостью к высокой температуре, воде и химикатам для внутренней защиты резервуаров, железнодорожных цистерн, трубопроводов и др.

Hempadur 35760: эпоксидно-фенольное покрытие с очень высокими антикоррозионными характеристиками и отличной стойкостью к различным химикатам для внутренней защиты новых и старых резервуаров

Hempadur 35900: двухкомпонентное эпоксидно-фенольное покрытие с отличной адгезией и стойкостью к сырой нефти при температуре до 93°C

Hempel's Galvosil 15700: цинк-силикатное покрытие с отличным сопротивлением к погодным и абразивным воздействиям

Hempel's Vinyl Ester GF 35910: винилэфирное покрытие, отверждаемое при нормальных температурах, используется в условиях погружения где требуется высокая защита против химического воздействия.

Защитные покрытия «Хемпель» применяются на предприятиях нефтегазовой и нефтеперерабатывающей промышленности не только на территории России, но и в странах СНГ. В частности, накоплен большой положительный опыт сотрудничества с предприятиями ОАО «Транснефть», ОАО «Газпром» и ПАО «Лукойл». Материалы «Хемпель» успешно зарекомендовали себя за долгие годы сотрудничества с компанией АО «КазТрансОйл», успешно используются на Атырауском и Шымкентском нефтеперерабатывающих заводах, имеют высокие оценки трубных заводов АО «АрселорМиттал Темиртау» и ООО «Азертехнолайн».

Быстросохнущие материалы для заводов металлоконструкций востребованы компаниями «Caspian Contractors Trust», ТОО «АтырауНефтеМаш», ТОО «Белкамит» и другими производителями широкого спектра металлоконструкций в Казахстане.

Мы выражаем уверенность в том, что и новые потребители будут удовлетворены качеством наших лакокрасочных покрытий и высоким уровнем сервиса.

IKS

UNIQUE GROUP ВЫХОДИТ НА НОВЫЕ РЫНКИ В ПАРТНЕРСТВЕ С CASPIAN INTERINDUSTRIAL COMPANY

Недавно Unique Group объявила о заключении соглашения о сотрудничестве с казахстанской компанией Caspian InterIndustrial Company (CIC). Договор будет, главным образом, распространяться на территорию Республики Казахстан. Соглашение подразумевает создание местного офиса и производственной базы для развития нефтегазовой отрасли на суше, на шельфе, а также развития горнодобывающих и коммунальных секторов рынка.



Unique Group
On-Site Engineering



CASPIAN
INTERINDUSTRIAL
COMPANY

Caspian Interindustrial Company (CIC) является признанным лидером в Республике Казахстан в области предоставления качественных, экономически эффективных решений для ряда проблем, присущих нефтяной промышленности Казахстана. Она оказывает широкий диапазон услуг нефтегазовым компаниям.

Соглашение будет нацелено на продвижение инженеринговых услуг Unique Group, включая технологии врезки, перекрытия в трубопроводы под давлением, специализированной механической обработки, устранении утечек под давлением и обслуживании фланцевых соединений, а также разработку конструкторских решений в рамках сервисных услуг Unique Group. Кроме вышеуказанных услуг, Unique Group в рамках соглашения будет предоставлять геодезическое оборудование, оборудование для морских и подводных работ, плавучих средств, водолазное снаряжение и спасательные средства.

Главная цель соглашения заключается в создании совместного предприятия в Республике Казахстан. Это даст возможность для передачи знаний и опыта в рамках

создания 100% казахстанской компании, сосредоточенной на достижении международных стандартов и предоставлении качественных услуг для местного рынка.

Стив Хейг, недавно назначенный директор подразделения инженеринговых услуг Unique Group, отметил: «Для Unique Group это является важным шагом в сторону расширения и развития бизнеса в Восточной Европе и на Евразийском рынке. Мы признаем важность и преимущества развития местной компании в стране, и поэтому передача знаний имеет первостепенное значение в формировании устойчивой компании, сфокусированной на экономически эффективных решениях, высококвалифицированных кадрах и технике безопасности, согласно требованиям Заказчиков. Широкий диапазон услуг Unique Group охватывает множество сфер деятельности и многообразие секторов рынка Казахстана, что будет способствовать дальнейшему укреплению местной экономики».

Нурлан Чугаев, Руководитель направления механического сервиса компании CIC, отметил:



«Мы рады партнерству с компанией Unique Group, предоставляющей комплексные решения для подводных, морских проектов. Мы постоянно работаем над развитием нефтяной промышленности, ее инфраструктуры, а также над улучшением качества оказания сейсмических услуг на морских и наземных проектах. Партнерство с Unique Group было предопределено, учитывая широкий спектр услуг, которые они оказывают, и их стремление развиваться в этом регионе. Мы надеемся на плодотворное сотрудничество с Unique Group».

KS

OEG Offshore is the largest operator of EN 12079 / DNV 2.7-1 offshore containers and baskets in the Caspian region.

OEG Offshore является крупнейшим поставщиком оффшорных контейнеров и корзин стандартов EN 12079 / DNV 2.7-1 в Каспийском регионе.



SERVICING THE CASPIAN REGION

OEG Offshore (formerly OSCA Environmental Services Ltd) provide a variety of EN 12079 / DNV 2.7-1 cargo units to support customer projects in Azerbaijan, Georgia, Republic of Kazakhstan, Russian Federation, Turkmenistan, the Eastern Mediterranean and other countries.

- Offshore Containers and Baskets
- Large & Small Drill Cuttings Boxes
- Container Tipping Frames
- Portable Offshore Tanks
- Offshore & Onshore Workshops
- A60 Cabins
- Online Certification Access

Kazakhstan Казахстан T: +7 7292 200 017
Azerbaijan Азербайджан T: +994 12 449 4291

sales@oegoffshore.com www.oegoffshore.com

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ В КАСПИЙСКОЙ РЕГИОНЕ

OEG Offshore (ранее OSCA Environmental Services Ltd) предлагает широкий спектр разнообразных грузовых единиц стандартов EN 12079 / DNV 2.7-1 для поддержки проектов наших заказчиков в Азербайджане, Грузии, Республике Казахстан, Российской Федерации, Туркменистане, Восточном Средиземноморье и других странах мира.

- Оффшорные контейнеры и бaskеты
- Большие и Малые контейнеры для буровых отходов
- Устройства для опустошения контейнеров
- Передвижные оффшорные резервуары
- Оффшорные и береговые контейнеры – мастерские
- Противопожарные контейнеры А60
- Интерактивный доступ к базе данных сертификатов

UNIQUE GROUP VENTURES INTO NEW GEOGRAPHICAL MARKETS THROUGH KEY PARTNERSHIP WITH CASPIAN INTERINDUSTRIAL COMPANY



Unique Group has recently announced a joint cooperation agreement with Kazakhstan-based Caspian InterIndustrial Company (CIC). The agreement will primarily cover the territory of Kazakhstan and will spearhead the establishment of a local office and workshop within the region to support the oil & gas sector, both onshore and offshore, as well as the mining and utility market sectors.

Caspian InterIndustrial Company (CIC) is a recognised leader in the Republic of Kazakhstan for providing quality, cost-effective solutions to a number of challenges inherent in Kazakhstan's oil industry. It offers a growing portfolio of services to oil and gas exploration companies.

The new agreement will focus on the promotion and deliverance of Unique Group's on-site engineering services to the market including hot tapping and line plugging, specialised machining applications, leak sealing and controlled bolting services, as well as drawing upon the Group's wider support services. In addition to its On-Site Engineering division's services, Unique Group through the partnership, will promote services offered by its Survey Equipment, Marine & Subsea, Buoyancy & Ballast and Diving & Life Support divisions.

The overall aim of the agreement will be to work towards establishing a Joint Venture company within Kazakhstan. This will enable the transfer of knowledge and assets to establish a 100% Kazakhstan-led entity focused on delivering international products and quality services to the local market.

On account of this partnership, Steve Hague, Unique Group's newly appointed Director for its On-Site Engineering division, commented, "This is a very exciting and positive move by Unique Group to expand and develop a foothold into the Eastern European/Eurasian market. We recognise the importance and benefits of developing a local entity in a country, and so, the transfer of knowledge is paramount in building a focused and sustainable business that is cost effective, highly skilled, safety and compliance focused, whilst

being highly flexible in responding to client requirements. The varied portfolio of Unique Group covering a multitude of market areas and diversity of the Kazakhstan market will further enhance value to the local economy."

Nurlan Chugayev, Head of Mechanical Services at CIC commented, "We're pleased to have partnered with Unique Group, a prominent integrated subsea and offshore solution provider. As a company, we're focused on developing the offshore oil industry, its related infrastructure as well as the provision of marine and land-based seismic services to the local market. Partnering with Unique Group was only imminent considering the broad range of services they offer and their eagerness to grow in this geographical region. We look forward to a fruitful association with Unique Group." **KS**



ATLAS COPCO RENTAL SERVING YOUR BUSINESS AROUND THE CLOCK

We develop and rent high quality air compressors, nitrogen generators, boosters and more. It is our brand promise and highest priority to be First in Mind-First in Choice® for rental solutions and 24/7 customer service.

Visit us at www.atlascopcorental.com to find your nearest contact.





Прогноз развития энергетики на период по 2040 г.

Прогноз развития энергетики отражает взгляд «ЭксонМобил» на динамику энергетического спроса и предложения по 2040 г. Мы используем данные и выводы Прогноза для планирования наших долгосрочных инвестиций. В этом издании также рассматривается стоящая перед нами двойная задача – обеспечить мир доступными и надежными энергоресурсами и одновременно сократить выбросы, чтобы снизить риски, связанные с изменениями климата. Мы делимся своим

Прогнозом с общественностью в целях максимально широкого освещения факторов, формирующих энергетические потребности мира.

Почему это важно? Потому что энергетика совершенно необходима для современной жизни. Она играет важную роль для прогресса человеческого общества и повышения качества жизни для миллиардов людей нашей планеты.

Наша энергетика в период по 2040 год: Семь пунктов для сведения

Современная энергетика представляет собой одну из сложнейших областей человеческой деятельности, развитие которой определяется влиянием бесчисленного количества факторов.

Тем не менее мы выделяем семь ключевых моментов, которые будут играть главную роль в формировании энергетической отрасли в период по 2040 г.



Энергетика служит опорой для экономического роста

Высокий уровень роста означает повышение уровня жизни населения. По всему миру средний класс увеличится более чем вдвое в следующие 15 лет. По мере ускорения темпов роста, повышается и уровень потребления. Спрос на энергоресурсы

растет по мере того, как все больше людей приобретают кондиционированные дома, машины и такую бытовую технику, как холодильники, посудомоечные машины и смартфоны.



Не входящие в ОЭСР страны определяют спрос на энергоресурсы

Продолжающаяся урбанизация в Китае и Индии, когда люди переезжают из сельской местности в города, будет способствовать экономическому росту. По всей вероятности,

именно Китай будет демонстрировать наибольший рост ВВП. Индия также будет расти большими темпами с удвоением ее доли в глобальном ВВП.



Формирование глобальной структуры энергетического баланса

С ростом мировой экономики и изменениями в политике государств будет продолжаться диверсификация структуры энергетического баланса. Атомная энергия и возобновляемые источники энергии будут демонстрировать уверенный рост,

причем самый быстрый рост придется на природный газ. Диверсификация энергоресурсов является отражением экономического развития и передовых технологий, а также мер, направленных на снижение выбросов.



Нефть остается главным источником энергии на мировом рынке

Нефть сохранит свою лидирующую роль в структуре энергетического баланса благодаря спросу на топливо для транспорта и на сырье для химической промышленности. Это химическое сырье необходимо для производства пластика

и других современных материалов, которые обеспечивают преимущества для производителей и потребителей, включая повышение коэффициента энергоэффективности.



Самый большой рост в энергетике приходится на природный газ

Природный газ является самым быстрорастущим источником топлива, который будет обеспечивать четверть глобального спроса на энергоносители к 2040 г. Так как этот универсальный ресурс имеется в достаточных количествах, он

позволяет миру переходить на менее углеродоемкие источники энергии при производстве электричества, а также становится основным топливом для некоторых видов транспорта.



Экономически эффективные варианты снижения выбросов CO₂

Удовлетворение растущего спроса на энергоресурсы должно идти рука об руку с поиском конструктивных решений, которые снизят риски, связанные с изменением климата. Такие меры поддерживаются непрерывной деятельностью по переходу на менее углеродоемкие источники энергии

для производства электроэнергии и повышению энергоэффективности в каждом секторе. Глобальные выбросы CO₂ в энергетике вероятно достигнут своего максимума в 2030-ые гг., в то время как ожидается, что глобальный ВВП удвоится к 2040 г.



Потенциал технологий

По мере ускорения темпов технологического развития вполне вероятно будут появляться новые и все еще неизвестные решения, чтобы внести свой вклад в достижение энергетических и экологических целей. Последние технологические достижения

позволяют повышать энергоэффективность с целью замедления растущего спроса, а также открывают новые варианты энергоносителей, включая нетрадиционные ресурсы нефти и природного газа, атомную энергию и возобновляемые источники энергии.

Прогноз развития энергетики на период по 2040 г.

Базовые факторы

Как будет выглядеть мировая энергетическая картина в будущем?

Чтобы найти ответ на этот вопрос нужно начать с изучения долгосрочных демографических и экономических тенденций в мире. К 2040 г. ожидается, что численность мирового населения, в настоящее время составляющая 7,3 миллиарда, достигнет 9,1 миллиарда.

В этот же период произойдет удвоение глобального ВВП, причем высокий уровень экономического роста будет приходиться на долю стран, не входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Это означает повышение качества жизни практически во всех уголках мира, и миллиарды людей перейдут в категорию населения среднего класса.

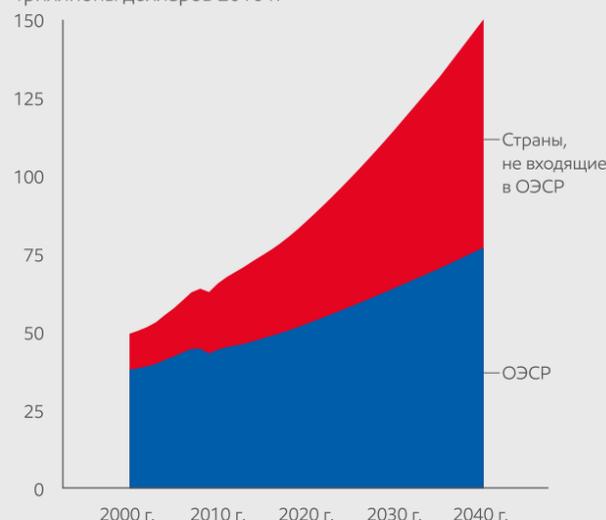
Такой экономический подъем вкупе с растущей численностью населения будут способствовать росту глобального энергетического спроса примерно на 25% к 2040 г., что сравнимо с добавлением еще одной Северной Америки и Латинской Америки к сегодняшнему мировому спросу на энергоресурсы.

Миру потребуется задействовать все экономические источники энергии, чтобы не отставать от такого растущего значительными темпами спроса. По всей вероятности, на долю нефти и природного газа будет приходиться почти 60% глобальных поставок в 2040 г., а объем атомной энергии и возобновляемых источников вырастет на порядка 50%, и их доля составит 25% в глобальной системе энергетического баланса.

Базовые факторы мирового развития – прогнозные оценки

Удвоение мирового ВВП

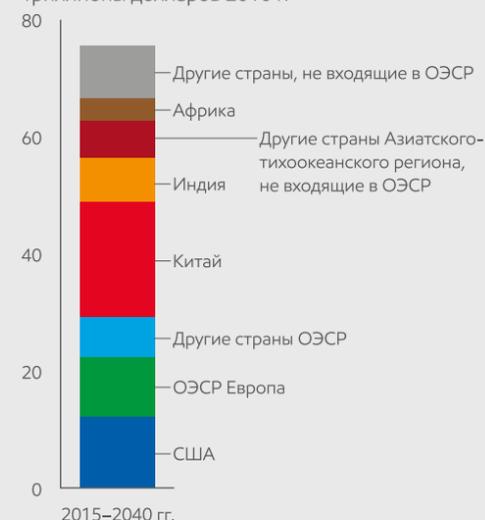
Триллионы долларов 2010 г.



- Мировой ВВП удвоится в период с 2015 г. по 2040 г., при этом рост ВВП не входящих в ОЭСР стран составит 175%, а рост ВВП стран ОЭСР – 60%.
- Доля не входящих в ОЭСР стран в глобальном ВВП вырастет с 35% в 2015 г. до порядка 50% к 2040 г.
- Китай с большой степенью вероятности будет демонстрировать наибольший рост ВВП, и его доля в глобальном ВВП составит около 20% к 2040 г., что сопоставимо с долей европейских стран-участниц ОЭСР и США.
- Индия будет демонстрировать быстрый рост с удвоением ее доли в глобальном ВВП.

Рост мирового ВВП

Триллионы долларов 2010 г.



Источник: «Прогноз развития энергетики на период по 2040 г.» (публикация «ЭксонМобил» 2017 г.)

посетите exxonmobil.com

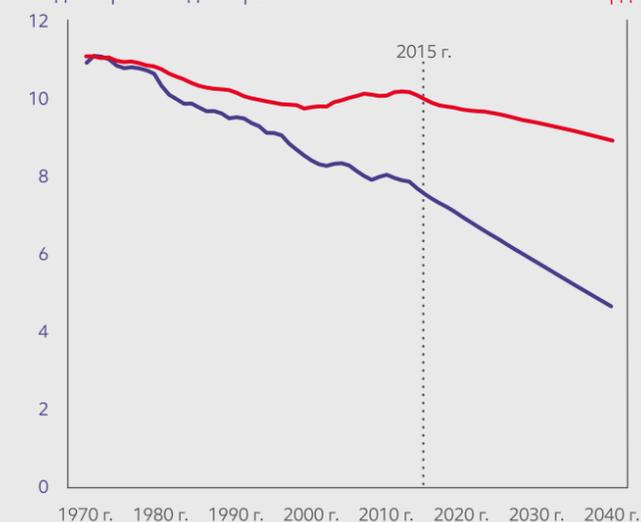
подпишитесь на energyfactor.com

подпишитесь на [@exxonmobil](https://twitter.com/exxonmobil)

Технологии позволяют нам сделать больше меньшими ресурсами

Энергия: тысяча БТЕ на доллар ВВП в долларах 2010 г.

CO₂: тонны CO₂ на миллиард БТЕ



- Технологии позволяют миру более эффективно использовать энергоресурсы, снижая при этом уровень энергоемкости (количество энергии, используемой на единицу произведенной продукции).
- С 1970 г. глобальная энергоемкость в среднем падала примерно на 1% в год. Такое падение может в среднем составить 2 процента в год в период с 2015 г. по 2040 г.
- Технологии также позволяют сдерживать интенсивность выбросов углерода при использовании энергии, что дает возможность снизить интенсивность выбросов углерода мировой экономики (тонн CO₂ на единицу ВВП) на 45% к 2040 г.



МИРОВАЯ НЕФТЯНАЯ ОТРАСЛЬ: ВЕРИМ В ЛУЧШЕЕ

Нефтяная отрасль не является злопамятной, но память у нее хорошая.

Ведь сколько веков уже нефть верой и правдой служит человечеству?

Сколько глобальных и локальных конфликтов было на этой стезе?

Сколько еще предстоит?

Все пройденное находит свое место в отраслевой базе данных,

чтобы впоследствии подвергнуться самому тщательному анализу.

При этом часть выводов будет опубликована, часть останется известной только узкому кругу специалистов.

АКБАР ТУКАЕВ,
Заместитель Генерального директора,
АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

У общества всегда будет особый интерес к тематике нефтяных цен. Уважаемый читатель помнит тот вал версий, который был выдвинут в СМИ вследствие событий на рынке в 2014-2016 годы. Наблюдался самый широкий спектр мнений – от самых поверхностных до чрезмерно заумных. Время покажет, какая из версий закрепится в массовом сознании, чтобы через десяток лет выглядеть самой правдоподобной и красоваться в учебниках по истории нефти.

Вместе с тем, текущая ситуация также дает материал к размышлению. Только начинаешь верить в единение ОПЕК, в случайное совпадение факторов для России и Украины, как «добрые» журналисты подкидывают что-то типа цитаты Адель аль-Джубейра, министра иностранных дел Саудовской Аравии, которая прозвучала в середине января этого года. В переводе с английского она звучит примерно так: «Мы с оптимизмом смотрим на приход к власти новой администрации в США, ожидая сотрудничества с ней во всех важных для обеих стран областях. В последние годы Саудовская Аравия как крупнейший экспортер нефти привела свои интересы в соответствие с интересами США в геополитике, а также в вопросах энергетики и финансов». Согласитесь, очень многозначительные слова? А теперь вспомните, как совсем недавно Эр-Рияд упорно твердил о неистовой борьбе со сланцевой нефтью.

Будем надеяться, что подковерные игры несколько поутихли. Как бы то ни было, вот уже более 100 дней цена Brent держится выше отметки в 50 долларов США за баррель. А ведь еще год назад только ленивый не прогнозировал «стабилизацию» ценовой планки на уровне 10-20 долларов США. Это не значит, что сейчас на рынке тишь, да гладь. Нефтяной котёл еще не остыл. Вот лишь несколько последствий ценовых войн, мало упоминаемых в СМИ.

Во-первых, нефтяному сообществу планеты только предстоит вернуться к традиционному числу действующих буровых установок, составляющему около 3 000 единиц. В 2016 году этот показатель был самым низким за последние пару десятков лет. (см. **Диаграмму 1**)

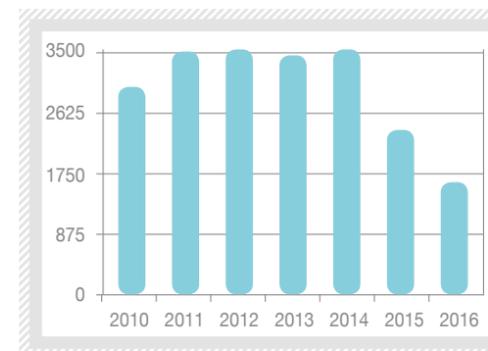


Диаграмма 1
Среднее число действующих буровых установок в мире в 2010-2016 годы по данным Baker Hughes

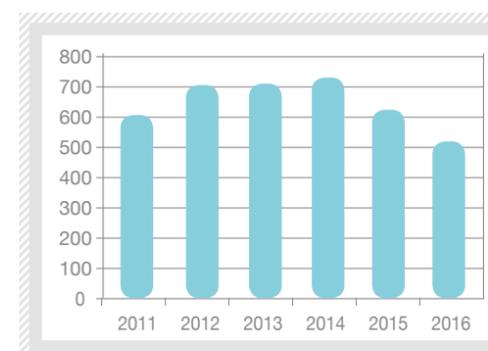


Диаграмма 2
Инвестиции в глобальный нефтегазовый апстрим, млрд. долларов

В ближайшие три года рост мирового ВВП вернется к солидному уровню в 3%, рост объемов международной торговли увеличится до 4%, а цены на нефть возрастут более чем в 1,4 раза к показателю 2016 года

За январь 2017 года большой рост наблюдался только у Канады и США. В свою очередь, соответствующее движение вверх будет активно интерпретироваться биржевыми медведями, как фактор роста предложения.

Во-вторых, нефтегазовой отрасли предстоит серьезная работа по восстановлению ресурсных источников для капитальных затрат. Для сбалансированного развития в разведку-добычу необходимо вернуть порядка 200 млрд. долларов США. (см. **Диаграмму 2**)

Это ведь это очень значительная сумма, которая «с неба» не появится.

В-третьих, возможны масштабные спекулятивные игры, обусловленные критическим финансовым положением ведущих нефтегазовых предприятий мира. К концу прошедшего года консолидированный показатель соотношения долговых платежей и операционного потока по ведущим нефтегазовым компаниям мира возрос до 75%. (см. **Диаграмму 3**)

Такая ситуация может толкать цены вверх, но будет способствовать чрезмерному вмешательству финансового сектора в деятельность производственных подразделений, сокращению операционных затрат, а значит, трудному продвижению в вопросе восстановления численности занятых в отрасли. Только на североамериканском континенте в последние годы произошло сокращение более 120 000 специалистов нефтегазового профиля, а в мире – около 1 млн. человек.



Диаграмма 3
Доля платежей по обслуживанию долга в операционном денежном потоке 110 ведущих нефтегазовых компаний мира, %

В-четвертых, далек от стабильности доллар США. Пока индекс доллара никак не хочет возвращаться в желательный район 95 пунктов. **(см. Диаграмму 4)** А ведь американская валюта продолжает оставаться в числе основных факторов нефтяного рынка. Есть еще ряд существенных последствий обвала нефтяных цен, но в более явном виде начинают проступать и позитивные моменты.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ТРЕНДЫ

Первый момент. Активизируются прогнозы о сохранении ведущей роли нефти и газа в период до 2040 года. Прогноз ExxonMobil, опубликованный в 2017 году, гласит, что доля данных углеводородов составит свыше 57% в общем спросе на энергоресурсы. **(см. Диаграмму 5)**

Ведущие мировые ТНК отнюдь не склонны к сентиментальности. Изначальный профиль компании вовсе не означает, что нефть ставится превыше всего. В данном случае, просто констатируется объективный факт: возобновляемые источники энергии еще очень далеки от паритета с ископаемыми энергоресурсами. Кроме того, этот прогноз особенно ценен тем, что Рекс Тиллерсон, Глава ExxonMobil, стал государственным секретарем в администрации Дональда Трампа.

Второй момент. Перспективы мировой экономики вовсе не являются печальными.

В прогнозе Всемирного банка, опубликованном в январе 2017 года, показатели выглядят достаточно оптимистичны. В ближайшие три года рост мирового ВВП вернется к солидному уровню в 3%, рост объемов международной торговли увеличится до 4%, а цены на нефть возрастут более чем в 1,4 раза к показателю 2016 года. При этом наиболее весомый рост ВВП будет у ведущих развивающихся стран, а ведь именно они дают основной импульс спросу на нефть. **(см. Диаграмму 6)**

Между тем, сейчас все идет к тому, что в разряд крупных стран со значительным и длительным ростом ВВП войдет Индия. Прогнозы темпов экономического роста на ближайшие три года для Дели составляет около 7,7%.

Диаграмма 4
Индекс доллара США в 2016-2017 годы

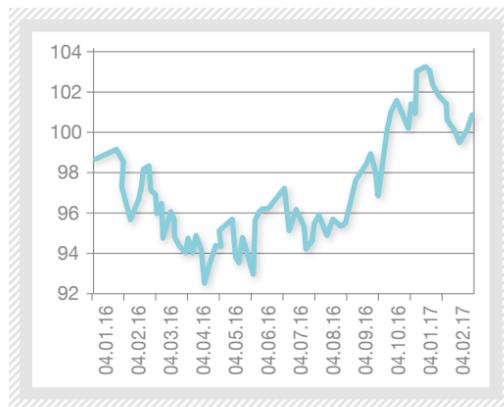


Диаграмма 5
Прогноз ExxonMobil по спросу на энергоресурсы до 2040 года (квадриллионов Британских тепловых единиц)

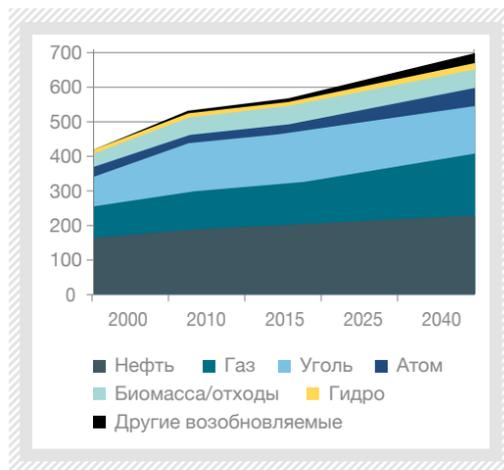


Диаграмма 6
Прогноз Всемирного банка по темпам прироста в 2017-2019 годы (в %)



Третий момент. Возрастание роли Индии.

Китай и Индия продолжают удивлять теоретиков мирового сообщества своими темпами экономического роста, который составляет свыше 6%. Да, активно обсуждают некоторое снижение показателя у КНР. Но, на самом деле, 99,9% стран мира только мечтают о росте ВВП свыше 5% в год. Причем хотя бы одну пятилетку. А у Китая такой рост длится уже 25 лет. Более того, Индекс деловой активности в государстве четыре месяца подряд держится свыше 51 пункта, что способствует росту импорта нефти. К примеру, объемы поставок извне в январе составили свыше 8 млн. баррелей в сутки, а это третий результат за всю историю китайской экономики.

Между тем, сейчас все идет к тому, что в разряд крупных стран со значительным и длительным ростом ВВП войдет Индия. Прогнозы темпов экономического роста на ближайшие три года для Дели составляет около 7,7%.

Для мирового нефтяного рынка этот аспект является очень важным фактором. Ведь в 2016 году Индия обогнала Японию по потреблению нефти, сейчас занимая третье место, вслед за США и Китаем. За последние 10 лет потребление нефти в Индии выросло более чем на 60%. В случае исполнения макроэкономических прогнозов ежегодный прирост спроса на черное золото в стране будет составлять свыше 200 000 баррелей в сутки. К 2020 году это государство начнет потреблять около 5 млн. баррелей в сутки. К 2030 году показатель может удвоиться. **(см. Диаграмму 7)**

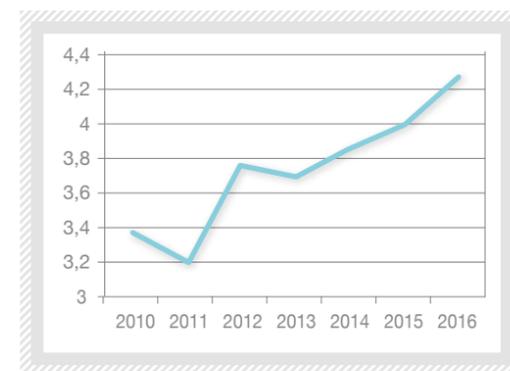


Диаграмма 7
Спрос на нефть в Индии в 2010-2016 годы, млн. б/с

Четвертый момент. В период с 2020 по 2025 годы может наблюдаться периодический дефицит нефти, что будет способствовать росту цен.

Во-первых, скажутся последствия недостаточных вложений в отрасль в 2015-2016 годы.

Во-вторых, начиная с 2020 года Международное энергетическое агентство прогнозирует существенное изменение углеводородной ресурсной базы.

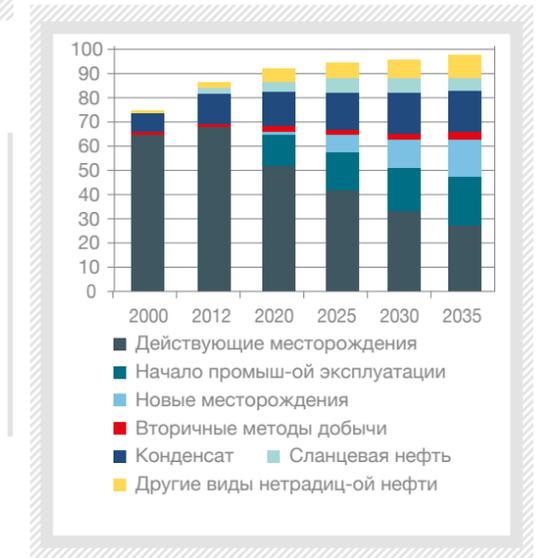
Функционирующие сейчас месторождения существенно сократят свой удельный вес. Удовлетворению потребностей планеты будут в большей мере способствовать новые месторождения, которые сейчас только находятся в разведочной стадии или начинают этап коммерческой эксплуатации. **(см. Диаграмму 8)**

МОНИТОРИНГ ТЕКУЩЕГО ГОДА

В линейке событий текущего 2017 года в настоящее время можно выделить следующие факторы.

Первый фактор. Соглашение группы нефтедобывающих стран в целом соблюдается. За январь этого года сокращение только по ОПЕК составило свыше 890 000 баррелей в сутки. Серьезные результаты есть в России, Мексике, Азербайджане и Казахстане. Да, есть вопросы по отдельным государствам. Но никто и не ожидал стопроцентного выполнения, причем в первый же месяц года!

Диаграмма 8
Прогноз Международного энергетического агентства по видам производства нефти в мире (млн. баррелей в сутки)



Кроме того, опять же вмешиваются политические капризы. К примеру, заговорили о возобновлении санкций против Ирана. В ответ, Тегеран не стал ограничивать традиционный сезонный всплеск добычи в январе-марте. Свои аспекты есть и в показателях Венесуэлы и Ирака. Но самое главное, что соглашение действует. Более того, отдельные транснациональные корпорации выражают понимание и поддержку предпринимаемым мерам. В частности, BP готов сокращать добычу в Абу-Даби.

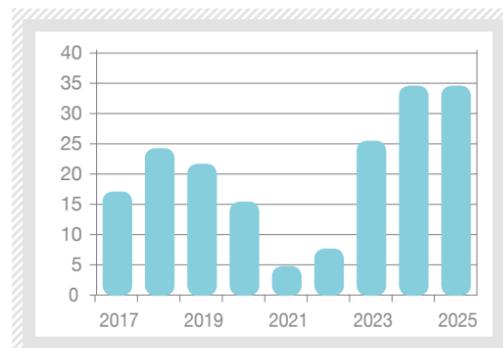
Второй фактор. Взрывного роста добычи сланцевой нефти в США пока не зафиксировано. Из четырех основных сланцевых формаций повышение добычи наблюдается только в Permian. (см. **Диаграмму 9**) По трем другим фондам бездействующих скважин превышает 2 700 штук. Активной работы по ним пока не наблюдается.

Третий фактор. В пределах ожиданий стратегические резервы и коммерческие запасы нефти в США. Наблюдаемый сейчас рост коммерческих запасов связан с традиционным сезонным явлением и будет продолжаться до апреля-мая. Вопрос реализации нефти из стратегических резервов тоже является дискуссионным. Следует напомнить, что в январе этого года в США был опубликован и начал реализовываться план поддержки внутреннего рынка за счет продажи нефти из государственных резервов. (см. **Диаграмму 10**)

На 2017 год запланирована реализация 17 млн. баррелей нефти. Конечно, цифра выглядит солидно, но, на самом деле, это меньше чем экономика США потребляет за 1 сутки. Если же сравнивать с импортом, то это меньше чем 3 дня поставок нефти из-за рубежа.

Перечисленными факторами позитивный фон мировой нефтегазовой отрасли не ограничивается. Более того, начал формироваться потенциал для возврата к уровню цен в 80-100 долларов США за баррель. И это произойдет не позже 2020 года.

Диаграмма 10
План реализации нефти из Стратегических резервов США, млн. баррелей



Уважаемые читатели! Уважаемые коллеги!
Мы с Вами пережили два тяжелейших года падения цен на нефть. Во всем мировом нефтесервисном сообществе принимались очень нелегкие решения по оптимизации затрат и сокращению персонала. Многие из нас думали над тем как выплатить заработную плату, как мотивировать работников, как сохранить технику и оборудование. Своеобразной задачей было и взаимодействие с заказчиками. Не секрет, что некоторые нефтегазовые компании были подвержены самым пессимистичным настроениям. Приходилось много убеждать, что цен в районе 10 и даже 20 долларов США за баррель не будет. Эти времена остались в 90-х годах прошлого века. На все аргументы в пользу обвала цен, активно тиражируемые в СМИ, всегда имелись наши отраслевые контраргументы. Сейчас ожидаемый среднегодовой уровень цен составляет свыше 54 долларов США за баррель. Это на 23% превышает соответствующую планку 2016 года. Конечно, возможны скачки цены. Любой биржевой товар подвержен широкому спектру влияний. Но 50 долларов США за баррель является очень терпимой ценой для казахстанской нефтегазовой отрасли. В этой связи, ожидается и рост деловой активности, и возврат иностранных инвестиций, и возобновление группы проектов. Желаю всему инжиниринговому сообществу страны процветания и будем верить в лучшее!

KS

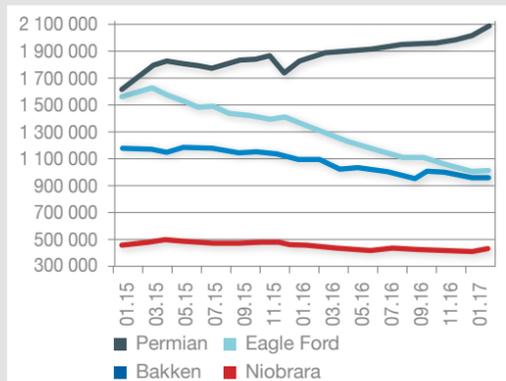


Диаграмма 9
Динамика добычи по основным сланцевым формациям США, баррелей в сутки

ҚУАТ ТАРАТУ ЖӘНЕ БАСҚАРУ ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ШЕШІМДЕРІ

- Біріктірілген инженерлік шешімдер
- Қуат тарту құрылғыларын өндіру
- Модульді шешімдері өндіру
- Электр құрылғыларымен қамтамасыз ету



Теңізшевройл компаниясына жабдықтарды жеткізу және қабылдау тәжірибесі.
Опыт поставки и приемки оборудования в Tengizshevroil.
Supply experience and acceptance of equipment in Tengizshevroil.

РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

- Комплексные инженерные решения
- Изготовление модульных решений
- Поставка силовых распределительных устройств
- Поставка электротехнического оборудования

ENERGY DISTRIBUTION & AUTOMATION CONTROL SYSTEMS

- Package Solutions Engineering
- Fabrication of Modular Solutions
- Supply of Electrical Equipment
- Supply of Electrical Equipment

Әлемдік брендтермен бар серіктестік, атап айтқанда Schneider Electric, ABB және т.б.
Партнерские отношения с мировыми брендами, в частности Schneider Electric, ABB и др.
Partnerships with international brands, such as Schneider Electric, ABB and others.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Часть 1. Пожалуйста, читайте продолжение статьи в №20 журнала «KAZSERVICE»

Как показывает мировой опыт, создание эффективной системы налогообложения любого сырьевого сектора страны является весьма сложной задачей. Она может концептуально отличаться от системы налогообложения в других секторах экономики, поскольку в ней формируются значительные рентные доходы и существуют повышенные инвестиционные риски.

ГАЛИМ ХУСАИНОВ,
Генеральный директор
ООО «BRB INVEST»

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВ ОТ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА

Налоги, поступающие в бюджет от нефтяной отрасли Республики Казахстан, являются ключевым источником формирования Национального фонда Республики Казахстан и государственного бюджета страны. Соответственно, текущая система налогообложения нефтяной отрасли должна быть приоритетным направлением налоговой политики государства.

В налогообложении нефтяной отрасли, налоговая нагрузка должна выполнять несколько функций:

1. Изъятие сверхприбыли от нефтяной деятельности, поскольку используются государственные недра Республики Казахстан;
2. Стимулирование дальнейшей переработки сырья, с целью диверсификации экономики;
3. Стимулирование развития отрасли в различные периоды деятельности (от разведки до ликвидации месторождений).

До принятия налогового кодекса, каждый из недропользователей Республики Казахстан использовал свою налоговую систему. При заключении контрактов на недропользование, им гарантировали стабильность налоговой системы, фиксируя налоговые ставки. С унификацией налогового кодекса, практически все недропользователи подписались под новой налоговой системой, фактически лишив себя налоговой стабильности.

Сейчас только несколько компаний имеют стабильный налоговый режим, включая такие компании как «Тенгизшевройл» (ТШО) и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО).

Несомненно, это является большим минусом, так как производителям нефти достаточно сложно прогнозировать свою деятельность. Например, когда Правительство по своей инициативе ввело экспортную таможенную пошлину на нефть, тем самым дополнительно увеличив налоговую нагрузку на нефтяной сектор, это было непредсказуемым решением для инвесторов. Возможно, это было оправдано, но данное решение очень сильно влияет на инвестиционный климат в стране. Наличие стабильной налоговой системы является одной из основ благополучного инвестиционного климата.

Все налоговые поступления от нефтяного сектора перечисляются в Национальный фонд Республики Казахстан. Далее, из Национального фонда происходят трансферты в государственный бюджет для покрытия дефицита бюджета страны. Де-факто, таким образом, хотели стимулировать Правительство работать над увеличением налоговой базы и альтернативными источниками финансирования дефицита бюджета. Фактически, когда начали осуществлять гарантированные трансферты из Национального фонда, этот стимул полностью исчез. Это произошло по причине того, что существующие трансферты практически полностью покрывали весь дефицит бюджета. Поэтому, разделение между Нацфондом и Бюджетом можно назвать условным.

Чтобы понять значимость нефтяного сектора в стране, нужно рассмотреть зависимость наших поступлений от нефтяных доходов. (см. Диаграмму 1)

Диаграмма 1

Доля поступлений налогов и сборов от нефтяного сектора от всех налоговых поступлений

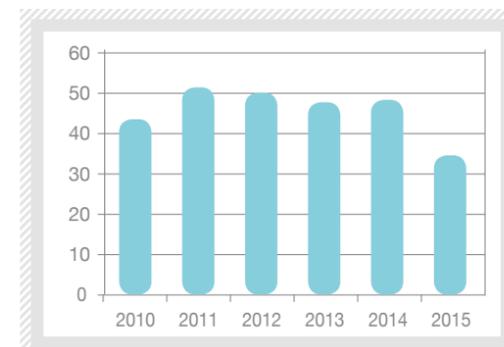


Диаграмма 2
Соотношение налоговых поступлений и расходов государственного бюджета



Как видно из диаграммы 1, с 2011 по 2014 год доля нефтяного сектора в общих налоговых поступлениях занимает около 50% от всех поступлений. В 2015 году наблюдалось значительное сокращение налоговых поступлений из нефтяного сектора, что сразу же сказалось на общей величине поступлений в стране и на дефиците бюджета.

При этом, в структуре поступлений от нефтяного сектора учтены только прямые налоги, такие как корпоративный подоходный налог (КПН), налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), экспортная таможенная пошлина (ЭТП), бонусы и рентный налог на экспорт, а также налог на сверхприбыль. Но имеются еще выплаты социального и подоходного налогов, налога на имущество, транспортных налогов и прочие мелкие платежи. К тому же, нужно дополнительно рассчитать объем затрат местных подрядчиков и производителей, которые также платят налоги. Если сделать глубокий расчет, то доля нефтяного сектора с учетом косвенного влияния может быть 60% и более.

В 2010 году с учетом существующей налоговой системы, поступления от нефтяного сектора уже не обеспечивали объем необходимых средств для финансирования бюджета и других государственных расходов. Поэтому в 2010 году ввели экспортную таможенную пошлину на нефть.

Если в 2013 году налоговые поступления превышали государственные расходы на 19%, то уже в 2015 году дефицит бюджета даже с учетом поступления всех нефтяных налогов составил 21%. При этом, такой дефицит мог бы быть еще больше, если бы не было значительного обесценения тенге. (см. Диаграмму 2)

Если сопоставить соотношение доходов нефтяного сектора из рис. 1 в 2015 году, то видно, что дефицит бюджета сложился исключительно за счет падения доходов от нефтяного сектора. (см. **Диаграмму 3**)

Если рассмотреть динамику поступления налогов от нефтяного сектора с 2010 по 2015 год, то будет видно, что в 2011 году увеличение поступлений было обусловлено введением ЭТП. В 2015 году падение доходов с 23 млрд. долларов США до 10 млрд. долларов США обусловлено, в первую очередь, падением цен на нефть. При этом, в структуре налогообложения в нефтяном секторе имеются налоги, которые не зависели от цен на нефть. В первую очередь, к таковым относятся экспортная таможенная пошлина. В 2016 году ее привязали к цене на нефть, чем, фактически, заставили дублировать рентный налог на экспорт.

Если рассмотреть структуру поступлений налогов от нефтяного сектора, то основные поступления в течении шести лет обеспечивает корпоративный подоходный налог. Далее, в структуре доходов идет налог на добычу полезных ископаемых и за ним следует рентный налог на экспорт. Из-за того, что экспортная таможенная пошлина не зависела от цен на нефть, в 2015 году, поступления от экспортной таможенной пошлины обеспечили наибольшее поступления от нефтяного сектора.

Также, если проанализировать динамику поступлений доли Казахстана в разделе продукции, то виден рост поступлений в связи с изменением условий разделения продукции с ТШО

Вообще, на долю двух основных добывающих компаний, коими являются ТШО и КПО, приходится около 50% всей добычи в Республике Казахстан. (см. **Диаграмму 4**)

Диаграмма 3
Динамика поступлений от нефтяного сектора в долларах США и тенге

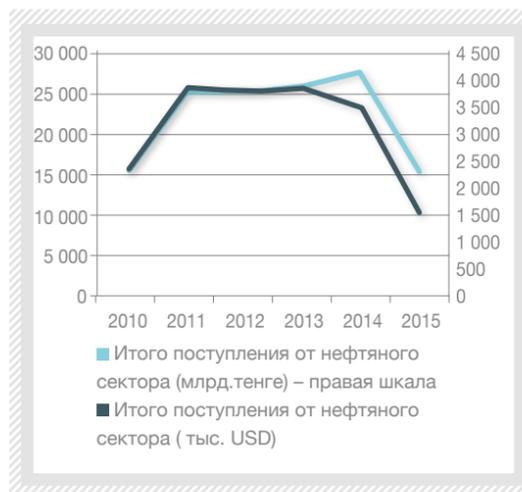


Диаграмма 4
Структура поступлений от нефтяного сектора по годам, млрд. тенге



Налоговые обязательства ТОО «Тенгизшевройл», тыс. долларов США				
Тенгизшевройл	2011	2012	2013	2014
Базовый роялти	4 935 409	4 441 626	5 011 403	4 620 985
Дополнительный роялти	889 748	728 127	725 748	603 624
Подоходный налог	3 926 875	3 756 897	4 066 823	4 201 030
Итого	9 752 032	8 926 650	9 803 974	9 425 639
Всего поступлений от нефтяного сектора	25 992 572	25 450 704	25 797 243	23 360 038
Доля, %	38%	35%	38%	40%

Если проанализировать финансовую отчетность ТШО за период с 2011 по 2014 год, то на долю данной организации приходится от 35% до 40% всех налоговых поступлений. Другими словами, около 20% всех налоговых поступлений страны приходится на ТШО. Это расчет сделан без учета дивидендов, которые ежегодно выплачиваются АО «НК «Казмунайгаз» (в 2014 году дивиденды составили 1 млрд. долларов США), а также без учета подоходных налогов, а также прочих налогов, уплачиваемых поставщиками и подрядчиками ТШО. Когда страна на 20% и более зависит от одной компании, то это достаточно высокий риск, который позволяет такой компании обрести высокий политический вес. (см. **Таблицу**)

Если проанализировать аудиторский отчет данной организации, то можно понять, что доля базового роялти составляет 25% от доходов за вычетом расходов на транспортировку и сбыт и эксплуатационных расходов, не связанных со скважинами.

ТШО имеет постоянство налогового режима. С 2009 года ТШО уплачивает дополнительный роялти в размере 5%, который увеличился до 15% с 4 квартала 2014 года. При этом, ТШО удерживает с роялти сумму

НДС, которое государство должно вернуть по накопленным НДС. Ставка КПН для ТШО составляет 30%.

В июле 2010 года государство приняло решение о взимании с ТШО экспортной таможенной пошлины, однако, ТШО согласно двустороннему соглашению берет ее в зачет при уплате роялти. Фактически, государство не смогло увеличить налоговую нагрузку на ТШО. Такая же ситуация происходит с экологическими штрафами по сжиганию газа и хранению серы.

Таким образом, Казахстан значительно зависит от нефтяного сектора и цен на нефть. Если посмотреть на таблицу 1, то видно, что за вычетом поступлений от ТШО, поступления от нефтяного сектора снижаются, что связано не только с падением цен, но и с падением добычи нефти в Республике Казахстан.

Помимо того, что Казахстан зависит от нефтяного сектора, он также зависит от одной компании (ТШО), по налоговым поступлениям. Это таит в себе значительные риски для государства. Для ухода от ценовой зависимости на нефть требуется диверсификация экономики и развитие других отраслей.

Пожалуйста, читайте продолжение, в KAZSERVICE №20. KCS

СЦЕНАРИИ: КАК БУДЕТ МЕНЯТЬСЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ БАЛАНС? НА ПУТИ СНИЖЕНИЯ ВЫБРОСОВ



МЕХМЕТ ОГУТЧУ*

Использование природного газа может привести к тому, что в мире будущего будут преобладать возобновляемые источники энергии (ВИЭ). При этом газ будет являться не только незаменимым «переходным» топливом, но и неотъемлемой частью будущей энергосистемы, обеспечивая потребности энергетической сферы, транспорта и промышленности в разрезе глобального топливно-энергетического комплекса. Таким образом, для этого шага необходимо найти тщательно выверенный и экономически целесообразный баланс между инвестициями, выделяемыми на два эти источника, и технологическими достижениями.

** Мехмет Огутчу является Председателем Партнерства глобальных ресурсов, которое входит в группу энергетического консалтинга в Великобритании. Он является экс-дипломатом, советником Премьер-министра Турции, а также входил в руководство ОЭСР, МЭА, BG Group и Invensys. Он является членом Совета директоров в нескольких международных компаниях. Также он является Исполнительным председателем Босфорского энергетического клуба и торговым атташе Энергетической Хартии.*

Без всякого сомнения, миру требуются недорогие, безопасные виды энергии, способствующие росту и благоприятные для климата, которые мобилизуют все имеющиеся ресурсы, новые технологии, политики, институты и инвестиции. Это чрезвычайно важно не только для покрытия текущих потребностей, но и ради нашего долгосрочного будущего, с учетом того, что к 2040 году планета Земля станет домом для 9 млрд. человек, т.е. прирост составит приблизительно 2 млрд., и всем им потребуется доступ к источникам энергии, а также эти люди будут стремиться к жизни в процветающем мире.

В настоящее время около 1.2 млрд человек живут без электричества, причем многие из них живут в Африке, где мощности по выработке электричества сопоставимы с показателями штата Калифорния в США. 2.8 млрд человек во всем мире по-прежнему готовят еду на традиционных печах, с использованием дров, кизяка и некоторых других видов привычного биосырья в качестве топлива. Даже в условиях доступности энергоресурсов в развивающихся странах, такие ресурсы являются дорогими и часто ненадежными. Если текущее положение вещей не изменится, то к 2030 году мы не сможем достичь поставленной цели и обеспечить всеобщий доступ к энергоресурсам.

НОВАЯ МИРОВАЯ КАРТА ЭНЕРГЕТИКИ

Мировая карта энергетики существенно изменилась за последние десять лет. В частности, в результате выдающихся открытий и перенасыщения рынков в Северной Америке и других странах, появляются новая карта, которая изменит традиционный баланс спроса и предложения, а также правила и участников «игры».

Новая нефтяная ось тянется от провинции Альберта в Канаде, через сланцевые месторождения

Северной Дакоты и Южного Техаса до огромных морских нефтяных месторождений у берегов Бразилии. Все это указывает на серьезный геополитический сдвиг, закрепляющий выгодные позиции США по сравнению с каким-либо из их международных конкурентов. Возможно, в не столь отдаленном будущем, США могли бы стать новой нефтяной и газовой «сверхдержавой», свергнув с трона Саудовскую Аравию и Россию. Австралия же, вероятно, заменит Катар и станет крупнейшим экспортером СПГ.

Когда человек, не верящий в глобальное потепление, собирается стать лидером свободного мира, никого не удивляет, что компании, добывающие ископаемые виды топлива, считаются крупнейшими выгодоприобретателями от выборов в США, в то время как инвесторы, делающие ставку на ВИЭ, застыли в ожидании. Вступление Дональда Трампа в должность Президента США может стать предвестником поистине сейсмического сдвига в национальной энергетической политике и пошатнуть многие ключевые положения политики Барака Обамы в сфере энергетики и защиты окружающей среды. Также его президентство угрожает и без того нестабильному прогрессу в деле решения проблемы изменения климата. Причем, США немало способствовали ее развитию с риском оказать негативное влияние на рост использования «зеленой» энергетики во всем мире.

Очевидно, что в ближайшие десятилетия нет причин для беспокойства о будущем углеводородов. Нефтяная эра еще не завершена. История нам рассказывает, что внедрение новых энергоресурсов на рынке занимает достаточно много времени. Нравится нам это или нет, к 2050 году доля углеводородов составит 70% от всего энергетического баланса, несмотря на значительные успехи ВИЭ и их эффективности.

Виды используемых энергоносителей не изменятся значительно в период с настоящего времени до 2040 года. Возможно, мы станем меньше использовать уголь и нефть, отдав свой выбор в пользу природного газа и ВИЭ.

Поскольку технологический прогресс имеет решающее значение для эволюции энергетической отрасли, вполне возможно, что очередной крупный технологический прорыв может изменить использование глобальной энергии точно также, как использование мобильных телефонов и сотовых сетей изменило развитие телекоммуникационной отрасли. Однако, мы должны иметь в виду, что даже если технологии позволят снизить затраты, на сегодняшний день энергетическая инфраструктура имеет прочные основы, так что будет крайне сложно идти на радикальные перемены.

Именно по этой причине нефтегазовая промышленность (пока еще) не загнана в угол, а скорее находится на перепутье, на котором и будет ясно, будет ли отрасль процветать в течении лишь нескольких последующих десятилетий, либо до конца этого столетия. Путем сотрудничества, сокращения затрат и технического прогресса можно увеличить коэффициент извлечения углеводородов, увеличив уровень прибыльности, что будет способствовать сохранению сырья в будущем от нескольких десятилетий, до большей части следующего столетия.

Это не значит, что мы не столкнемся с жесточайшей борьбой между конкурентными видами топлива в мировой энергетике. Это непременно случится. На сегодняшний день имеется большое количество доступных энергоресурсов, так что больше нет смысла говорить об их дефиците, что ранее приводило к возникновению геополитической конкуренции, волатильности и рискам на мировых рынках. Такое изобилие ресурсов сейчас беспокоит ключевых игроков

на международных энергетических рынках, особенно в странах-производителях. Обеспечение спроса и инвестиций имеет преимущество над обеспечением поставок.

КАКОЙ ВИД ЭНЕРГИИ ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ?

Ожидается, что мировой спрос на энергию, обусловленный стремительной индустриализацией, ростом населения и избытком на формирующихся рынках, особенно в Китае и Индии, возросшей мобильностью, а также проблемами энергообеспечения в долгосрочном периоде, увеличится на 34% в период с 2014 по 2035 г.г. – с 12 928 млн. т нефтяного эквивалента (т.н.э.) до 17 307 млн. т.н.э.

В таких условиях доля угля в мировой первичной энергетике снизится с 30% в 2014 году до 25% в 2035 году, что является его самым низким показателем со времен промышленной революции. Революция сланцевого газа, которая началась около десяти лет назад, спровоцировала первую волну отката от угля. В условиях цен, установленных «Henry Hub» на отметке 2 долларов за 1 млн. британских тепловых единиц (млн. БТЕ), владельцы электростанций, работающих на угле, едва могут оправдать свое существование.

Далее, спорным является мнение о том, что к 2050 году солнце могло бы стать крупнейшим в мире источником электроэнергии, оставив позади ископаемые виды топлива, ветроэнергетику, а также гидро- и ядерную энергетику, согласно данным Международного энергетического агентства (МЭА). Во всем мире оно обеспечивает выработку около 0,5% всей электроэнергии. В частности, цифры по США составляют лишь 0,2%. Некоторые оптимистичные перспективные планы МЭА демонстрируют как солнечные фотоэлектрические системы к 2050 году смогут выработать до 16% всей электроэнергии

Есть несколько «темных облаков» на горизонте, которые могли бы нарушить показатели рекордного года для «зеленой» энергетики. До сих пор не понятно, в каком направлении будет действовать президент Трамп

в мире, в то время как электричество, получаемое от тепловой энергии солнца, сможет обеспечить еще 11% в результате концентрации солнечных установок.

Объединив эти солнечные технологии, к 2050 году можно предотвратить выбросы более чем 6 млрд. т диоксида углерода в год. Это больше, чем все текущие показатели выбросов CO₂ энергетической отрасли США или же почти все прямые выбросы транспортного сектора во всем мире.

Таким образом, ветровая энергия находится в более выигрышном положении, и к 2050 году благодаря ей станет возможной выработка до 18% электроэнергии в мире, по сравнению с сегодняшними 2,6%. Текущий мировой показатель в почти 300 ГВт ветровой энергии увеличится в 8-10 раз, а инвестиции постепенно вырастут от нынешнего уровня в 78 до 150 млрд. долларов США в год.

Китай может превзойти развитые страны Европы и ОЭСР в качестве ведущего производителя ветровой энергии к 2020 – 2025 году, в то время как США займут третье место в этом рейтинге. Если это произойдет, то к 2050 году развертывание ветровой энергетики позволит сократить до 4,8 Гт выбросов CO₂ в год, при том, что в большей степени сократятся выбросы Китая. Такое сокращение соизмеримо

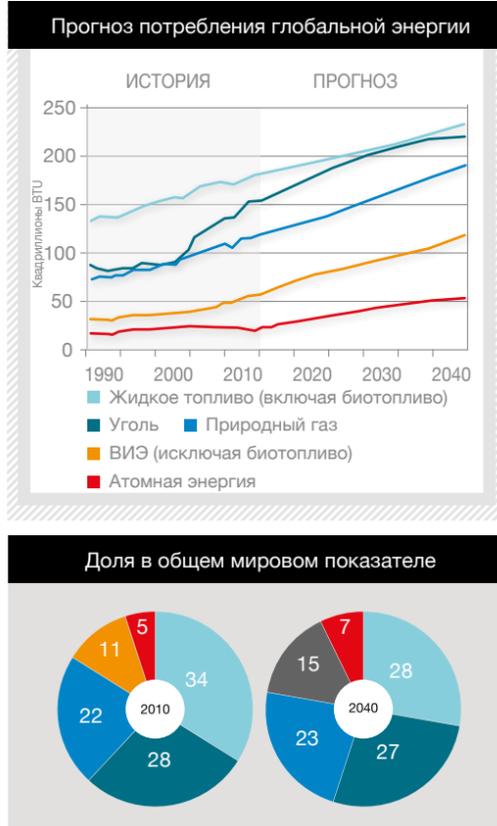
с текущим показателем ежегодных выбросов Европейского союза.

Атомная энергетика уже является составной частью мирового энергобаланса, вырабатывая около 11% электричества, что равняется 22 752 ТВт-ч. Глобальное использование атомной энергии, согласно прогнозам, вырастет на 1,9% в год: с 574,0 млн. т н.э. в 2014 году до 859,2 млн. т н.э. в 2035 году, что является общим приростом на 50%. Выработка атомной энергии в ЕС и Северной Америке, как ожидается, уменьшится, соответственно, на 29% и 13%, поскольку устаревшие реакторы постепенно выйдут из эксплуатации, а экономические и политические проблемы атомной энергии остановят рост новых инвестиций.

Однако, как прогнозируется, ежегодная выработка атомной энергии в Китае вырастет на 11,2%. Выработка атомной энергии в Японии к 2020 году достигнет 60% от уровня 2010 года, учитывая, что в течение следующих пяти лет осуществится повторный запуск существующих реакторов. Другие ведущие страны с формирующейся экономикой, которые испытывают большую потребность в источниках энергии, также занимаются строительством новых атомных электростанций для решения проблем с дефицитом энергии в будущем и во избежание тяжелой зависимости от ископаемых видов топлива. **(см. Диаграмму)**

ПЕРЕХОД ОТ ИСКОПАЕМЫХ ВИДОВ ТОПЛИВА СТАНОВИТСЯ ТРЕНДОМ

На самом деле, мир все чаще обращается к возобновляемым источникам энергии и, судя по общим темпам потребления, отходит от использования нефти, газа и угля. В пределах рынков ископаемых видов топлива, природный газ начинает значительно преобладать над углем и нефтью. Вопрос для политиков и инвесторов заключается



в том, как далеко и насколько быстро произойдут эти изменения.

В то время как «зеленая» энергетика испытывает быстрый рост, напомним, что этот процесс начался «с очень низкого старта». Доля электричества, которую 20 крупнейших экономик мира производят из солнечной и ветровой энергии, стремительно выросла за каких-то пять лет. Пока не ясно, будет ли этот прорыв устойчивым, и как отразится на борьбе с изменением климата. В то же время не наблюдается особого прогресса в развитии некоторых новых технологий в этой сфере, например, таких как электростанции, которые позволят улавливать и хранить двуокись углерода, которую они вырабатывают.

Очевидно также, что увеличение количества возобновляемых энергоресурсов и других источников низкоуглеродной энергии не будет

происходить гладко. Инвестиции в «чистую» энергетику в этом году дали осечку, после достижения пика в 2015 году (к примеру, один Китай инвестировал более \$110 млрд). За первую половину 2016 года они упали на 23% по сравнению с эквивалентным периодом прошлого года.

Есть несколько «темных облаков» на горизонте, которые могли бы нарушить показатели рекордного года для «зеленой» энергетики. До сих пор не понятно, в каком направлении будет действовать президент Трамп. Экономические проблемы Китая могут пробить брешь в инвестициях. Федеральная резервная система США, повышая процентные ставки и поддерживая усиление доллара США, увеличит стоимость капитала для новых проектов в сфере солнечной и ветровой энергетики.

И хотя дешевое ископаемое топливо не препятствовало буму чистой энергии в 2015 году, неизменно низкие цены на нефть и газ могут остановить гораздо более высокие темпы роста. Впрочем, сфера экологически чистой энергетики занимает третью часть индустрии, оцениваемой в триллион долларов США. При этом еще имеются большие возможности для ее роста. Переход к «зеленой» энергетике уже начался, и, вероятнее всего, пути назад нет.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ГАЗОВЫХ РЕСУРСАХ

Крупные международные нефтяные компании постепенно переносят акцент на газ. В частности, они иногда шутят, что понятие «большой газ» более актуально, чем «большая нефть». В таких компаниях как «Shell» и «BP»



в настоящее время газ составляет свыше 50% от их общего объема добычи. Запасы газа являются более доступными и имеют более широкое распространение по всему миру. Учитывая экологические последствия, более чистый газ забирает какую-то долю рынка угля, предназначенного для производства электроэнергии, а также долю нефти, используемой в транспортной отрасли.

Компримированный природный газ (КПГ) уже используется в некоторых странах мира в качестве топлива для легковых и грузовых автомобилей. Дальнейшее развертывание будет происходить быстро. Тем не менее, применение газа распространено только в тех странах, которые внедрили соответствующие политики на уровне правительства (включая субсидии и регулируемые цены), направленные на поощрение использования этого вида топлива, в том числе, с целью уменьшения атмосферного загрязнения в крупных городах и снижения уровня потребления бензина.

Ситуация напоминает вопрос о «курице и яйце». Потребители не покупают автомобили, работающие на КПГ, если не живут вблизи газозаправочной станции. Но нет смысла строить газозаправочные станции, если нет широкого распространения транспортных средств на газе. В недавнем докладе «IHS Energy» предполагается, что природный газ может выиграть значительную долю на рынках грузовых автомобилей и судов в предстоящие десятилетия. В дополнение к КПГ, использование сжиженного природного газа (СПГ) также имеет значительный потенциал. Эксперты IHS считают, что к 2030 году КПГ и СПГ могут заменить 1,5 млн. баррелей нефти, ежедневно потребляемых транспортной отраслью. Число существенное, но все еще сравнительно маленькое.

Стратегия ухода от нефти теперь столкнулась с определенными проблемами. В результате избытка поставок газа происходит резкое па-

дение цен на спотовом рынке газа в Азиатском регионе. Последующее падение цен на нефть (вызывающее падение цен на газ по контрактам на продажу газа с привязкой к нефти) усугубляет ситуацию для производителей голубого топлива.

Важно будет напомнить, что из-за низкой энергоемкости газа, его транспортировка обходится гораздо дороже, чем перевозка других видов топлива. Для транспортировки газа требуются трубопроводы (на более короткие расстояния) или сжижение (на большие расстояния). В частности, технология СПГ ведет к появлению высоких издержек.

Недавняя история демонстрирует случаи неоднократных ошибочных прогнозов цен на природный газ. Фактическая цена природного газа изменилась более чем на 400% за последние два десятилетия. На сегодняшний день прогнозы относительно цен хоть и варьируются, однако находятся в похожем диапазоне.

Поскольку экспорт газа зависит от более жесткой и взаимосвязанной инфраструктуры, а также долгосрочных договоренностей по добыче, что генерирует более низкий доход, в отличие от нефти, договоренности в газовом секторе обычно носят долгосрочный и стратегический характер. Капиталоемкость газовой цепочки и более низкая энергоемкость по сравнению с нефтью обуславливают большую прибыльность в нефтяном секторе. Геополитические условия, как правило, сильно влияют на сотрудничество в сфере газовой инфраструктуры, а также на долгосрочные договоренности по добыче.

ПЛЮС ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ

Мировые инвестиции в энергетику за прошлый год упали на 8%, достигнув 1,8 трлн. долларов США, отражая низкие цены на нефть и газ, а также падение затрат в отрасли. Почти половина снижения приходится на США, где на ситуацию значи-

Впервые, страны с формирующейся экономикой превзошли по расходам более развитые государства в сфере «зеленой» энергетики, причем на Китай приходится треть от такого показателя

тельно повлияли стремительное падение цены на нефть и недавний бум сланцевого газа, а также дефляция затрат в энергетическом секторе. Китай остается крупнейшим мировым инвестором в области энергетики, потратив 315 млрд. долларов США в 2015 году, несмотря на замедление темпов своего стремительного экономического роста.

По данным МЭА, несмотря на падение цен в целом, инвестиции в возобновляемые источники энергии в 2015 году оставались устойчивыми, по сравнению с другими видами топлива. Переход к чистой энергетике был запущен на уровне политик правительств и на международном уровне, причем теми странами, которые нацелены на снижение зависимости от углеводородов. В прошлом году около 313 млрд. долларов США было инвестировано в возобновляемые и другие низкоуглеродные источники энергии, что составляет около одной пятой части от общих затрат на энергетику. Большая часть пришлась на производство электроэнергии.

В целом, в два раза больше денег было потрачено на ВИЭ, нежели на угольные и газовые электростанции (130 млрд. долларов США в 2015 году). Впервые, страны с формирующейся экономикой превзошли по расходам более развитые государства в сфере «зеленой» энергетики, причем на Китай приходится треть от такого показателя.

В настоящее время нефтяные и газовые компании принимают все меры предосторожности, поскольку мир движется к низкоуглеродной энергетике. Они начинают использовать инвестиции в чистую энергетику для хеджирования своих ставок, чтобы рынки нефти и газа просуществовали еще десятилетия. Эти инвестиции имеют различные «степени тяжести». Компании инвестируют в ветровые электростанции, системы аккумулирования и хранения электрической энергии, а также в системы улавливания и хранения углерода. Скорее всего, в будущем, компании будут называть себя «энергетическими», а не нефтяными, газовыми, ветренными, солнечными или атомными, несмотря на то, что каждая из них имеет собственную бизнес-модель и занимается различными проблемами и возможностями.

ПЕРЕХОД К НИЗКОУГЛЕРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Энергетическая промышленность подвергается все большему давлению (и обязательствам) по сокращению выбросов углерода. Чрезвычайно важно, что промышленность признает этот глобальный вопрос и не уходит в глухую оборону. Мы должны спросить, что можно сделать, чтобы изменить сложившуюся точку зрения и найти решения проблемы. И что мы можем сделать в плане операционной деятельности, выбросов и энергоэффективности?

Простой переход от органического топлива к ВИЭ не решит проблемы изменения климата. Нам нужно начать удаление углерода из атмосферы. И мы должны решить вопрос со спросом. Мы не можем просто предположить, что безостановочный экономический рост будет совместим с «зеленым» будущим.

Обязательства, согласно Парижским соглашениям по сей день не способствуют остановке гло-

бального потепления на отметке в 2°C, не говоря о снижении роста выбросов парниковых газов в атмосферу. Простая истина заключается в том, что Парижские соглашения бездейственны в решении фундаментальных, структурных проблем, которые препятствуют радикальному избавлению от углерода в экономиках наших стран. Существует несколько неопровержимых фактов, которые никак нельзя игнорировать.

Во-первых, осуществление планов, касательно возобновляемых источников энергии на сегодняшний день, главным образом, происходит за счет непопулярных атомных энергетических объектов в то время, как мировая доля потребления энергии от ископаемого топлива остается на уровне около 80-85%, как раз в том диапазоне, где она находилась с начала 70-х годов.

Во-вторых, использование огромного количества земельных угодий, необходимое для получения гигаватт солнечной и ветровой энергии, уничтожит естественную среду обитания и забирает из оборота сельскохозяйственные земли. Все очевидно из уже существующих проектов по производству биомассы: лесные массивы в США, сахарный тростник в Бразилии, пальмовое масло в Малайзии или ветроэлектростанции в Турции – все это уже имело серьезные экологические и социальные последствия, поэтому и получило прозвище «зеленый камуфляж».

В-третьих, вместе со спросом со стороны производителей электрических транспортных средств, мировой бум в сфере возобновляемых энергетических ресурсов будет опираться на 5-18%-ный рост мировой добычи полезных ископаемых в ближайшие 40 лет.

Дешевый природный газ представляет собой малозатратное решение при переходе от топлива с высоким содержанием углерода, такого как уголь и нефть, на ВИЭ.

Для снижения затрат и выбросов, необходимо большее количество природного газа для производства электроэнергии и транспортного сектора во всем мире.

Природный газ, в качестве топлива для электростанции, уже играет важную роль в переходе к низкоуглеродной экономике. Количество выбросов двуокиси углерода из объектов электроэнергетического сектора во многих штатах США снизилось до минимального уровня за последние два десятилетия. Это достигнуто благодаря повышению эффективности, внедрению возобновляемых источников энергии и структурным изменениям в секторе электроэнергетики, таким как переход от угля к газу.

Несмотря на то, что определенные группы экологов утверждают, что природный газ не может стать окончательным решением проблемы и положить конец нашей зависимости от угля и нефти, я полагаю, что в качестве «переходного топлива», газ позволит нам получить некоторое время для разработки новых технологий, которые, в конечном итоге, могут заменить топливо для транспортировки и выработки электричества. Газ также будет оставаться постоянным элементом энергетики будущего, учитывая его изобилие и все более эффективное развертывание посредством стратегий «газификации» почти в каждом секторе экономики.

Поэтому, по мере продвижения к энергетике без выбросов, необходимо найти тщательно выверенный и экономически целесообразный баланс между инвестициями, выделяемыми на природный газ и финансированием возобновляемых источников энергии, атомных и передовых технологий.

Данная статья была первоначально опубликована в журнале «OilMagazine», выпуск №33. KS

SCENARIOS: HOW THE GLOBAL ENERGY MIX WILL CHANGE

TOWARDS A LOW-EMISSIONS WORLD

Natural gas may lead us towards a future dominated by renewables. However, natural gas will be indispensable in this process not only a “transition” fuel but also as a permanent feature of our energy future to fuel power, transport and industry sectors in world energy. Therefore, to ensure that it happens a careful and commercially meaningful balance needs to be found between the investments allocated to these two sources and technological breakthroughs.

No doubt, the world needs to be energized in an affordable, secure, growth-inducing and climate-friendly manner, deploying all available resources, new technologies, policies, institutions and investment dollars. This is critical not only for the needs of today but also for our longer term

future given that Planet Earth will be home to nearly 9bn people by 2040, – up roughly 2bn from today – all requiring access to energy supplies and aspiring to live in a prosperous fashion. Currently about 1.2bn people live without electricity, including many in Africa, where the generation capac-

ity available to the entire continent roughly equals that of California in the US. Globally, 2.8bn people are still cooking on traditional stoves, with firewood, or cattle dung, or some other form of traditional biomass for fuel. Even when energy is available in the developing world, it is expensive and



MEHMET ÖĞÜTÇÜ*

often unreliable. Unless things do not dramatically change, there is no way we are going to meet the 2030 goal to achieve universal energy access.

THE NEW GLOBAL ENERGY MAP

The world's energy map has significantly changed over the past decade or so. Specifically, with the advent of significant discoveries and oversupply in North America and elsewhere, a new global energy map is emerging – it will change the traditional demand-supply equation, rules and players of the “game”.

The new oil axis runs from Alberta, Canada, down through the shale fields of North Dakota and South Texas to huge offshore oil deposits found near Brazil. All of this points to a major geopolitical shift, leaving the US advantageously positioned in relation to any of its international rivals. The US could arguably become the new “superpower” in oil and gas in the not too distant future, dethroning Saudi Arabia and Russia respectively. Australia will likely replace Qatar as the world's largest LNG exporter.

The composition of fuels that provides energy will not significantly change either between now and 2040.

Perhaps we will use less coal and oil, and more natural gas and renewables in the global energy mix

With a man who says global warming is an “expensive hoax” about to become leader of the free world, it is no surprise that fossil fuel companies have been seen as some of the biggest beneficiaries of the US election result – while renewable energy investors have taken fright. Donald Trump's presidency is likely to herald a seismic shift in domestic energy policy, unraveling many of Barack Obama's key energy and environmental policies. It also threatens the fragile global progress to tackling climate change that the US helped spearhead – risking undermining the growth of green energy worldwide.

Clearly, there is no need to panic about the future of hydrocarbons for the coming decades. The era of hydrocarbons is not over. History tells us that it takes a long time for new energies to gain market share. Whether we like it or not, they will still account for 70 percent of our energy mix by 2050, despite significant breakthroughs in renewables and efficiency.

The composition of fuels that provides energy will not significantly change either between now and 2040. Perhaps we will use less coal and oil, and more natural gas and renewables in the global energy mix.

Because technological advances are critical to the evolution of the energy industry, it is possible that another major technology breakthrough could transform global energy use the way mobile phones and cellular

networks have transformed communications. However, we should bear in mind that while technology will bring costs down, today's energy infrastructure is so massive and well-established that radical changes would be difficult to effect.

The oil and gas industry is therefore not (yet) on its knees, rather it is at a crossroads that will determine if the industry can flourish for just the next few decades or well into the end of this century. Through collaboration, cost savings, technological advances it will be possible to improve hydrocarbon recovery and to increase the yield levels to help extend the future beyond a few decades to most of the next century.

This does not mean that we will not face a neck-to-neck inter-fuel competition in the world's energy. We certainly will. There is plenty of energy resources available today – no longer anyone talking about the scarcity of resources, which have traditionally given rise to geopolitical rivalries, volatility and risks in the global markets. It is the abundance of resources which now concerns the key movers and shakers in the global energy markets, particularly in producing countries. Security of demand and investment takes precedence over security of supply.

DEMAND IS INCREASING, BUT FOR WHICH ENERGY?

Global energy demand, driven by rapid industrialization, growing population and wealth in emerging markets, especially China and India, increased mobility, and long-term energy security concerns, is expected to expand by 34 percent between 2014 and 2035 from 12,928 million tonnes oil equivalent (toe) to 17,307 million toe.

In this picture, coal's share of global primary energy production is expected to drop from 30 percent in 2014 to 25 percent in 2035, its lowest share since the industrial revolution. The shale gas revolution that began about a decade ago sparked

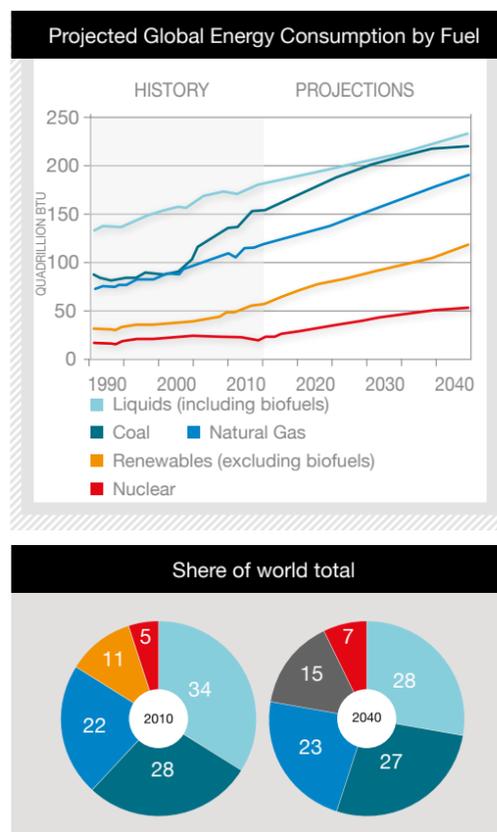
the first wave of coal retirements. With Henry Hub prices below \$2 per million Btu (MMBtu), owners of coal-fired power plants are having trouble justifying keeping their plants open.

Then, the sun could arguably be the world's largest source of electricity by 2050, ahead of fossil fuels, wind, hydro and nuclear, according to International Energy Agency (IEA). Globally, it provides 0.5 percent of electricity generation and, in the US, only 0.2 percent. Some optimistic IEA roadmaps show how solar photovoltaic systems could generate up to 16 percent of the world's electricity by 2050 while solar thermal electricity from concentrating solar power plants could provide an additional 11 percent.

Combined, these solar technologies could possibly prevent the emission of more than 6bn tonnes of carbon dioxide per year by 2050 – that is more than all current energy-related CO₂ emissions from the US or almost all of the direct emissions from the transport sector worldwide today.

It looks though we are in a better position with wind power, which could possibly generate up to 18 percent of world's electricity by 2050, compared with 2.6 percent today. The nearly 300 gigawatts of current wind power worldwide will increase eight-to-tenfold, with the more than \$78bn in investment today progressively reaching \$150bn per year.

While renewable energy has been growing fast, it is coming from a very low base. The share of electricity that the world's 20 major economies are generating from the sun and the wind has jumped in the space of five years



China is likely to overtake OECD Europe as the leading producer of wind power by 2020 or 2025, with the US ranked third. If so happens, wind power deployment would save up to 4.8 gigatonnes of CO₂ emissions per year by 2050, with China providing by far the largest reductions. The reduction is equivalent to more than the current European Union annual emissions.

Nuclear power generation is already an established part of the world's electricity mix providing some 11 percent of world electricity of 22,752 TWh. The global use of nuclear energy is forecast to grow by 1.9 percent per year from 574.0 million toe in 2014 to 859.2 million toe in 2035, which is an overall increase of 50 percent. Nuclear output in the European Union and North America is expected to decline 29 percent and 13 percent, respectively, as ageing reactors are

gradually retired and the economic and political challenges of nuclear energy stunt new investments.

However, output in China is forecast to increase 11.2 percent annually. Japan's nuclear output will reach 60 percent of its 2010 level by 2020 as reactors restart over the next five years. Other key energy hungry emerging economies too are busy building new nuclear plants to deal with future shortages and drive away from heavy dependence on fossil fuels. (see graph)

SHIFT AWAY FROM FOSSIL FUELS TAKES HOLD

True, the world is increasingly turning towards renewable energy and, in proportion to total consumption, is moving away from oil, gas and coal. Within the markets for fossil fuels, natural gas have becoming increasingly



record in 2015 (China, alone, had invested over \$110 bn). For the first half of 2016, it is down 23 per cent from the equivalent period last year.

There are a few dark clouds on the horizon that could upset the banner year for clean energy. The Trump factor is still not well known in terms of which direction it may go. China's economic troubles could put a dent in investment. The U.S. Federal Reserve raising interest rates, and supporting a strengthening of the U.S. dollar, will increase the cost of capital for new solar and wind projects.

And while cheap fossil fuels did not head off the clean energy boom in 2015, persistently low oil and gas prices could prevent much stronger growth. Still, the clean energy sector is now a-third-of-a-trillion-dollar industry, with much more room on the upside. The transition to clean energy is already underway and there is probably no going back.

INVESTING COMPANIES TO FOCUS INCREASINGLY ON GAS

Major international oil companies have gradually shifted focus towards gas; to the extent that they are now sometimes jokingly referred to as "Big Gas" rather than "Big Oil". For companies like Shell or BP gas now comprises more than 50 percent of their total production. Gas reserves are more accessible and have a wider global distribution. Cleaner gas takes away market share from coal produced for electricity production and oil in the transport industry, due to environmental concerns.

Compressed natural gas (CNG) is already being used in some parts of the world to fuel cars and trucks. Further deployment moves fast. However, it is widespread only in countries that have implemented specific government policies (including subsidies and regulated prices) aimed at promoting this type of fuel, including in order to reduce atmospheric pollution in large cities and to reduce the level of gasoline.

It is a "chicken and egg" situation. Consumers do not buy CNG vehicles if they do not live near a CNG filling station. But no CNG filling stations are built if there are no CNG vehicles in circulation. A recent report by IHS Energy predicts that natural gas could win a considerable share of the truck and ship markets in the coming decades. In addition to CNG, the use of liquefied natural gas (LNG) also has significant potential. IHS believes that by 2030 CNG and LNG could replace 1.5 million barrels of oil per day in the transport industry. A substantial figure, but still relatively low.

The strategy to move away from oil has now run into problems. The onset of gas oversupply resulted in a dramatic drop in Asian gas spot prices. The subsequent, unrelated, drop in oil prices (resulting in lower gas prices for gas sold on oil-indexed contracts) exacerbated the situation for gas producers.

It is important to remember that, due to its low energy density, gas is much more expensive to transport than other fossil fuels. Transport of gas requires pipelines (for shorter distances) or liquefaction (for longer distances). It is especially LNG that incurs high costs.

Recent history reveals price projections have been repeatedly and significantly wrong for natural gas. The actual price of natural gas has fluctuated by more than 400 percent over the past two decades. Future price projections today vary but fall in a similar range.

Since gas exports depend more on rigidly interconnected infrastructure and long-term production arrangements that generate lower revenue streams than those derived from oil, gas sector arrangements carry an intrinsically long-term and strategic character. The capital intensity of the gas value chain and the lower energy density of gas vis-à-vis oil implies a greater profitability in the oil sector.

Geopolitical considerations also tend to heavily influence gas infrastructure interconnections and long-term production arrangements.

RENEWABLES, TOO

Global investment in energy fell by 8 percent last year to \$1.8tn, reflecting low oil and gas prices and cost falls in the sector. Nearly half of the decline was accounted for by the US, where plunging oil prices and a recent boom in shale gas, along with cost deflation in the energy sector, have played an increasing role. China remained the world's biggest investor in energy worldwide, with \$315bn spent in 2015, despite a slowing in the pace of its headlong economic growth.

Despite falls overall, investment in renewable energy in 2015 remained robust, compared to other fuels, according to International Energy Agency. The move towards clean energy was driven by government policies and international drive, with countries pursuing low-carbon growth. About \$313bn was invested in renewable and other low-carbon forms of energy last year, representing about a fifth of total energy spending. Much of it was in electricity generation.

Overall, more than twice as much money was spent on renewables than on coal and gas-fired power generation (\$130bn in 2015). For the first time, emerging economies outspent richer nations in the green energy race, with China accounting for a third of the global total.

The oil and gas companies are now taking precautions as the world moves towards low-carbon energy. They are starting to use clean-energy investments to hedge their bets that markets for oil and gas will exist decades from now. These investments are of varying degrees of seriousness. They have invested in wind farms, electric battery storage systems and carbon capture and storage. In the future the companies will likely call themselves "energy" companies rather than oil, gas, wind, solar or nuclear

majors, though each has a distinct business model and involves different challenges and opportunities.

AS A "BRIDGE" FOR A LOW CARBON ECONOMY

The energy industry is coming under increasing pressure (and obligations) on carbon. It is extremely important that the industry recognize the issue at hand – the global issue – and not get too defensive. We need to ask what can we do to change the mindset on this and to find solutions. And what can we do in terms of operations, emissions and energy efficiency?

Simply switching from fossil fuels to renewables alone will not solve the climate change problem. We need to start removing carbon from the atmosphere. And we need to tackle the demand side. We cannot simply assume that relentless economic growth is compatible with a green future.

The commitments made at Paris still fall far short of what is required to halt global warming at the 2°C mark, never mind reversing the growth of greenhouse gases in the atmosphere. The simple truth is that the Paris agreement is blind to the fundamental, structural problems that prevent us from decarbonising our economies to the radical extent needed. There are some hard facts that cannot be ignored.

First, the renewable schemes to date have largely been at the expense of unpopular nuclear installations, while the global share of fossil fuel-generated energy consumption remains at about 80-85 percent: just where it has been since the early 1970s.

Second, the massive amounts of land required for installing gigawatts of solar and wind power will destroy natural habitats and take away valuable farmland. This is already evident in the way existing biomass production schemes – forests in the US for instance, sugar cane in Brazil, palm oil in Malaysia or windfarms in Turkey – have had serious environmental

and social side-effects to the extent that they have been labelled as "greenwash".

Third, together with demand from electric vehicle manufacturers, a worldwide renewables boom would rely on a 5 percent to 18 percent annual increase in global production of minerals for the next 40 years.

Inexpensive natural gas provides a low-cost transition path from higher-carbon-content fuels such as coal and petroleum. For economic and pollution reduction reasons, more natural gas is needed for electricity production and transportation around the world.

Natural gas as a power plant fuel has already played an important role in a transition to a low-carbon economy. Electricity sector carbon dioxide emissions, for example, in many US states are at some of the lowest levels in the past two decades thanks to increased efficiency, deployment of renewables, and structural changes in the electricity sector such as a transition from coal to natural gas-fueled power generation.

Despite environmentalist groups insisting that natural gas cannot be a permanent solution to ending our addiction to coal and oil, I believe that as a "bridge fuel" it will buy us some good time to develop new technologies that can ultimately replace fossil transportation and power generation fuels. It will also remain a permanent feature of our energy future given its abundance and increasingly effective deployment through the "gasification" strategies almost in every sector of the economy.

Therefore, as our transition towards emission-free energy continues, a careful, commercially meaningful balance needs to be found between the investments allocated to natural gas and those reserved for renewables, nuclear and advanced technologies.

This article was initially published in OilMagazine, #33. 

Ministerial Conference

& the Eighth International Forum on Energy for Sustainable Development

ORGANIZED BY



Government of the Republic of Kazakhstan

CO-ORGANIZED BY



United Nations

E C A
ECLAC
ESCAP
ESCWA
UNECE



MEETING THE CHALLENGE OF SUSTAINABLE ENERGY

11-14 June 2017, Astana, Kazakhstan

www.energyministerial.kz

Under the auspices of



REGISTER NOW

Organizer



General Partner



Social Partner



General Sponsor



Sponsor



Organizing agency



ЗЕЛЕНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАЗАХСТАНА: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ ДАЛЕКАЯ ПЕРСПЕКТИВА?

В своем послании к народу Казахстана Глава государства поставил несколько конкретных задач для Правительства страны, таких как развитие технологий, кадрового потенциала, и экспорта, включая создание условий для использования электромобилей, использование потенциала выставки «ЭКСПО-2017», а также другие задачи



АРМАН КАШКИНБЕКОВ,
Заместитель Генерального директора
АССОЦИАЦИИ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ
ЭНЕРГЕТИКИ КАЗАХСТАНА

В концепции по переходу Казахстана к зеленой экономике, утвержденной Президентом, как многие знают, поставлены четкие цели по достижению доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) до 3% к 2020 году, 10% к 2030 году, и 50% к 2050 году.

По итогам 2015 года, в Казахстане, доля ВИЭ составила 0,2% в общем объеме вырабатываемой электроэнергии в стране; 0,6% в объеме установленной мощности. Значительного роста в 2016 году не наблюдалось вследствие произошедшей девальвации тенге и снижения инвестиционной привлекательности установленных тарифов, опасений инвесторов по нестабильности регулятора в лице расчетно-финансового центра АО «КЕГОС» по мере роста доли рынка ВИЭ, а также банковской «непривлекательности» стандартного договора на покупку производимой электроэнергии со стороны международных финансовых институтов.

Другим фактором, серьезно сдерживающим развитие данной отрасли, является сильное противодействующее лобби со стороны отраслевой ассоциации горно-металлургического комплекса и ее крупных игроков. Аргумент с их стороны заключается в неизбежном росте себестоимости выпускаемой продукции, а значит возникнет потеря конкурентоспособности и снижение экспортных возможностей. Это объясняется тем, что активы, производящие энергию, являются плательщиками за ВИЭ, как загрязнители окружающей среды. Однако, вышеупомянутая Концепция четко обозначила целевые индикаторы. Ни каком полном или сколь-либо серьезном замещении традиционных производителей в ближайшей перспективе речь не идет. Скорее всего, мы наблюдаем вполне понятную попытку сохранить и защитить свою отрасль, несомненно, являющейся критически важной для экономики страны. Хочется отметить положительное сотрудничество с ведущей нефтегазовой Ассоциацией «KAZENERGY», которая, будучи главной неправительственной организацией в Казахстане, представляющей интересы всех крупных игроков энергетической отрасли, оказывает всестороннее содействие Ассоциации возобновляемой энергетики Казахстана.



В Казахстане этим летом пройдет международная выставка «Экспо-2017» под лозунгом «Энергия будущего», где будут представлены лучшие мировые достижения и разработки в этой сфере. Наша страна пока может продемонстрировать четыре крупных объекта, построенных при прямом участии государства. К ним относятся солнечная станция мощностью 50 МВт в п. Бурный, ветровая станция мощностью 45 МВт в г. Ерейментау, завод по сборке солнечных панелей «Астана Солар» в г. Астана и небольшая солнечная станция мощностью 2,5 МВт в г. Капшагай. Реализованные другие частные проекты пока не имеют такой серьезной

С другой стороны, мы не можем игнорировать бурное развитие зеленой энергетики во всем мире. Всем хорошо известны тренды по значительному снижению себестоимости солнечных панелей и увеличению их КПД, увеличению емкости батарей для хранения вырабатываемой электроэнергии (включая автотранспорт), увеличению инвестиций в эту отрасль, в том числе, посредством зеленых бондов, рынок которых стремительно растет.

Такие примеры, как ставка на 100%-ную энергообеспеченность скандинавских стран, гигантское развитие ветровых и солнечных станций Китая, 1 миллион домов с солнечными панелями в США, плавучие солнечные станции в Тихом океане у побережья Японии, увеличение инвестиций нефтегазовых компаний в активы ВИЭ, планы по запрету эксплуатации двигателей внутреннего сгорания в некоторых европейских странах с 2025 года, удешевление себестоимости ветровой электроэнергии в Северном море по сравнению с тепловыми электростанциями, и многие другие, являются несомненным подтверждением глобального тренда по возрастанию роли возобновляемой энергетики в уже ближайшем будущем.



значимости и влияния на рынок электроэнергии. Хочется верить, что проведение столь значимого международного события в нашей стране даст мощный импульс для «умного» и поступательного развития зеленой энергетики.

По имеющейся информации, главный вопрос по валютной индексации текущих тарифов, предусматриваемой в подписанном Главой государства новым Законом «О поддержке отрасли ВИЭ» в апреле 2016 года, отложен до середины 2017 года. Остается существующая, согласно действующему законодательству, инфляционная индексация на изменение уровня потребительских цен, однако она не позволяет привлекать иностранных или отечественных инвесторов. Другие существующие стимулы являются незначительными. **(см. Диаграмму)**

Тем не менее, учитывая последние мировые тренды по значительному снижению себестоимости электроэнергии от ВИЭ в 2-3 цента за Квт/ч в странах Персидского залива и Европе, существующий тариф, к примеру, по солнечной энергии в 10-11 центов за Квт/ч в Казахстане, выглядит инвестиционно привлекательным. Значит дело тут немного в другом.

Настоящая задача для устойчивого развития отрасли ВИЭ заключается в привлечении частных инвестиций, как зарубежных, так и казахстанских. Частный инвестор умеет «считать свои деньги», эффективно строить и управлять с минимальными капитальными и операционными затратами, вести переговоры с мировыми гигантами и решать возникающие вопросы. Государство сделало свое дело, выступив инициатором развития отрасли и запустив четыре крупных объекта. Теперь настала пора создать условия для частных крупномасштабных инвестиций. Если ранее, несколько лет назад, строительство солнечной станции



мощностью 50 МВт стоило порядка 100 млн. долларов США, то сейчас этот показатель равняется 55-60 млн. долларов США. То же самое касается ветровых, малых гидроэлектростанций и др.

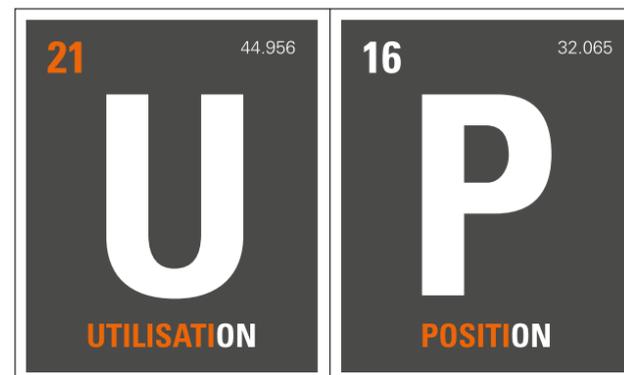
В связи с этим, планы Правительства РК и АО «ФНБ «Самрук-Казына» по широкомасштабной приватизации своих многочисленных активов, включая четыре проекта ВИЭ, с целью их дальнейшего развития и увеличения прибыльности для акционеров путем трансформации бизнес-процессов, корпоративного управления и повышения рыночной стоимости выглядят абсолютно правильными.

В данное время широко обсуждаются такие новые идеи по повышению инвестиционной привлекательности рынка ВИЭ, как увеличение срока договора на покупку электроэнергии с существующих 15 до 20-25 лет, ликвидация налога на имущество объектов рынка, а также рассмотрение возможности привлечения финансирования проектов в «дешевом» тенге с минимальной процентной ставкой, как это было сделано, например, для обрабатывающей промышленности или сельского хозяйства. Данные меры позволяют избежать валютной индексации, столь критикуемой представителями традиционной электроэнергии. **KS**

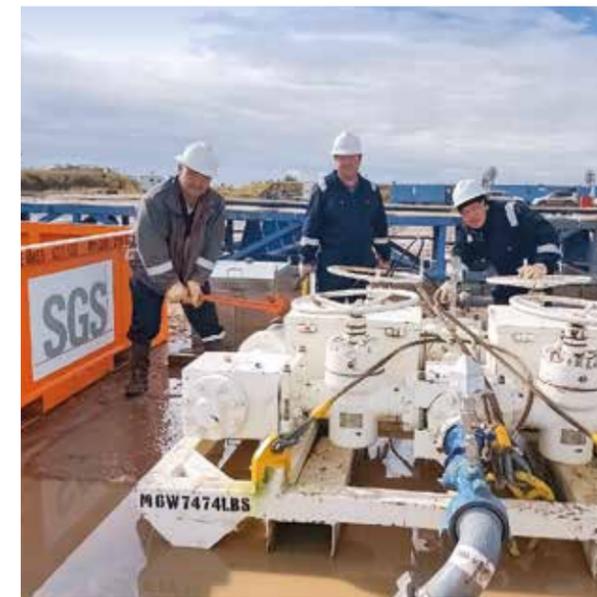
Верим, что предстоящая реформа налогового законодательства усилит инвестиционную привлекательность рынка.

Отрасль ВИЭ, в настоящее время, является одним из драйверов мировой технологической революции, формирующей новый мировой энергетический порядок. Все мы радуемся успехам Илона Маска и TESLA, электрогеликов Шварценеггера, новых водородных двигателей TOYOTA, позволяющие автомобилям передвигаться на простой воде.

Казахстану не избежать глобального тренда по бурному развитию зеленой энергетики. Вопрос заключается лишь в том, насколько подготовленными мы подойдем к этому близкому будущему? Сможет ли страна наладить свое собственное производство солнечных панелей или ветряков под брендом «Made in Kazakhstan», чтобы впоследствии быть представленной на новом энергетическом рынке? Нахождение страны в самом начале этого непростого, но важного пути, является положительным фактором, поскольку позволяет избежать ошибок других стран, выбрать свой устойчивый путь развития, во имя зеленого и солнечного будущего Казахстана, а значит, прежде всего, здоровой и сильной нации. **KS**



STREAM



РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОСВОЕНИЯ, РАЗВЕДКИ И ДОБЫЧИ

ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА И ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

- Геолого-геофизические услуги с использованием данных сейсмической разведки;
- Геологический анализ для подготовки перспективного участка;
- Петрофизические услуги;
- Услуги по разработке месторождений для создания, обновления и применения гидродинамической модели;
- Анализ и исследование пластовых флюидов с использованием метода PVT;
- Гидродинамические испытания скважин;
- Управление образцами/пробами;
- Инспекции бурильных труб и комплекта нижней бурильной колонны.

ПОДДЕРЖКА ОПЕРАЦИЙ ПО ДОБЫЧЕ

- Техническая инспекция буровой установки;
- Буровой инструмент;
- Анализ флюида;
- Каротаж и канатные работы;
- ARQS – анализ керна и шлама с использованием технологии QEMSCAN;
- Испытания скважин;
- ИПТ и услуги по перфорации.

ЛАБОРАТОРИИ НА МЕСТОРОЖДЕНИИ

Наши передвижные лаборатории FluidPro™ могут выполнять исследования PVT, химические анализы, обработку проб, а также услуги по отбору флюидов при высоких значениях температуры и давления. Каждая лабораторная установка сертифицирована для использования в опасных зонах месторождения (A60 / Зона 1).



Тел.: +7 (727) 258 82 53
Моб.: +7 (701) 035 25 98
E-mail: kz.info@sgs.com

SGS – МИРОВОЙ ЛИДЕР НА РЫНКЕ НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ, ИСПЫТАНИЙ И СЕРТИФИКАЦИИ



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОХИМИИ В КАЗАХСТАНЕ

Развитие агропромышленного комплекса страны является одной из приоритетных задач Казахстана. Используя специальные программы в Казахстане планируется повысить эффективность животноводства и растениеводства на 58% и 40% соответственно. Особое внимание будет уделяться субсидированию производства минеральных удобрений, гербицидов, биоагентов и биопрепаратов. Взамен этой поддержки отечественные предприниматели готовы организовать свое производство по производству агрохимической продукции.

Предпосылки развития агрохимии:

- К 2050 году население Земли составит более 9 млрд. человек (ВЭФ);
- Доля городского населения к 2050 году составит 66% (доклад ООН);
- К 2050 году увеличится техногенная нагрузка на почвы и сокращение пахотных земель (доклад ООН);
- По прогнозам Продовольственной и сельскохозяйственной Организации ООН (FAO), к 2050 году необходимость в продуктах питания удвоится;
- Суммарный прирост новых мощностей в богатых природным газом странах к 2018 году может составить по аммиаку - 16% в уровню 2014 года, по карбамиду - 21%, в сегменте фосфорных удобрений мировые мощности увеличились на 3,5% по итогам 2014 года, а потребление калийных удобрений увеличилось на 4%. (IFA)

Источник: данные АО «КИРИ»



ФОТО: «КазАгро»



ФОТО: «КазАгро»



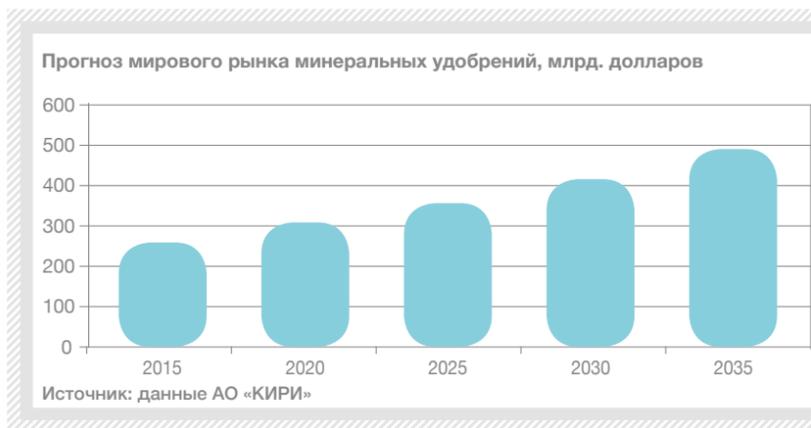
ФОТО: «КазАгро»

Вопрос воспроизводства плодородия почвы и рационального использования почвенных ресурсов и земель сельскохозяйственного назначения имеет высокую актуальность в Казахстане. По данным ученых, использование на полях порядка 600 000 т минеральных удобрений необходимо для поддержания существующего уровня плодородия почвы в стране. Для повышения плодородия почвы понадобится уже 1 млн. т удобрений в год. На сегодняшний день данный показатель находится лишь на уровне порядка 140 000 т.

Казахстан, находясь в зоне рискованного земледелия, предъявляет отечественным аграриям требования по уделению особого внимания современным агротехнологиям, применение которых будет способствовать сохранению урожая и улучшению качества зерна.

Известно, что, применяя в достаточном количестве фосфорные удобрения, появляется возможность сокращения периода созревания зерновых в регионе примерно на 7 дней. Это возможно при внесении усредненной дозы в 45-46 кг физического вещества фосфора в почву площадью на 1 га.

Прогнозируемый рост численности населения Земли неминуемо приведет к росту потребления продуктов питания, что соответственно скажется на повышении спроса на агрохимию.



Структура мирового потребления минеральных удобрений, млн. тонн в д.в., 2015



Источник: Национальный исследовательский университет РФ «Рынок минеральных удобрений» (IFA, май 2015)

Для повышения плодородия почвы понадобится уже 1 млн. т удобрений в год. На сегодняшний день данный показатель находится лишь на уровне порядка 140 000 т.

К ним относятся минеральные удобрения, пестициды и регуляторы роста. Сокращение площади пахотных земель и увеличение техногенной нагрузки на почву также станут причинами, которые повлияют на потребность в агрохимии.

По данным АО «АО «Казахстанский институт развития индустрии» аналитики компании «Roland Berger», говоря о перспективах развития агрохимии, прогнозируют двукратный рост мирового рынка химической промышленности к 2035 году. По данным Политехнического университета Мадрида, потребление минеральных удобрений в мире к 2050 году возрастет в 1,3 раза.

В настоящее время мировой рынок пестицидов оценивается в 57 млрд. долларов США, большая часть которого приходится на селективные гербициды (против сорняков) – 28%, инсектициды (против вредных насекомых) – 24% и фунгициды (против грибковых заболеваний) – 23%. Применение пестицидов преимущественно относят к кукурузе, сое и зерновым. В этом плане не является исключением и Казахстан, который испытывает потребность в использовании удобрений и пестицидов. В настоящее время данная продукция в основном импортируется.

По данным доклада Евразийского экономического союза, доля импортных пестицидов в Казахстане



индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы, Программы развития химической промышленности на 2010-2014 годы, Стратегии развития АО «ФНБ «Самрук-Қазына» на 2012-2022 годы, и включены в Республиканскую карту индустриализации на 2015 – 2019 годы.

На сегодняшний день глифосат-содержащие гербициды являются наиболее широко применяемыми пестицидами в сельском хозяйстве, без которых производство сельскохозяйственной продукции было бы весьма капиталоемким. При этом аналогов, заменяющих глифосат (действующее вещество), не существует. Научно доказана экономическая эффективность применения глифосатов в Казахстане. Так, дополнительные затраты на внесение гербицидов составляют 7 500 тенге на 1 га, при этом прибыль с 1 га увеличивается на 13 500 тенге, а эффективность затрат на внесение гербицида на 1 тенге составляет 80%.

Таким образом, интегрированный химический комплекс ТОО «ХИМ-плюс» является базовым предприятием для создания регионального кластера и развития малого и среднего бизнеса. Также, предприятие будет экспортировать продукцию на рынки стран Таможенного союза.

Модернизация действующих производств и реализация новых крупных проектов способствуют увеличению ассортимента производимой продукции государства и выходу соседние рынки. В результате этого, создается региональный «хаб» по производству минеральных удобрений.

Если проанализировать экономику ведущих стран, то страны с высоким ВВП являются мировыми лидерами химического производства. К ним относятся Китай, США, Япония и Германия. Следовательно, вполне справедлив вывод, гласящий «сильная экономика – сильная химическая отрасль».

в 2014 году составила в среднем около 88%, в том числе инсектицидов и акарицидов – 100%, фунгицидов – 100%, гербицидов – около 84%, родентицидов – 93%, десикантов, дефолиантов и регуляторов роста – 87%, протравителей семян – 100%.

Согласно же данным Таможенной статистики Республики Казахстан, ежегодный импорт удобрений и пестицидов в страну составляет более 230 млн. долларов США. Развитие отечественной агрохимии позволит не только снять вопрос импортозамещения, но и заработать на экспорте продукции.

По данным АО «Казахстанский институт развития индустрии» ежегодный объем казахстанского рынка агрохимической продукции составит порядка 2 млрд. долларов США. Помимо удовлетворения внутренних потребностей страны, продукцию будет экспортироваться в Азербайджан, Грузию, Украину, Китай, Пакистан, Индию, а также страны СНГ и Восточной Европы.

Специальная экономическая зона «Химический парк Тараз», расположенный в Жамбылской области, призвана стать одним из драйверов роста казахстанской агрохимии. Целью СЭЗ является создание условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в высокотехнологичные и конкурентоспособные производства химической

и агрохимической промышленности. Ведь к инвестициям относятся не только финансы, но и доступ к передовым мировым технологиям. На территории СЭЗ при всесторонней государственной поддержке активно строится инфраструктура. На территории СЭЗ работает льготный режим для его участников в виде освобождения от уплаты корпоративного подоходного налога, налога на землю и на имущество, нулевого НДС и освобождения от уплаты таможенных пошлин.

В рамках СЭЗ реализуется проект строительства интегрированного химического комплекса «производство глифосата (гербицида)», «производство треххлористого фосфора», «производство каустической соды и хлора», оператором которого является компания «ХИМ-плюс», входящее в состав ТОО «Объединенная химическая компания». Окончание строительства комплекса стоимостью 360 млн. долларов США запланировано на конец 2018 года. Кроме того, на данном предприятии будут выпускаться продукты с высокой добавленной стоимостью: дезинфицирующие, моющие и чистящие средства, антиобледенители для коммунального хозяйства, буровые растворы для нефтяных скважин, реагенты для добычи золота и др.

Данный проект соответствует приоритетным направлениям Государственной программы



ФОТО: «KazAgro»

По данным АО «Казахстанский институт развития индустрии» ежегодный объем казахстанского рынка агрохимической продукции составит порядка 2 млрд. долларов США

Подводя итоги, необходимо подчеркнуть, что развитие агрохимии в Казахстане принесет мультипликативный эффект, который решит задачу по импортозамещению, создав малые и средние предприятия с новыми рабочими местами. При этом непосредственное влияние будет оказано на состояние агропромышленного комплекса. Использование отечественных методов обработки почвы позитивно скажется на повышении урожайности и обеспечении населения страны продовольствием. В дополнение к этому, Казахстан сможет сохранить, а возможно, и увеличить объем сбываемой сельскохозяйственной продукции на зарубежных рынках. Все это, несомненно, будет стимулировать рост национальной экономики. **KS**

ФАКТЫ И ЦИФРЫ

По итогам 2015 года химическая промышленность занимает долю 1,6% в структуре экономики Казахстана.

В стоимостном выражении объем производства продукции химической промышленности увеличился с 104 млрд. тенге в 2010 году до 242 млрд. тенге в 2015 году.

Максимальный объем инвестиций в казахстанскую химическую отрасль пришелся на 2012 – 2014 годы, составив 283,5 млрд. тенге.

В 2012-2015 годы были модернизированы АО «Каустик» (Павлодарская область), ТОО «Казфосфат» (Жамбылская область), был реконструирован завод по выпуску серной кислоты в г. Степногорск, были построены сернокислотный завод «СКЗ-У» (Кызылординская область), предприятие по производству цианида натрия «Талас Инвестмент», в настоящее время осуществляется модернизация предприятия «КазАзот».

Импорт химической продукции составляет более 2 млрд. долларов США. Импортируются базовые и высокотехнологичные полимеры, гербициды и прочие химические вещества, косметические и моющие средства. При этом, ежегодный импорт удобрений и пестицидов в Казахстан составляет более 230 млн. долларов США.

Согласно рекомендациям Министерства сельского хозяйства РК, при внесении химических удобрений урожайность зерновых культур возрастает на 75%, хлопковых на 83%, сахарная свекла 105%, картофеля на 67%.

Емкость отечественного рынка средств химзащиты Министерство сельского хозяйства оценивает в 28 тыс. тонн. Доля импортных пестицидов в 2014 году составила 88%, в том числе инсектицидов и акарицидов – 100%, фунгицидов – 100%, гербицидов – около 84%, родентицидов – 93%, десикантов, дефолиантов и регуляторов роста – 87%, протравителей семян – 100%.

ЮРИДИЧЕСКИЕ, НАЛОГОВЫЕ И ТАМОЖЕННЫЕ АСПЕКТЫ В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНТРАКТАХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Одним из приоритетов экономик стран в сегодняшних реалиях является привлечение инвестиций.

Для Казахстана привлечение инвестиций является одной из составляющих продуманной стратегии экономического развития страны.

Последние несколько лет в нашей стране открылись предприятия с целью участия в проектах, включенных в различные инвестиционные программы. Реализация данных проектов предусмотрена преимущественно в специальных экономических и индустриальных зонах в рамках государственно-частного партнерства и инвестиционных контрактов.

К сожалению, анализ инвестиционных проектов свидетельствует о том, что вскоре после своего открытия некоторые предприятия замораживают свою деятельность и перестают существовать. И если административные барьеры при оказании государственных услуг в виде длительных разрешительных процедур, вопросов согласования и утверждения, стараются упростить (например, через единое окно для инвесторов), то такие риски, связанные с неправильной организацией бизнес-процессов, зачастую трудно предсказать и просчитать. Могут подвести поставщики, могут возникнуть вопросы по подаче воды или электричества. В целом, может быть неправильно выстроена цепочка контрактов и поставщиков, а также распределения ответственности.

Поэтому очень важно на ранней стадии проекта выработать стратегию заключения контрактов, а точнее нужно определить виды контрактов и подрядчиков. Для управления рисками необходимо установить последовательность заключения и взаимосвязи контрактов, а также своевременного и качественного завершения инвестиционного проекта.

Для правильного структурирования контрактов необходимо иметь четкую схему матрицы рисков, в которой учитывается множество аспектов, в том числе, ключевые коммерческие условия, такие как:



МИРА ДОСОВА,
Старший менеджер
ЮРИДИЧЕСКОЙ
ПРАКТИКИ
PWC KAZAKHSTAN



САКЕН ТОКЕНОВ,
Менеджер
ЮРИДИЧЕСКОЙ
ПРАКТИКИ
PWC KAZAKHSTAN

- локация и вид строительного объекта (гражданское/промышленное строительство, в том числе, с использованием сложных технологий);

- тип строительства («Гринфилд», создаваемый на абсолютно новом, незастроенном ранее участке; «Браунфилд», создается на ранее существовавших промышленных площадях, реконструкция, расширение и модернизация);

- источник и условия финансирования (проектное финансирование, банковский заем и собственные средства инвестора);

- вид инвестиционного режима (преференции);

- налоговая оптимизация и риски;

- таможенные платежи;

- место выполнения отдельных видов работ (в стране выполнения работ или за рубежом);

- структура управления проектами (собственными силами заказчика или путем привлечения компании по управлению проектами);

- характеристики контрагентов;

- распределение ответственности и рисков между заказчиком, подрядчиками, поставщиками, клиентами (будущими) и иными контрагентами;

- логистика;

- гарантии и страхование и др.

Сложно переоценить важность своевременного и комплексного анализа всех этих факторов. Кстати, от выбора структуры управления проектами может зависеть выбор формы контракта, которая имеет разные виды (EPC, EPCM, FIDIC, ST, ICE, NEC, IMechE, ECC, ICC и др.)

Например, вследствие неправильной контрактной стратегии один из подрядчиков, привлеченных к реализации проектов на территории СЭЗ в Казахстане, был неправомерно освобожден от уплаты таможенных пошлин и НДС, в связи с чем столкнулся с необходимостью их уплаты на этапе реализации в виде непредусмотренных затрат. При этом имелась возможность

в контракте заложить иной механизм, позволявший, в конечном счете, получить освобождение от налогов без существенных рисков для сторон. Некорректно распределенные риски, ответственность, а также механизм реализации схемы по освобождению от налогов и пошлин привели к доначислению.

ЕРС- И ЕРСМ-КОНТРАКТЫ

В отечественной правовой практике тема строительных контрактов затрагивалась неоднократно, в том числе, в связи с применением западных типовых форм строительных контрактов, преимущественно так называемых ЕРС-контрактов.

ЕРС-контракт (в переводе означает договор на проектирование, поставку и строительство), несмотря на свою сложную природу, служит общей для всех договоров цели. Она заключается в распределении рисков и ответственности между сторонами. В зависимости от смещения баланса в одну или в другую сторону применяются разные варианты контрактов. В случае переноса рисков преимущественно на сторону подрядчика применяется ЕРС-контракт (Lump Sum Turnkey, договор проектирования, поставки и строительства «под ключ» по фиксированной стоимости). В случае переноса рисков, в том числе, на заказчика может применяться ЕРСм-контракт (договор проектирования и оказания услуг по управлению поставками и строительством).

В зависимости от количества рисков, которые готов принять на себя заказчик, зависит и выбранная форма контракта и, соответственно, стоимость, так как в практике западных строительных подрядчиков любой риск оценивается и включается в стоимость их предложения. Именно по этой причине второе дыхание обрели ЕРСм-контракты, как более «экономные» варианты реализации контрактной стратегии.

Помимо выбора формы самого контракта практикуется также его структурирование путем разделения контрактов на «оншорные» и «оффшорные» части в расчете на получение определенных налоговых и таможенных преимуществ. Как правило, в таких случаях, часть работ по проектированию и поставкам осуществляется за рубежом («оффшорная» часть), а часть внутри страны вместе с объемом работ по строительству («оншорная» часть). Такое структурирование необходимо осуществлять, исходя из налоговых и таможенных аспектов всего проекта, в связи с чем необходимо получение квалифицированной налоговой и таможенной консультации.

Распределенные между сторонами риски вместе с разделенными «оффшорными» и «оншорными» частями контракта необходимо в итоге собрать воедино так, чтобы в конечном итоге заказчик, насколько это возможно, обеспечил наличие single point of responsibility, то есть солидарной ответственности всех участников сделки в лице одной из организаций, назначенной подрядчиком.

Несмотря на определенную сложность, работа по подготовке и структурированию таких контрактов может с лихвой оправдать затраченное время и ресурсы в виде конкретных сумм, на которые может произойти снижение общих капитальных или операционных затрат по проекту, что, в конечном счете, влияет на стоимость заемного капитала и сроки возврата инвестиций по проекту, а также его инвестиционную привлекательность.

Таким образом, грамотный юридический менеджмент, способный выработать разумную контрактную стратегию, сможет провести инвесторов через все перипетии таких сделок, обеспечив реализацию в соответствии с требованиями проекта и самого заказчика. **KS**

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И БЛАГОСОСТОЯНИЯ КАЗАХСТАНА

Казахстанско-Британский центр конкурентоспособности



ОПРЕДЕЛЕНИЕ «МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ»

Местное содержание – это индустриальный инструмент поддержания местных производителей за счет использования местных факторов производства и доступа к зарубежному технологическому и управленческому опыту. Данные факторы будут способствовать эффекту экономии масштаба, что повысит конкурентоспособность местных производителей на международном рынке.

Определение «политики поддержки местного содержания»

Политика поддержки местного содержания включает в себя требования по закупке пороговых

объемов местных товаров и услуг, найму местных трудовых ресурсов и трансферта зарубежных технологий. Целью политики является инновационный экономический рост за счет формирования наукоемких отраслей для того, чтобы снизить зависимость от ресурсов, а также трансферт зарубежных технологий.

ПРИЧИНЫ РОСТА ИНТЕРЕСА К ПОЛИТИКЕ ПОДДЕРЖКИ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

Большинство стран, богатых природными ресурсами делают, или делали, упор на политику получения наибольшей выгоды от природных ресурсов. Несмотря на то, что правилами Всемирной торговой организации (ВТО) запрещена поддержка местных производителей, некоторые развивающиеся страны подняли вопрос о пересмотре данных требований. Политическая и экономическая необходимость поддержки местного содержания обусловлена

необходимостью защищать неокрепшие отрасли, диверсификацией экономики, эффектом масштаба и положительными экстерналиями.

ПРОБЛЕМЫ, СОПУТСТВУЮЩИЕ ВОПРОСАМ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

Несмотря на то, что политика поддержки местного содержания имеет рычаги воздействия, она не достаточна для развития местного содержания в нефтегазовом секторе в странах, зависимых от сырьевых ресурсов. Международный опыт представлен широким спектром экономических последствий внедрения политики поддержки местного содержания. В настоящее время в научной литературе не сложилось единого взгляда на влияние политики протекционизма. Одни авторы говорят о негативном эффекте, в то время как другие утверждают, что защита развивающихся отраслей помогает им окрепнуть, давая шанс

стать более конкурентоспособными в будущем. Результат такой политики во многом зависит от ее дизайна.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Для полного понимания всех процессов, связанных с реализацией политики поддержки местного содержания в Казахстане, в процесс исследований были вовлечены физические и юридические лица, государственные служащие и ученые. Важно, что для успешной реализации политики поддержки местного содержания не так важны сами инструменты, как сочетание этих инструментов с экономическим положением страны.

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Меры по поддержке местного содержания повысили конкурентоспособность фирм посредством закупок и эффекта масштаба. Однако политика оказала большее влияние на зарубежные, а также на средние и крупные предприятия чем на казахстанские или малые.



В более коррумпированных регионах Казахстана предприятия менее конкурентоспособны, то есть коррупция является демотирующим фактором развития конкурентоспособности фирм и имеет негативные экстерналии.

Компании, имеющие неформальные связи с государственными органами, более конкурентоспособны (посредством закупок и экономии масштаба). Меры по поддержке местного содержания делают такие компании еще более конкурентоспособными.

Политика поддержки местного содержания повысила конкурентоспособность в отраслях, сопутствующих нефтегазовой отрасли. Тем не менее, эти отрасли по-прежнему менее конкурентоспособны, чем другие базовые отрасли экономики.

Сотрудники частных компаний и городские жители склонны в наибольшей мере связывать политику поддержки местного содержания с коррупцией.

Сотрудники частных компаний считают, что экономика Казахстана продолжит оставаться основанной на воспроизводстве и ресурсозависимости и не сменит направление развития на институциональные изменения, способствующие инновационному и устойчивому росту Казахстана.

РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ ПОСРЕДСТВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Государственная поддержка казахстанского бизнеса воспринимается частным бизнесом неоднозначно. Это связано с преобладающим мнением о сдерживающей роли государственного вмешательства в бизнес вместо поддержки и помощи). Также членство Казахстана в ВТО и Евразийском экономическом союзе может негативно повлиять на конкурентоспособность казахстанского бизнеса.

Нефтегазовый кластер Казахстана не является конкурентоспособным на международном рынке.

Малые и средние предприятия, производящие отечественные товары, работы и услуги, не вносят качественный вклад в развитие нефтегазового кластера Казахстана.

Доля малых и средних предприятий, производящих высокока-



Казахстанско-Британский центр конкурентоспособности (КБЦК) является совместным проектом бизнес-школы Хенли Университета Реддинг и бизнес-школы Казахстанско-Британского технического университета. КБЦК провел исследования по таким направлениям, как роль политики местного содержания, роль предпринимательства и роль информационных технологий в развитии конкурентоспособности Казахстана. С апреля 2015 года КБЦК провел ряд научных исследований по развитию местного содержания в Казахстане. Данная статья содержит в себе краткий обзор результатов и рекомендаций, основанных на исследованиях КБЦК.

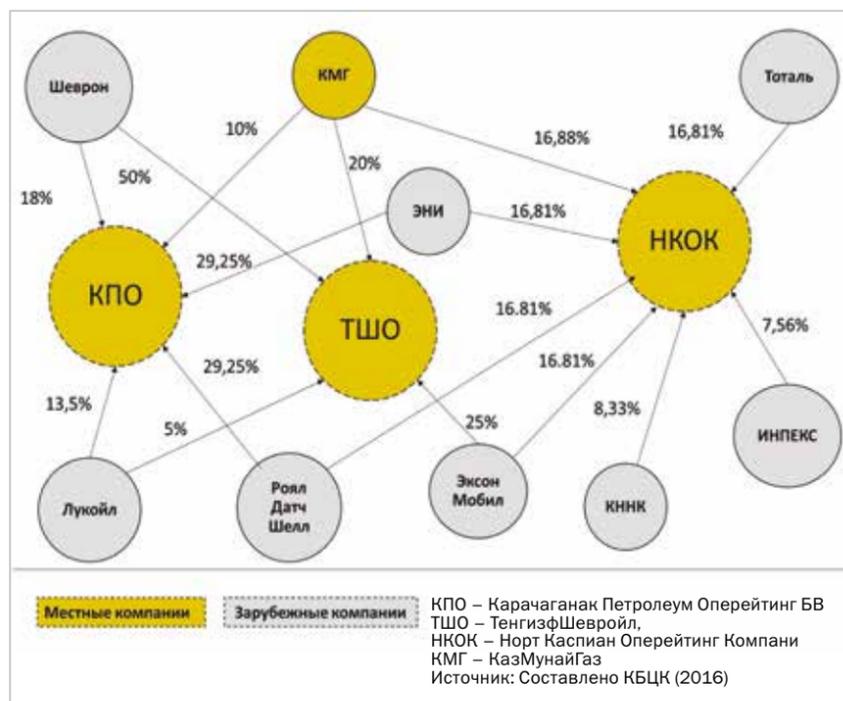
чественную продукцию с высокой добавленной стоимостью для нефтегазового сектора Казахстана, уменьшается с годами по отношению к зарубежным поставщикам.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

■ Наиболее высокий уровень внедрения информационно-коммуникационных технологий в нефтегазовом секторе Казахстана имеют международные компании; Казмунайгаз занимает промежуточный уровень; наименьший уровень у малого и среднего бизнеса.

■ Мобильное цифровое лидерство важно для быстрого претворения в жизнь стратегий с использованием IT, особенно в малом и среднем бизнесе, и в условиях быстро меняющейся бизнес среды.

■ Для успеха цифрового лидерства малых и средних предприятий необходимы следующие факторы: 1) способность предвидения стратегических изменений, подкрепленная соответственной цифровой оснащенностью малых и средних предприятий, как организационной, так и инфраструктурной; 2) возможность выстраивания стратегии компании в зависимости от технологических компетенций, что, в свою очередь, ведет к трансформации IT-инфраструктуры в поддержку ключевых бизнес-компетенций компании; 3) креативным использованием IT-инфраструктуры с целью оптимизации текущих бизнес-процессов или создания новых инновационных продуктов, услуг и производств; 4) умение максимально эффективно задействования имеющейся IT-инфраструктуры с целью обеспечения максимально эффективной работы внутренних и внешних процессов; 5) умение приобретения новых навыков и знаний, нацеленных на поступательное инновационное развитие.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Не существует универсальных примеров успешной поддержки местного содержания. Например, Норвегия и Великобритания достигли успехов в развитии местного содержания, но с разным уровнем государственного контроля и вмешательства. В ходе сравнения международного опыта развития местного содержания, выявлено, что трудности развития местного содержания отличаются в странах, которые развивают местное содержание в нефтегазовой отрасли от стран, которые развивают местное содержание в экономике в целом (см. Разницу экономического развития, когда была введена политика местного содержания в Таблице). Ниже приведен краткий обзор международного опыта реализации политики поддержки местного содержания.

Экономические санкции против Ирана положительно повлияли на местное содержание, т.к. развитие местных трудовых кадров позволило запустить обратный инжи-

ринг (производство отечественных высокотехнологичных изделий путем детального изучения товаров иностранного производства).

Опыт развития местного содержания Великобритании отличается эффективностью, с которой была использована разработка нефти Северного моря с целью долгосрочного повышения производительности и инвестиционной привлекательности при минимальном вмешательстве со стороны государства.

Изначально увеличение Норвежского потенциала в освоении нефтегазовых ресурсов происходило за счет международных компаний. Ключевой целью было привлечение международных компаний с одновременным обеспечением доступа к технологиям, управленческому опыту и ресурсам. Операционные и контрактные требования позволили Норвегии нарастить мощности, развить сектора и технологические инновации. Социальная политика была направлена на региональное развитие.

Развитие местного содержания: контекстные индикаторы

	Бразилия	Иран	Казахстан	Норвегия	Россия	Великобритания
Этап экономического развития на момент введения мер по гос. поддержке местного содержания (доля реального ВВП на душу населения страны в реальном ВВП на душу населения США, в ценах 2005 г.)	11% (1997–2004)	18% (1969–1974)	7% (2001–2003)	113% (1969–1972)	9% (1999–2014)	78% (1967–1969)
Явная или неявная гос. поддержка местного содержания?	Явная	Явная	Явная	Явная	Неявная	Неявная
Компетентность коммерческих организаций в управлении нефтегазовых компаний на момент введения мер по поддержке местного содержания?	Да	Да	Нет	Нет	Да	Да
Компетентность гос. органов в нефтегазовой отрасли на момент введения мер по поддержке местного содержания?	Да	Да	Да/частично	Нет	Да	Да/частично
Наличие местных поставщиков товаров и услуг нефтегазовой отрасли?	Да	Да	Да/частично	Нет	Да	Да/частично
Наличие местных поставщиков товаров и услуг связанных или смежных с нефтегазовой отраслью?	Да	Да	Да	Да	Да	Да

Опыт Бразилии в разработке мер по поддержке местного содержания является длительным. До сих пор не теряет своей актуальности слоган: «Все, что может быть произведено в Бразилии, должно быть произведено в Бразилии». Бразильский подход отличается высоким вниманием к внутренним инвестициям в развитие национальной высококвалифицированной базы работников, развитию цепочки создания стоимости, закупкам и конкурентоспособности.

Принимая во внимание ограниченные меры по поддержке местного содержания в России, нельзя, тем не менее, недооценивать масштабный эффект отдельно взятых стратегий, таких как Сахалинский проект.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Данные рекомендации основаны на результатах научных исследо-

ваний по реализации политики поддержки местного содержания в Казахстане и являются не рецептом, а направлением при разработке государственных стратегий. Рекомендации отражают важную роль в развитии местного содержания не только государства, но и субъектов рынка.

МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

■ Принять меры по снижению стоимости участия в тендерах, чтобы малые предприятия могли принимать в них участие (например, создание единой базы закупок (государственных, национальных компаний, холдингов и недропользователей), формирование отдельной практики развития малого и среднего бизнеса, когда крупный тендер делится на мелкие под местные компании).

■ Принять меры по снижению коррупции в закупках. Например,

сделать закупки прозрачными путем размещения в открытом доступе единой базы данных не только предстоящих закупок, но и результатов состоявшихся; разработать методы контроля субподрядчиков и победителей; проводить встречные проверки субподрядчиков; а также установить максимальную цену закупки.

■ Разработать государственную стратегию экономического развития с учетом вступления во ВТО, которая будет учитывать политику местного содержания. Для того чтобы индустриальная политика способствовала диверсификации экономики и инновационному росту, она должна сопровождаться инновациями в социальных, образовательных и государственных структурах.

■ Изучить пробелы индустриальной политики для определения потенциальных индустрий, которые будут способствовать развитию местного содержания.

АНАЛИТИКА

МЕРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

■ Развивать кластеры и секторы экономики, смежные и вспомогательные к нефтегазовой отрасли, имеющие перспективы развития (IT-услуги, цифровые услуги, финансовые услуги и т.д.). Например, посредством налоговых льгот, субсидий и субвенций.

■ Создать благоприятные условия для развития национального нефтегазового кластера с высокой добавленной стоимостью.

■ Не только изучить международный опыт поддержки местного содержания, но и адаптировать его к казахстанским условиям, а также способностям предприятий, госаппарата и научных учреждений.

■ Меры по поддержке IT – Развивать IT в малых и средних предприятиях, чтобы обеспечить заимствование передового опыта в области облачных IT у зарубежных компаний с последующим его применением в нефтегазовой отрасли.

■ Стимулировать профессиональное обучение местных трудовых ресурсов в сфере цифровых стратегий, организационных структур и инфраструктуры, а также инвестирования в IT-инфраструктуру.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

■ Политика по поддержке местного содержания должна учитывать инвестиционную привлекательность страны для иностранного капитала. Страны богатые природными ресурсами должны рассматривать изменения в законодательстве через призму конкуренции между странами за иностранный капитал.

■ Политика государства в области местного содержания должна поддерживать баланс между жесткими показателями доли местного содержания и необходимыми требованиями, соответствующие



международным стандартам, к поставщикам в отраслях являющиеся высокотехнологичными и требующие повышенной безопасности. Ограничение местным рынком специализированных закупок соответствующих требованиям международного уровня может способствовать развитию монополий на небольшом рынке, что приведет к увеличению расходов, что, в свою очередь, приведет к снижению доходов и инвестиционной привлекательности страны.

■ Для разработки экономически целесообразной политики в области местного содержания необходимо тесное сотрудничество государственных органов с операторами и поставщиками, что приведет к объединению усилий по достижению национальных приоритетов экономического развития с учетом безопасности, качества и экологии.

■ Для экономического роста и занятости населения, пла-

ны индустриального развития Казахстана должны быть на высоком уровне используя метод оценки минимальной стоимости («should-cost») и «эффект мультипликатора». Особый подход требуют планы развития западных регионов Казахстана, для которых характерно одновременное наличие нефтегазовых ресурсов и недостаток высококвалифицированных кадров.

■ Со временем необходимость в более гибких механизмах взаимодействия между государством, операторами и поставщиками возрастет в связи с изменениями внешних факторов. Это, в свою очередь, потребует перехода от политики регулирования местного содержания к подходу, основанному на взаимодействии и сотрудничестве. Аналогичный подход был продемонстрирован Норвегией, которая пошла на уступки, отказавшись от ст. 54 Закона «О норвежском содержании» от 1994 года. **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





ЭНДАУМЕНТ КАЗГЮУ: «МЫ ДЕЛАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДОСТУПНЕЕ»



Поддержка талантливых студентов, предоставление возможности молодым ребятам, в том числе, из категории социально-незащищенных семей, реализовывать имеющийся потенциал, достигать жизненных целей, своевременно раскрывать молодые таланты страны – это лишь некоторые из задач, которые стоят сегодня перед корпоративным фондом «Эндаумент КАЗГЮУ». Идея создания фонда в свое время принадлежала основателю, президенту АО «Университет КАЗГЮУ», профессору, известному казахстанскому деятелю, д.ю.н. Нарикбаеву Максуту Султановичу, который душевно радел за этот проект, вложив много усилий для его успешной реализации.

ДИНАРА АРХАРОВА,
PR-менеджер АО «Университет КАЗГЮУ»

Деятельность Фонда, в первую очередь, осуществляется под общей эгидой Университета – «Сделать качественное образование доступнее». Основной задачей Фонда является привлечение дополнительных ресурсов, обеспечивающих финансирование долговременной поддержки научных, социальных

и инфраструктурных программ и проектов университета. В рамках сотрудничества с партнерами, среди которых необходимо отметить такие компании как ОО «Taiburyl», КФ «Болашақ», Совет деловых женщин при Национальной палате предпринимателей Казахстана «Атамекен», РНП, ОФ «Ана Үйі», «SOS Детская

деревня Астана» и инвестиционно-промышленная корпорация «ZHERSU» проводится большая работа по благотворительному направлению. Так, в настоящее время Фонд реализует ряд социальных проектов, предусматривающих поддержку одаренных студентов, социально-уязвимых групп населения,

детям из многодетных семей, оказывает содействие в развитии целого ряда научно-исследовательских проектов. В рамках проекта «Дорога в будущее», инициатором которого в свое время выступила Надежда Коробко, (первый руководитель Фонда, непосредственный куратор вопросов укрепления сотрудничества), «Эндаумент КАЗГЮУ» выделил образовательные гранты на бесплатное обучение в КАЗГЮУ для воспитанников социальной структуры «Детская деревня SOS Астана». В перспективе данный проект будет реализован во всех ключевых регионах Казахстана. Кроме того, реализуется еще один благотворительный проект «Жас ана – білімді ана», направленный на оказание социальной безвозмездной образовательной помощи молодым матерям, самостоятельно воспитывающих несовершеннолетних детей.



Как подчеркивает Жанна Байсеитова, Директор корпоративного фонда, в настоящее время КАЗГЮУ выступает первым и пока единственным инициатором проектов социальной направленности.

– Университет и наши официальные партнеры выделяют образовательные гранты, поддерживают наших ребят, назначают именные стипендии и скидки для представителей социально-уязвимых категорий населения, одаренным выпускникам школ,



лицеев, обладателям знака «Алтын белгі», отличникам учебы, победителям республиканских конкурсов и другим студентам, – отмечает Жанна Байсеитова.

В свою очередь, в рамках сотрудничества с партнерами Фонд предоставляет им возможность открывать собственные именные аудитории, становятся обладателями «Карты мецената», которая предоставляет доступ ко всем образовательным мероприятиям, проходящим в АО «Университет

КАЗГЮУ», пользоваться услугами библиотечного фонда имени М.С. Нарикбаева и другие льготы. Так, в рамках празднования Дня независимости Республики Казахстан, Университет презентовал сразу две именные аудитории. В торжественном мероприятии с участием Тимура Токтабаева, Вице-министра по инвестициям и развитию РК и других представителей ведомственных структур страны, была озвучена роль КАЗГЮУ в воспитании плеяды



Издательский Дом

PETROLEUM

представляет:



успешных и талантливых выпускников, внесших значимый вклад в процветание и развитие правовой государственности страны. Открытие аудиторий ознаменовало новый этап сотрудничества с крупнейшими партнерами вуза в лице ряда отечественных банковских инвесторов. За все время деятельности Фонда в Университете было открыто восемь именных аудиторий (Казкоммерцбанк, Банк KassaNova, Tengri Bank, АТФ Банк, Республиканской нотариальной палаты, выпускники МВА, DBA бизнес-школы КАЗГЮУ, Consolidated Contractors Company). В рамках празднования годовщины с момента открытия Фонда

ождается торжественное открытие аудитории Совет деловых женщин при Национальной палате предпринимателей Казахстана «Атамекен». Обновленные аудитории будут иметь современный, мультимедийный, многофункциональный дизайн, соответствуя всем необходимым критериям для получения качественного образования. В отремонтированных аудиториях партнеры Фонда имеют возможность проводить мероприятия делового формата – научные совещания, семинары и т.д., а также выступать с лекциями с привлечением ведущих экспертов (докторов, академиков и кандидатов наук) перед студентами ВУЗа.

В общей сложности, благодаря спонсорской помощи меценатов, официальных партнеров Фонда, гранты на бесплатное образование смогли получить уже более 20 человек. Кроме того, ежегодно Университет КАЗГЮУ выделяет собственные средства в размере 80 млн. тенге на льготное обучение, предоставление образовательных грантов и именных стипендий для особо одаренных студентов, положительно зарекомендовавших себя в процессе обучения. Таким образом, ведущий юридический вуз страны планомерно реализует миссию по предоставлению качественного и доступного образования гражданам Казахстана. **KS**

Журнал
Petroleum – все о казахстанской нефти

- Эксклюзивно и компитентно
- Подписка принимается с любого месяца
- Размещение рекламы и PR-компании

Тел.: +7 (727) 258-28-38, 259-75-81
office@petroleumjournal.kz
marketing@petroleumjournal.kz
www.petroleumjournal.kz

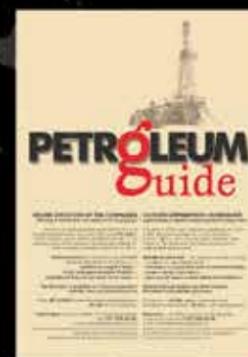
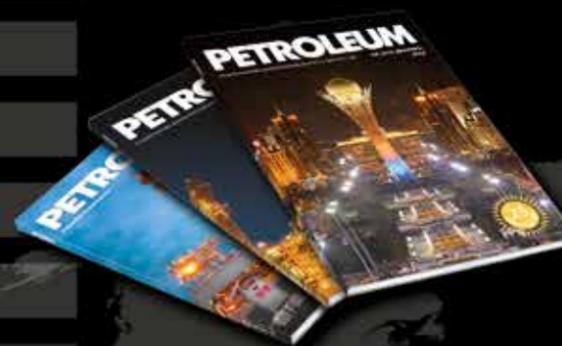
Справочник
«Компаний, работающих в нефтегазовом комплексе Казахстана»

Информация о 300 компаниях:

- название компании
- почтовый адрес
- телефон, факс, электронный адрес
- фамилия, имя, отчество руководителя компании
- описание деятельности компании, контрактная территория

Обновляется два раза в год

Тел.: +7 (727) 258-28-38
office@petroleumjournal.kz
www.petroleumjournal.kz





СПОРТ – КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ

СМЕШАННЫЕ БОЕВЫЕ ИСКУССТВА ЗАЧАСТУЮ НЕВЕРНО НАЗЫВАЮТ БОЯМИ БЕЗ ПРАВИЛ.

ХОТЯ САМА АББРЕВИАТУРА ММА, ОЗНАЧАЮЩАЯ MIXED MARTIAL ARTS, ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ СОЧЕТАНИЕ МНОЖЕСТВА ТЕХНИК, ШКОЛ И НАПРАВЛЕНИЙ ЕДИНОБОРСТВ.

В 1995 ГОДУ ЭТОТ ТЕРМИН ПРЕДЛОЖИЛ РИК БЛЮМ, ПРЕЗИДЕНТ ОДНОЙ ИЗ ПЕРВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ММА.

Если заглянуть в историю Древнего мира, то можно и там встретить слова, которые мы часто слышим в последнее время. Панкратион. Именно в нем древние греки соревновались на первых Олимпийских играх. Согласно легенде, панкратионом называлось боевое искусство, совмещающее в себе удары и борьбу.

Победители в панкратионе становились народными героями. Закат эпохи панкратиона начался с победы римлян над греками в 146 году до н.э. В итоге гладиаторские бои затмили своей популярностью панкратион.

И вот сегодня мы вновь слышим это слово. Если в Древней Греции люди, занимавшиеся такими единоборствами, считались народными героями, то в наше время, я думаю, таких людей можно называть «батырами». Поскольку смешанные боевые искусства сегодня стали популярными не только в мире, но и в Казахстане, сегодня о своем пути к этому виду спорта и о роли спорта в их жизни расскажут казахские чемпионы MMA, мои друзья – Ардак НАЗАРОВ и Айдар МАХМЕТОВ.

АРДАК НАЗАРОВ

Расскажите, пожалуйста, как Вы пришли в этот спорт. Какими были Ваши первые шаги в профессиональном спорте?

➤ Когда я учился в четвертом классе, моя мать привела меня в спортивную школу. Моя семья считалась спортивной, мой отец Куттыкожа Назаров, занимался разными видами спорта. Поступив в спортивную школу, я начал заниматься греко-римской борьбой. Моим первым тренером-наставником был Саркытбек Батырханов. Занимаясь греко-римской борьбой, я не достиг каких-либо больших высот и достижений. Будучи ребенком, я участвовал на соревнованиях на районном, областном и республиканском уровнях. Когда я стал студентом Алматинского строительного колледжа, я начал всерьез увлекаться смешанными единоборствами: тайбокс, каратэ, муай-тай, джиу-джитсу и др. Но именно джиу-джитсу особенно заинтересовало меня, впоследствии став моим любимым видом единоборств. В 1999 году я впервые выступил на национальном первенстве по джиу-джитсу, завоевав на нем титул чемпиона Казахстана. Последующие три года я занимался исключительно джиу-джитсу, участвуя уже на международных турнирах. Я показывал неплохие результаты и закалялся на этих турнирах. Постепенно развивая навыки, я шел к своей цели. Наконец, в декабре 2001 года состоялся Чемпионат Евразии по панкратиону. И этот период можно назвать началом моей профессиональной спортивной деятельности.





Вы являетесь чемпионом мира по ММА. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом турнире и что для Вас значила и значит победа на нем?

➤ Быть чемпионом на самом деле может стать каждый. Путь к чемпионству был интересным и долгим. Я хотел бы рассказать о турнирах, на которых мне довелось выступить. Но просто надо суметь выдержать тяжелый формат соревнований, который предполагает проведение трех боев в один день. По принципу плей-офф участвуют участники из восьми стран. После первого боя остается четыре бойца. После второго боя – остается двое, которые, в итоге, дерутся в финальной схватке. Свой первый бой я провел против спортсмена из Кыргызстана, во втором бое я одолел дагестанского бойца, а в финале дрался с чемпионом мира из Узбекистана. Наша схватка закончилась ничьей, в результате чего я удостоился звания финалиста турнира. Стоит отметить, что узбекский спортсмен был на 5 кг тяжелее меня. Так, в первом году своего выступления мне не удалось завоевать титул чемпиона. В следующем, 2002 году, я снова участвовал на этом соревновании. В 2003 году я стал Чемпионом Азии. В августе 2004 года в г. Санкт-Петербург, где проводился турнир Емельяненко, М-1, состоялся супер-бой СНГ. Одержав победу над Магомедом Токаевым, бойцом из Дагестана, я стал



СПОРТ И МОИ ДОСТИЖЕНИЯ НУЖНЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПРОДВИГАТЬ КАЗАХСТАН НА МЕЖДУНАРОДНОЙ СПОРТИВНОЙ АРЕНЕ

Чемпионом СНГ. В том же году состоялся Кубок мира по панкратиону, который проводился в г. Хабаровск. Я стал обладателем Кубка мира, одолев дагестанца Артура Умаханова.

23 февраля 2005 года состоялся турнир настоящих мужчин. Формат этого турнира предполагал противостояние спортсменов из Европы и Азии. Тогда «Европа» победила «Азию» со счетом 8:1. Единственное очко, которое было у Азии было завоевано мной. Данная победа позволила мне автоматически выступать на Чемпионате мира, который в этом же году проводился в г. Хабаровск. На этом мировом первенстве я и стал Чемпионом мира. В 2007 году я становлюсь Чемпионом Европы на турнире, который проводился в г. Таллин, Эстония. В 2008 году я снова завоевываю титул Чемпиона мира на турнире по панкратиону, который проводился в Кыргызстане. В 2009 году, выступая на Чемпионате США, который проходил в г. Хьюстон, я становлюсь Чемпионом Америки. На том чемпионате я победил Рокки Лонга, отправив его в нокаут. В 2011 году в Лас-Вегасе проводилось противостояние между сборными США и Казахстана. Наша сборная одержала чистую победу со счетом 5:0. С 2011 года я более не участвовал на соревнованиях. Но я до сих пор испытываю особенное чувство, когда вспоминаю момент, когда я стал Чемпионом Евразии. Я сильно мечтал об этом, и я смог реализовать свою мечту.

Вы являетесь представителем новой формации спортсменов, которые не ограничиваются только лишь спортом. Чем Вы еще занимаете себя, помимо занятия спортом? Какими общественными проектами Вы заняты (если есть такие)?

➤ На самом, деле чемпионом в нашем виде спорта может быть каждый второй спортсмен, который серьезно занимается. Главное – это суметь остаться хорошим человеком и достойным гражданином. Благодаря спорту я смог поднимать флаг Казахстана на международных соревнованиях, став известным не только в своей стране, но и за ее пределами. Я с уверенностью могу сказать, что спорт является неотъемлемой частью моей жизни.



Спорт – это моя жизнь. Поэтому даже после прекращения выступлений я не бросаю тренировки. Благодаря спорту я увидел мир, встретил много хороших и интересных людей. Я никогда не применял свою силу вне ринга. Спорт и мои достижения нужны для того, чтобы продвигать Казахстан на международной спортивной арене. В нашем виде спорта самое главное это победить самого себя. Обладая такой техникой у многих появляются соблазны применять их за пределами спортзала и ринга. Поэтому я поставил перед собой главную задачу, которая заключается в том, чтобы работать с молодежью и воспитывать ее. Поэтому я сейчас открыл спортивные школы в таких городах Казахстана, как Алматы, Талгар и Атырау. Есть также открытая школа в китайском г. Кульджа. В ближайшее время планирую открыть школы в г.г. Астана, Тараз, Шымкент и Талдыкорган. Открытие этих школ необходимо для того, чтобы развивать чувство патриотизма у нашей молодежи через спорт. Даже, если мои воспитанники не будут чемпионами, они будут знать о своем гражданском долге. Порядка 200 ребят сейчас посещают спортивные секции в рамках этих школ. Помимо прочего им прививается культура здорового образа жизни, что в наше тяжелое время является особенно актуальным вопросом. В 2014 году был образован профессиональный клуб «Алем файтерс». Через этот клуб прошло много спортсменов. Клуб взрастил порядка десяти чемпионов мира, Европы и Евразии по разным видам единоборств: джиу-джитсу, профессиональный бокс, панкратион и др.

Я ПОСТАВИЛ ПЕРЕД СОБОЙ ГЛАВНУЮ ЗАДАЧУ, КОТОРАЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ С МОЛОДЕЖЬЮ И ВОСПИТЫВАТЬ ЕЕ



В рамках этого клуба я провожу много мероприятий, что несомненно, позволяет развиваться спорту и спортсменам. Я надеюсь, что «Алем файтерс» станет еще одним брендом Казахстана, который будет известен не только в Казахстане, но и во всем мире.

Согласны ли Вы с мнением, что спорт может стать национальной идеей?

➤ Спорт, несомненно, может стать национальной идеей. В первую очередь, она заключается в воспитании молодежи и развитии патриотизма в умах и сердцах молодых граждан Казахстана. Я поддерживаю любые начинания Правительства нашей страны, которые направлены на развитие спорта и спортивной инфраструктуры. Проведение крупных мероприятий в Казахстане является хорошей возможностью выстроить необходимые спортивные площадки, а также вовлекать молодых людей и население в спорт. Ведь, согласитесь, что во время Олимпийских игр, победы спортсменов и водружение нашего флага на пьедестал почета объединяет всех граждан Казахстана вне зависимости от спортивных предпочтений, возраста, пола, профессии и национальности! Уже сейчас я замечаю, что спорт становится модным и престижным трендом. Приятно видеть, как все большее количество молодых граждан начинает приобщаться к профессиональному и любительскому спорту. Открывается много различных кружков и центров по занятию кросс-фитом. Великий философ, врач и мыслитель древности, Ибн-Сина, говорил: «Тот, кто занимается спортом, тот никогда не болеет». Спорт является своего рода политической и в нем используются разные инструменты. Мы представили миру свой вид единоборств как қазақ күресі, турнир по которому проводится в формате «Еуразия барысы».

Нашу страну знают по силе наших борцов и боксеров, которые сильно выступают на олимпиаде, чемпионатах мира. Такие спортсмены – это гордость нашей страны! Поэтому я однозначно могу сказать, что спорт является и может стать национальной идеей, над которой надо работать. Именно спорт поможет выявлять и возвращать своих будущих чемпионов, своих батыров.



ИМЕННО СПОРТ ПОМОЖЕТ ВЫЯВЛЯТЬ И ВЗРАЩИВАТЬ СВОИХ БУДУЩИХ ЧЕМПИОНОВ, СВОИХ БАТЫРОВ

Какое у Вас имеются хобби и планы на будущее?

➤ Что касается хобби, то основным моим хобби является времяпровождение со своей семьей. Это самое главное и ценное для меня. Я часто люблю выезжать на природу, загород. Особенно люблю гулять в горах и читать книги. Конечно, стараюсь находить время для того, чтобы встречаться с молодежью.

Что касается планов на будущее, то я мечтаю о том, чтобы в каждом городе и поселке Казахстана были открыты спортивные школы, которые бы давали стране настоящих граждан, которые будут защищать свою страну. Я поддерживаю любые инициативы со стороны других людей, которые тоже занимаются развитием спорта. Например, 1 декабря 2016 года один из моих друзей открыл замечательную спортивную и футбольную площадки для одной школы в Ушаральском районе Жамбылской области. Теперь дети, которые учатся в этой школе, смогут играть футбол на поле с качественным покрытием и заниматься спортом после учебы.

Разве это не есть пример для подражания?

АЙДАР МАХМЕТОВ

Расскажите, пожалуйста, как Вы пришли в этот спорт. Какими были Ваши первые шаги в профессиональном спорте?

➤ В спорт меня привел счастливый случай. Будучи учеником второго класса, я случайно заглянул в замочную скважину спортзала и буквально замер. Я увидел ребят в белых кимоно, которые отработывали приемы. Эта картина буквально заорожила меня! Я полюбил дзюдо с первого взгляда. Через несколько дней тренер пришел к нам в класс для набора новых ребят в свою секцию. В первый день я оказался одним из сорока новичков, пришедших на тренировку. Спустя полгода я остался единственным из них. Так начался мой путь в мир спорта. Мой отец, Алимжан Махметов, сам очень спортивный человек и обладатель разрядов по шести различным видам спорта, конечно, сразу поддержал мое начинание. Он оборудовал зал нашей 2-комнатной квартиры площадью 50 м² в спортзал: прямо посередине зала лежал мат и висел боксерский мешок. Поэтому помимо тренировок в ДЮСШ, мы отдельно занимались и дома. К тому времени в дзюдо пришел и мой младший брат – Ойрат.

Дзюдо я прозанимался восемь лет, неоднократно становясь призером чемпионата Казахстана среди юношей, призером Всероссийского турнира среди молодежи, победителем международных турниров. В 15 лет стал кандидатом в мастера спорта по дзюдо, самбо и қазақ күресі. Тогда же у меня случился вывих левого плеча, серьезная травма, позже ставшая хронической.

УВЕРЕН, ЧТО МИРУ МЫ СТАНЕМ ИНТЕРЕСНЕЕ ИМЕННО, ДЕМОНСТРИРУЯ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, НАШИ СПОРТИВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ



Айдар Махметов с братом

Я с детства не любил ходить по врачам, предпочитая, чтобы все зажило само по себе. Так, моя травма и мое отношение к ней сгубили мою карьеру дзюдоиста. Наложил тогда сразу гипс, моя рука зажила бы через месяц. Вскоре она стала вылетать при каждом случае, сделав невозможным мое дальнейшее занятие этим видом спорта. Как раз на тот момент стали набирать популярность смешанные виды единоборств. Я принял решение перейти в панкратион, где вскоре начал показывать неплохие успехи. Став призером чемпионата России среди любителей 1997 года, уже через год, в 19 лет я стал чемпионом Азии среди профессионалов. Тогда я досрочно во втором раунде болевым приемом выиграл у узбекского бойца, Акмаля Закирова, чемпиона мира по кикбоксингу.



Айдар Махметов с отцом



Вы являетесь чемпионом мира по MMA. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом турнире и что для Вас значила и значит победа на нем?

В ноябре 2000 года я самостоятельно поступил на магистратуру в Кассельский университет в Германии. Спорт, при этом, я не думал бросать, так как с детства мечтал стать чемпионом мира. В Германии продолжил свои занятия, сначала тайским боксом, потом постепенно через Интернет нашел свои виды и начал самостоятельно выезжать на соревнования. Поначалу было непривычно, что за все приходилось платить самому. Мы привыкли, что в детстве все наши выезды

В ГЕРМАНИИ ПРОДОЛЖИЛ СВОИ ЗАНЯТИЯ, СНАЧАЛА ТАЙСКИМ БОКСОМ, ПОТОМ ПОСТЕПЕННО ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ НАШЕЛ СВОИ ВИДЫ И НАЧАЛ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫЕЗЖАТЬ НА СОРЕВНОВАНИЯ

на соревнования оплачивались. Постепенно привык к этому. Начав профессиональные выступления, организаторы стали оплачивать дорогу и даже давали какой-то гонорар за победу. В любом случае, прожить на эти деньги было бы невозможно. Поэтому я параллельно подрабатывал в МакДональдсе. Моя жизнь в то время подчинялась четкому распорядку: учеба в университете, работа и тренировка. Болеть было нельзя, так как любой день простоя грозил нехваткой денег в следующем месяце. Это была хорошая школа жизни. С тех пор, привычка планировать все заранее у меня прочно засела в крови.

В 2001 году я стал чемпионом Европы по джиу-джитсу (Submission Fighting) в весе 65 кг. В том же году я завоевал пояс Чемпиона Германии по джиу-джитсу выиграв две серебряные медали на чемпионате Германии по панкратиону. Поскольку моего веса не было, я заявился на два веса выше, 76 и 95 кг, в результате чего просто не рассчитал сил. Также выиграл пару отборочных боев по MMA (SHIDO Mixed Fighting). Должен был драться за пояс чемпиона мира в апреле 2002 года, но за месяц до этого принял решение 9 марта 2002 года участвовать в чемпионате мира по каратэ-шидокан среди любителей в швейцарском г. Винтертур.

Каратэ-шидокан является самым жестким стилем каратэ, неким миксом из каратэ-кекусинкай, борьбы и дзюдо. Можно бить, бросать, допуская болевые и удушающие приемы. Однако на них отводится лишь пять секунд в партере, поэтому сложно довести прием до конца.

На чемпионат я приехал со сборной Германии, но заявился от Казахстана. Я был облачен в костюм национальной сборной, выступая в своем весе – 65 кг.

Я оказался единственным представителем Казахстана на этом турнире, где провел три боя. Победив немецкого и швейцарского файтеров, в финале бился все шесть раундов с французом Марко Бонжованни, 3-кратным чемпионом Франции и призером чемпионата мира. Показав красивый бой, я выиграл без вопросов по карточкам всех трех судей, впервые став чемпионом мира. Ощущение было такое, что от счастья был готов сойти с ума. С души упал огромный камень, ведь практически став заложником своей мечты, мне пришлось пройти через кучу испытаний и травм. В какой-то момент казалось, что надежды достичь своей цели уже нет.

Через месяц вышел на свой бой за звание чемпиона мира по MMA против

американца Брайана Дэвиса, представителя бразильского джиу-джитсу (Gracie Barra). До этого мы с ним уже дрались в главном бою одного турнира, где мне удалось одержать победу болевым приемом во втором раунде. На этот раз Дэвис был подготовлен куда лучше и нам пришлось с ним биться практически все три раунда по 5 минут. Лишь на последней минуте третьего раунда мне удалось воспользоваться его ошибкой (он издали побежал мне в ноги) и закончить бой досрочно удушающим приемом «гильотина».

Так, 12 апреля 2002 года я стал чемпионом мира по MMA и выиграл пояс. После этого я взял долгую паузу, занимаясь учебной и дипломной работой. За время отдыха я набрал вес до 74 кг. По новостям я узнаю, что Брайан Дэвис выиграл-таки все отборочные бои, снова став претендентом на мой пояс. Вернувшись в Германию, я начал планомерно готовиться к защите титула. Поскольку в г. Кассель, не было специализированной школы MMA я занимался по следующему распорядку: понедельник – джиу-джитсу; вторник, четверг – бокс; среда, пятница – дзюдо; суббота – длинный кросс на 10 км.

На бой я вышел 13 апреля 2003 года, согнав вес за два месяца с 74 до 64,5 кг. Находясь в прекрасной форме, я начал бой с ударов руками и лоукиков, после которых Дэвису стало некомфортно. Он полез в борьбу, а через 50 секунд после начала боя я его и заставил сдаться, применив болевой на руку.

Так, я стал в третий раз чемпионом мира и во второй раз по MMA, завоевав еще один очень красивый пояс. После того боя я принял решение покинуть большой спорт, хотя серьезные предложения только начали поступать из США, Англии и Японии. Да и не было уже мотивации, поскольку мечту свою я уже трижды реализовал. Я решил сосредоточиться на построении своей менеджерской карьеры.

Вы являетесь представителем новой формации спортсменов, которые не ограничиваются только лишь спортом. Чем Вы еще занимаете себя, помимо занятия спортом? Какими общественными проектами Вы заняты (если есть такие)?

Как я говорил ранее, помимо спорта учеба всегда стояла в приоритете в нашей семье. Мне удалось окончить школу с золотой медалью, Евразийский университет на красный диплом, а потом получить диплом магистра экономики Кассельского университета. Но в 2007 году я поступил уже по «Болашаку» в докторантуру Кёльнского университет (Германия)

ЕЩЕ ОДНИМ МОЩНЕЙШИМ СТИМУЛОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СПОРТА СТАЛО БЫ ПРОВЕДЕНИЕ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР В КАЗАХСТАНЕ

на факультет политических наук, защитив в январе 2011 года докторскую диссертацию и получив степень Dr.rer.pol. Все полученные регалии и знания позволили мне выстроить довольно успешную профессиональную карьеру. Я успел поработать в Казахстане, Германии и Франции. Был старшим советником правления мирового немецкого концерна HeidelbergCement Group, возглавлял велокоманду «Астана» во Франции, работал генеральным менеджером и членом попечительского совета



Президентского клуба «Астана», а последние пять лет возглавляю PR-департамент ФНБ «Самрук-Казына».

Довольно активно участвую и в общественной жизни. Например, вхожу в Совет Ассоциации выпускников «Болашак», а также развиваю MMA в Казахстане, активно взаимодействуя с международными федерациями и промоушенами. Помимо этого, вхожу в жюри Международной академии Айтматова в г. Лондон.

Согласны ли Вы с мнением, что спорт может стать национальной идеей?

Я не только согласен с этим мнением, но и активно продвигаю этот тезис уже на протяжении минимум пяти лет. Уверен, что миру мы станем интереснее именно, демонстрируя, в первую очередь, наши спортивные достижения. Безусловно, спорт является мощнейшим объединяющим фактором для детей и молодежи, отвлекает их с улиц, заставляя ставить перед собой большие цели и достигать их.



Для этого нужны мощнейшая пропаганда массового спорта, освещение высоких спортивных успехов наших чемпионов в СМИ и в соцсетях, строительство небольших, недорогих спортивных комплексов в сельской местности.

Еще одним мощнейшим стимулом для развития спорта стало бы проведение олимпийских игр в Казахстане. Для начала – зимних. В позапрошлом году были в шаге от получения этого права. В этом году мы провели грандиозную Универсиаду. Уверен, что все у Казахстана еще впереди, тем более, что МОК берет курс на проведение недорогих олимпиад.

Какое у Вас имеются хобби и планы на будущее?

■ Моим хобби всегда были спорт, путешествия и чтение. В течение последних двух лет, совмещая офисную работу, я вернулся в большой спорт, в джиу-джитсу, став за это время дважды чемпионом Европы среди мастеров и трижды призером чемпионатов мира.

Помимо этого, я активно занимаюсь кросс-фитом, а также бегаю на большие дистанции. В планах – пробежать марафон. Кстати, каждый год я принимаю участие в благотворительных марафонах, в которых принимают участие так же мои друзья, одним из которых является Дауржан Аугамбай, инициатор этого интервью.

У меня очень спортивная семья, можно сказать – спортивная династия. Про отца, Алимжана Махметова, я уже рассказывал ранее. Он до сих пор находится в прекрасной форме и даст фору молодым по многим видам спорта. Мать, Корлыгаин Махметова, 25 лет проработала в Евразийском университете, начав заниматься спортом аж в 46 лет. Сейчас она пробегает каждый день по 10 км,

а каждый год окунается в проруби. Родной брат, Ойрат, является КМС по дзюдо и разносторонним спортсменом. Двоюродный братишка Азат является членом сборной команды Казахстана по боксу, а племянник Амир – 5-кратным рекордсменом Книги рекордов Казахстана по отжиманию и удержанию планки на время.

Спорт в моей жизни – это уже навсегда.

KS



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, NCOK



17 МАРТА
MARCH 17 / 2017

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
GENERAL PARTNER

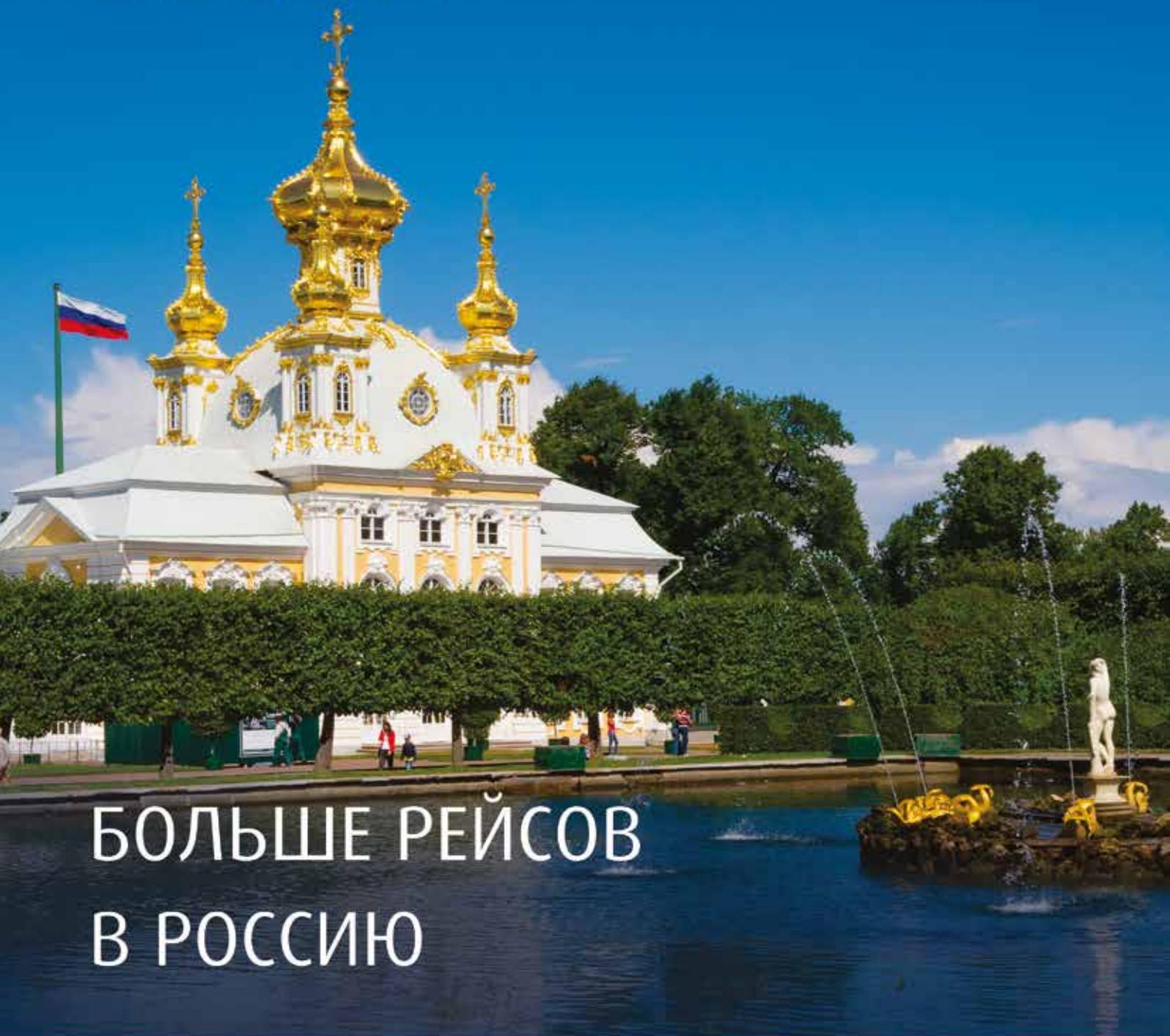
FIRCROFT
THE RIGHT PEOPLE FOR THE JOB.

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

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ



БОЛЬШЕ РЕЙСОВ В РОССИЮ

«Эйр Астана» увеличивает частоту полетов из Астаны в Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург и Омск, начиная с июня 2017 года. Для вашего удобного планирования рейсы будут выполняться ежедневно.

