

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Апрель - Июнь 2017 /// №2 (20)

5

20 ВЫПУСК

ЛЕТ

МИК КРЕЙЛИ:
ХОРОШИЕ НОВОСТИ О ПБР-ПУУД

ИТОГИ VI ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2017»

EXPO-2017

Royal Tulip Almaty offers a range of conference and banqueting facilities, including a ballroom with foyer that can accommodate over 1500 people standing with separate entrance and underground parking.

EXCELLENT MEETING FACILITIES



Royal Tulip Almaty предлагает широкий выбор площадок для проведения конференций и банкетов, включая бальный зал с фойе, вместимостью более 1500 человек в стиле коктейль, с отдельным входом и подземной парковкой



INTERNATIONAL STANDARDS, LOCAL FLAVOURS
LOUVRE HOTELS GROUP

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

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

CONCIERGE@ROYALTULIPALMATY.COM
WWW.ROYALTULIPALMATY.COM
WWW.GRANDBALLROOM.KZ



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

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

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

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

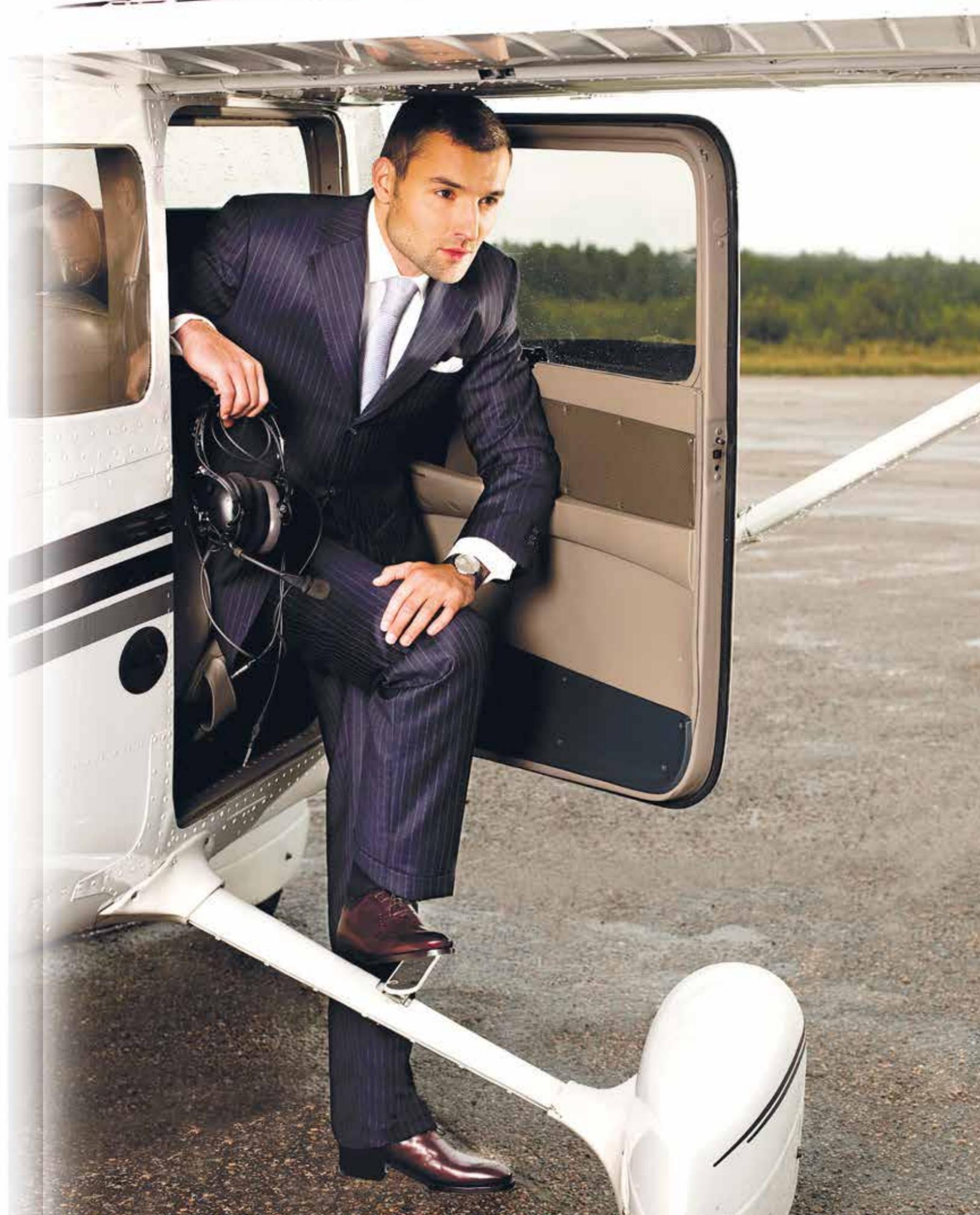
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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

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

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

www.mytailor.ru



ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ
«KazService Institute» ЖШС

БАС РЕДАКТОР
ДӘУІРЖАН АУҒАМБАЙ

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС

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

М. Мырзағалиев
Қазақстан Республикасы энергетика вице-министры

Д. Ауғамбай
«PSA» ЖШС Бас директорының кеңесшісі

Р. Жақсылықов
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Құдайберген
KAZSERVICE одағының төрағасы

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

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
Н. Сарина

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 2 000 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 энергетика
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. Сарина

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 2 000 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, Samrat LC, Astana, the Republic of Kazakhstan

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

Circulation 2 000 copies
©KAZSERVICE, 2017



Инвестируя в будущее мировой энергетики

Будущее не predetermined, когда дело касается энергетики. Чтобы обеспечить растущий мир необходимыми энергоресурсами в предстоящие десятилетия, «ЭксонМобил» использует долгосрочный подход, инвестируя в регионы своего присутствия, чтобы создавать новые рабочие места и содействовать экономическому росту.

ExxonMobil

Energy lives here™

АПРЕЛЬ – ИЮНЬ 2017

НОВОСТИ

- 20 ЗАСЕДАНИЕ КОЛЛЕГИИ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК
- 22 ЗАСЕДАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА
- 24 ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С ТШО
- 28 ДЕЛЕГАЦИЯ КПО ПОСЕТИЛА АКТЮБИНСКУЮ ОБЛАСТЬ
- 30 ФОРУМ ПОСТАВЩИКОВ УСЛУГ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ



33

- 33 КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ РАЗВИВАЕТ МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
- 34 ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- 40 ИТОГИ ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФ-ТЕГАЗСЕРВИС – 2017»



66

EXPO-2017

- 66 В ПРЕДДВЕРИИ ОТКРЫТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ EXPO-2017
- 70 ХАНС ДРИССЕР: МЫШЛЕНИЕ, ФОРМИРУЮЩЕЕ ЭНЕРГИЮ БУДУЩЕГО
- 78 СТЕФАНО РАВАНЬЯН: ИТАЛЬЯНСКИЙ ПУТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ЛИЦА



86

- 86 МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ОТРАСЛИ
- 92 ЛУКА ВИНЬЯТИ: КАЗАХСТАН: IO C'ERO ...

- 104 МИК КРЕЙЛИ: ХОРОШИЕ НОВОСТИ О ПРОЕКТЕ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ



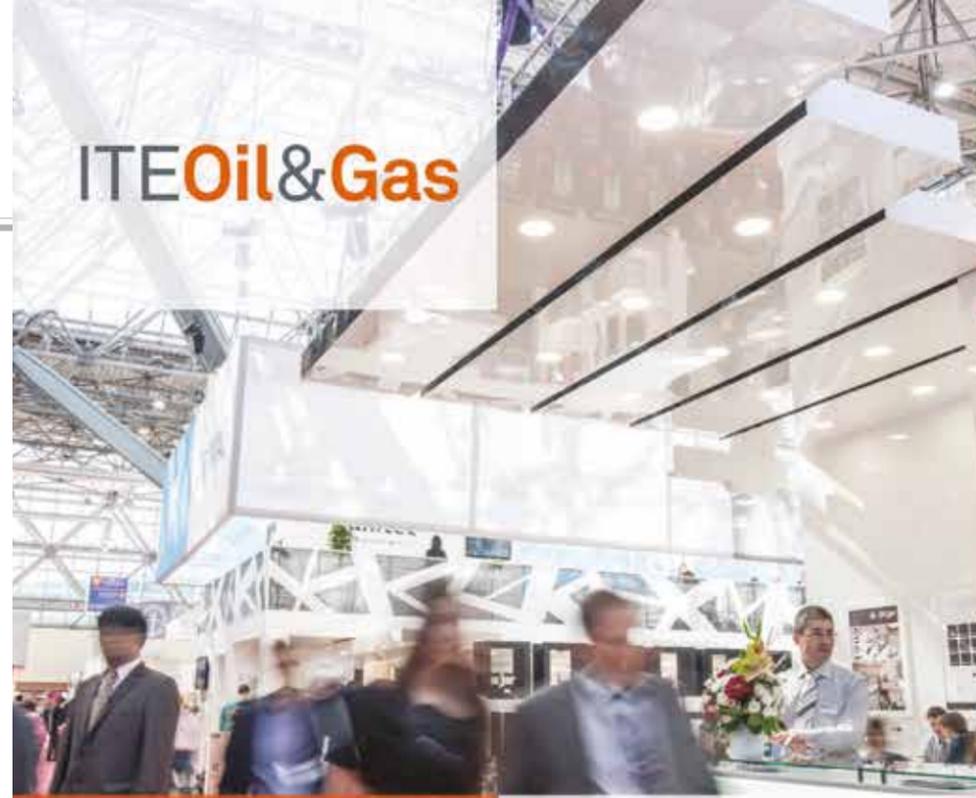
104

- 108 НКК: РАННИЕ ТЕНДЕРЫ НА ПРАКТИКЕ

АНАЛИТИКА

- 130 СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО
- 136 ПЯТЬ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ОШИБОК ПРИ ИМПОРТЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- 140 ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ
- 146 РВС: ПЛАТА ЗА ЭМИССИЮ
- 148 НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА В 2016 ГОДУ

ITE Oil & Gas



Learning from yesterday discussing today planning for tomorrow

14 events
9 countries



CONNECTING YOUR BUSINESS TO THE WORLD



- 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**
KIOGE
4 – 6 October 2017 | Almaty
GLOBAL OIL&GAS MANGYSTAU
7 – 9 Nov 2017 | Aktau
GLOBAL OIL&GAS ATYRAU
10 – 12 April 2018 | Atyrau
- 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**
TGC
23 – 24 May 2017 | Turkmenbashi
OGT
2 – 3 November 2017 | Ashgabat
- UNITED KINGDOM**
AFRICA INDEPENDENTS FORUM
24 – 25 May 2017 | London
- UZBEKISTAN**
OGU
17 – 19 May 2017 | Tashkent



www.global-oilgas.com

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана

	<p>ТОО «ГАЗОЙЛ ДИАГНОСТИКА» г. Алматы. Отрасль: сервис</p> <p>■ Одним из важнейших направлений деятельности компании является развитие испытательной лаборатории, которая имеет разрешительные документы на различные виды диагностики сварных соединений трубопроводов.</p>
	<p>ТОО «LLOYD'S REGISTER» г. Алматы. Отрасль: сервис</p> <p>■ Глобальная инженеринговая, техническая, сервисная компания, акционером которой является компания «Lloyd's Register Foundation». Основана в 1760 году в Великобритании как добровольная ассоциация судовладельцев, судостроительных фирм, изготовителей судовых механизмов и страховых компаний.</p>
	<p>ТОО «WESTСТРОЙЛЮКС ИНТЕРНЕЙШНЛ» г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <p>■ Строительно-монтажные работы и предоставление рабочей силы.</p>
	<p>ТОО «АК ТЛЕК ОРЛЕУ» г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <p>■ Строительно-монтажные работы, электромонтажная поставка ТМЦ.</p>
	<p>ТОО «ASIAGEOCENTRE-KZ» г. Алматы. Отрасль: поставка</p> <p>■ Компания тесно сотрудничает с британским холдингом «Tensar» в области продвижения на казахстанский строительный рынок новых технологий с использованием геосинтетических решеток «Tensar», широко применяемых во всем мире благодаря высочайшему качеству, технологичности, а также уникальным прочным характеристикам.</p>
	<p>ТОО «NEWTECH SYSTEMS GROUP» г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <p>■ Производство, проектирование, монтаж и эксплуатация пассивной пожарной защиты и быстросъемной теплоизоляции. Поставка, монтаж теплоизоляционных и огнеупорных материалов. Производство воздуховодов, монтаж, пуско-наладка и эксплуатация систем ОВКВ. Монтаж, пуско-наладка, эксплуатация КИПиА и систем обнаружения ПИГ. Монтаж и ввод в эксплуатацию электрооборудования. Покрасочные и антикоррозийные работы.</p>
	<p>ИП «ТУМАНОВ С.А. ATYRAU SERVICE PLUS» г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <p>■ Компания выполняет очистку резервуаров на морских и береговых установках, крупных складских резервуаров для вывода из эксплуатации. Помимо обычных методов, применяемых при ручной очистке резервуаров, используется оборудование с дистанционным управлением для циркуляции/промывки, в сочетании с вакуумным оборудованием, в целях сокращения/исключения использования персонала внутри резервуаров.</p>

	<p>ТОО «АЛМАТЫ-СТРОЙ-КОНТРАКТ» г. Алматы. Отрасль: строительство</p> <p>■ Строительно-монтажные работы.</p>
	<p>ТОО «KARLSKRONA LC AB» г. Атырауская область. Отрасль: сервис</p> <p>■ Производство и поставка, сервисное обслуживание насосного оборудования, запорно-регулирующей арматуры, нестандартного оборудования, а также инженеринговые услуги.</p>
	<p>ТОО «САПА СТРОЙ СЕРВИС И К» г. Атырауская область. Отрасль: сервис</p> <p>■ Строительно-монтажные работы, предоставление рабочей силы и поставка продуктов питания.</p>
	<p>ТОО «РЭНДРИДЖ КАЗАХСТАН ИНТЕГРЕЙТЕД СЕРВИСЕЗ» г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <p>■ Монтаж электрооборудования и КИПиА, снабжение проектов, пуско-наладка и ввод в эксплуатацию, управление проектами, эксплуатация и обслуживание существующих объектов в горнодобывающей, нефтегазовой, и фармацевтической отраслях.</p>
	<p>ТОО «АТЫРАУЭНЕРГОРЕМОНТ» г. Алматы. Отрасль: сервис</p> <p>■ Строительно-монтажные работы, монтаж и пусконаладочные работы, техническое обслуживание и ремонт оборудования, применяемого в нефтегазовой и электроэнергетической отраслях, а также в отрасли водоснабжения.</p>
	<p>ТОО «ЭЙР ЭНЕРДЖИ КАСПИАН» г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <p>■ Предоставление местного и иностранного персонала, подбор персонала.</p>
	<p>ТОО «ВИТТЕВЕЕН+БОС КАСПИАН» г. Алматы. Отрасль: сервис</p> <p>■ Проектирование зданий и сооружений.</p>
	<p>ТОО «КАЗ ОЙЛ ТЕК» г. Атырау. Отрасль: строительство</p> <p>■ Специализированная строительная компания, основной сферой деятельности которой является выполнение полного спектра инженеринговых и генподрядных услуг на объектах нефтегазовой отрасли.</p>
	<p>ТОО «WISE LOGISTICS GROUP» г. Астана. Отрасль: сервис</p> <p>■ Компания работает на рынке перевозок порядка 10 лет. Предлагает эффективные логистические решения «под ключ», включая: аутсорсинг и сопровождение внешнеэкономической деятельности; таможенную очистку грузов; управление проектами и дипломатическими грузами; международные транспортные услуги по морю, авто, ж/д и авиа; оформление временного вывоза выставочных образцов и экспонатов с использованием международной системы гарантий «Карнет АТА»; транспортировку крупногабаритных и тяжелых грузов; складское хранение и дистрибуцию; страхование, сертификацию и получение разрешительных документов; передислокацию офисов и международные перевозки личных домашних вещей.</p>

КАЙСАР ШАКИЕВ



КАЗАХСТАНСКИЙ ФИЛИАЛ

«INTERTEK INSPECTION SERVICES UK LIMITED»

Назначен Директором, Исполнительным директором ТОО «Интертек Интернэшинал Казахстан», Производственным менеджером Стран Центральной Азии.

Окончил Мангистауский энергетический колледж, в 2009 году окончил Актауский государственный университет им. Ш. Есенова по специальности «инженер-механик».

В 2015 году проходил обучение по программам Business & Project Management Institute (BPMI), American Academy of Project Management (AAPM) и Certified International Project Manager. Практику проходил в г. Данди (Шотландия).

Трудовую деятельность начал в 2001 году в компании «Arctic Construction» в качестве помощника инженера-механика. Далее работал в различных компаниях супервайзером проектов, менеджером по контролю качества, техническим аудитором и координатором проектов.

Ранее занимал должность Производственного менеджера компании ТОО «Муди Интернэшинал» в Казахстане.

ХИШАМ КАУАШ



CONSOLIDATED CONTRACTORS E&P COMPANY

Назначен Региональным менеджером в Казахстане.

Имеет степень бакалавра естественных наук в области механической инженерии, полученной в университете Нового Орлеана (штат Луизиана, США). Является членом Института инженеров (Австралия), а также членом IPLOCA, Международной Ассоциации подрядных организаций по сооружению трубопроводов и оффшорных объектов.

В компании CCC начал работать в 1987 году и имеет обширный опыт работы во многих производственных местах, которые находятся в Греции (головной офис компании находится в Греции), Объединенных Арабских Эмиратах, Омане, Йемене, Африке и в Австралии.

Реализованные им проекты включают проекты по нефтегазовому, нефтехимическому промышленному строительству, включая строительство нефтегазовых магистральных трубопроводов, производственные предприятия, проекты по сбору и закачке газа; проекты по разработке и инвестиционные проекты, включая по схеме «строительство-эксплуатация-передача» (СЭП) или «строительство – владение – эксплуатация – передача» (BOOT).

До начала осуществления своих текущих обязанностей в качестве регионального менеджера он работал в головном офисе компании в г. Афины (Греция), с августа 1999 года находился на позиции Вице-Президента по предложениям и тендерам компании по всему миру.

В январе 2017 года Президентом и Советом Правления компании был назначен на должность Регионального менеджера по Казахстану, ответственным за всю деятельность компании на территории Республики Казахстан.

СТЕФАНО ФИЛИППИ



RINA SERVICES S.P.A.

Назначен главой филиала в Казахстане.

Получил степень магистра по специальности «инженер-механик по производству и ИТ технологиям». Начал сотрудничество с компанией «RINA Services» в студенческие годы в качестве стажера, а после окончания университета был принят на работу в качестве младшего менеджера проектов в отделе нефти и газа.

С самого начала своей деятельности он тесно сотрудничал с казахстанским офисом «RINA Services». Спустя два года, в мае 2015 года он получил приглашение на работу в филиале «RINA Services S.p.A.» в Казахстане.

МУРАТ МУКАШЕВ



ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ»

Назначен Заместителем генерального директора

Окончил Московский государственный университет по специальности «Физика» в 1989 году. Он также является обладателем степени Global Executive MBA, полученной в университете Georgetown, в бизнес-школе ESADE в Испании в 2012 году.

В разные годы он работал Генеральным менеджером Управления по работе с человеческими ресурсами ТОО «Тенгизшевройл» в Атырау; Главным инженером проектов Аджип ККО; Начальником отдела развития казахстанского бизнеса и координатором по вопросам казахстанского участия в местных проектах; Советником по развитию бизнеса ТОО «МобилОйлКазахстан»; Начальником отдела по управлению человеческими ресурсами АО «Казахстанкаспийшельф»; Главным специалистом ГХК «Мунайгаз»; Директором по корпоративным услугам North Caspian Operating Company; Заместителем генерального директора АО «КазТрансОйл».

Имеет более 25 лет опыта работы в нефтегазовой отрасли Республики Казахстан.

ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ – В ПРИОРИТЕТЕ!

17 марта 2017 года в г. Атырау была проведена Ежегодная VI конференция «Казнефтегазсервис – 2017: нефтегазовое строительство и инжиниринг», организатором которой выступил Союз нефтесервисных компаний Казахстана. В рамках конференции обсуждались различные актуальные вопросы, включая важность соблюдения принципов охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды в подрядных организациях (CHESM).

Важность применения CHESM заключается в предотвращении мелких аварий и чрезвычайных происшествий, связанных с нарушением техники безопасности, причинением ущерба здоровью трудящихся и несоблюдением норм по защите окружающей среды. Осуществляемый труд на территории, контролируемой ТШО в условиях высокой и средней степени риска, предполагает проверку согласно всем требованиям законодательных актов Республики Казахстан и международных стандартов в сфере ОТ, ТБ и ООС. Основные этапы процесса CHESM ТШО реализовываются последовательно:

- определение профиля риска выполняемых работ;
- квалификационная оценка компании;
- выбор подрядной организации;
- предварительная проверка до начала работ;
- мероприятия в ходе выполнения работ.

В ходе определения форм управления, связанных с вопросами безопасности, во-первых, определяется профиль риска выполняемых работ с наличием наиболее вероятных последствий. Затем следует оценочный процесс, заключающийся в себе проверку квалификации подрядной организации посредством предоставления заполненных анкет с вопросами по ОТ, ТБ и ООС с подтверждающими документами. Следующий этап предусматривает процесс присвоения оценки и категории, которые отражают уровень способности организации соответствовать требованиям ТШО в области ОТ, ТБ и ООС. Необходимо отметить, что информация по оценке несет конфиденциальный характер. В результате всестороннего изучения вопросов охраны труда

выстраивается оценочная система в увязке с согласованием на привлечение компании. Все подрядные организации, которым выставлены оценки С и D, обязаны следовать плану по снижению рисков. Данный план разрабатывается в течение 45 дней, и содержит информацию по имеющимся несоответствиям, конкретно обозначенным действиям, так же указывается срок исправления.

Последние два мероприятия обязательны для выполнения перед началом рабочего процесса и во время труда, поскольку они охватывают процессы обучения персонала, проведения аудитов и инспекций, организации ярмарки по ТБ, проверки с участием руководства и т.д. В случае необходимости повторной квалификации, отмечаются обоснования обязательного характера и по усмотрению, предполагающие реорганизацию компании, добавление субподрядных организаций, так же результатов работы в области ОТ, ТБ и ООС.

Итоги ретроспективного анализа всех уровней CHESM обуславливают важность проведения такого рода мероприятий для сохранения всех норм и порядков на территории оперативного контроля ТШО.

* Более детальная информация CHESM указана на внешнем сайте ТШО <http://www.tengizchevroil.com/ru/corporate-responsibility/working-safely/chesm>.



За плечами 5-летний рубеж

Уважаемые читатели!

С удовольствием делюсь с Вами радостью от выпуска юбилейного номера журнала «KAZSERVICE»! Двадцатый номер журнала совпал с наступлением весны и с интересными событиями, которые происходят в нашей стране. Прошло пять лет со дня выпуска первого номера, и вот Вы держите перед собой двадцатый номер журнала.

Мало кто помнит о том, как родилась идея выпускать журнал. В 2012 году, когда Союз нефтесервисных компаний Казахстана делал свои первые шаги, а в его рядах насчитывалось не более двадцати компаний, возникла идея выпускать периодические бюллетени или информационные релизы. Поскольку время и силы, затрачиваемые на выпуск бюллетеня, оказались почти соразмерными с выпуском полноценного журнала, было принято решение о том, что у Союза должен быть свой журнал.

Как сейчас помню тот момент, когда верстался первый номер журнала. Не имея опыта по выпуску периодических изданий и не имея журналистского образования, я начал верстку первого номера. Это было сродни с прыжком в омут головой. Тем не менее, работа пошла. Каждый раз, перед новым номером я представлял себе, как он будет выглядеть и что в нем будет написано. И эта визуализация позже воплотилась в реальность.

В первое время журнал выходил два раза в месяц и каждый номер посвящался нефтегазовым регионам Казахстана. Очередность была



ДАУРЖАН АУЛЫМБАЙ
Главный редактор

таковой: Западно-Казахстанская, Мангистауская, Кызылординская, Атырауская и Актыубинская область. Помимо того, что в каждом номере публиковалась информация о потенциале региона, о компаниях и о существующих проблемах, там также публиковались интересные аналитические статьи, которые стали основой журнала. Последующие номера стали посвящаться странам, которые делились своим опытом в развитии своих производств и решении проблем, имевшихся в области нефтесервиса. Каждый номер содержал в себе интервью Посла зарубежной страны в Казахстане и Посла Казахстана в зарубежной стране. В рубрику также входили интервью руководителей крупных компаний и отраслевых ассоциаций, работающих в той или иной стране. Интересным был процесс знакомства с послами разных стран и работа над интервью. Общаясь с послами, получаешь исчерпывающую информацию о зарубежной стране с первых уст. Это действительно познавательно и полезно.

Страны, которым посвящался журнал шли в следующем порядке: Великобритания, Китай, Польша, Италия, Нидерланды, Ливан, Саудовская Аравия, Германия, Иран, США, Турция и Россия. Каждая из стран делилась своим опытом, и эксперты давали ценные советы на страницах нашего журнала.

Отдельно хотелось бы отметить ценные аналитические статьи в формате советов и рекомендаций, которые журнал получал от крупных операторов в лице компаний «Тенгизшевройл», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг». Руководители этих компаний делились советами с отечественными компаниями о правильном прохождении квалификации, рекомендациями на что обращать внимание при подготовке к тендеру и при дальнейшем взаимодействии с оператором после присуждения контракта. Операторы рассказывали о мерах, предпринимаемых для развития казахстанского содержания в своих проектах и о реализации социально-инфраструктурных проектов в Казахстане. Немаловажным является сам диалог с казахстанской нефтесервисной отраслью, который был выстроен на страницах нашего журнала.

Журнал уделял внимание компаниям, представляющих отечественную нефтесервисную индустрию из числа членов Союза, которые своим примером показывали, как нужно развивать свое предприятие, преодолевать трудности и достигать поставленных целей. Помимо хороших показателей, на страницах журнала можно было прочитать и о сложных отраслевых проблемах, с которыми сталкивались и продолжают сталкиваться наши предприятия.

Помимо вышеизложенного, я предлагал читателям рубрики, не связанные с нефтесервисной индустрией, обращая внимание на такие темы, как спорт и общество. В рамках этих рубрик я писал статьи об успехах нашей молодежи, которая реализовывает всевозможные проекты и представляет их на национальных и мировых соревнованиях по молодежному предпринимательству Enactus. Что касается спортивной тематики, то особое удовольствие доставляла работа над статьями о достижениях казахстанского бокса, рукопашного боя, хоккея, футбола, дзю-джитсу и мини-футбола.

Несмотря на то, что пять лет не такой уж и большой период, чтобы делать какие-либо выводы, хотелось бы немного оглянуться назад. То, что я стоял у истоков журнала, ставшего своего рода моим детищем, является большой честью и доверием, которые оказали мне мои коллеги и друзья, с которыми я в течение этих лет работал в нефтесервисной отрасли. Через журнал я познакомился с большим количеством интересных и умных людей, душой и сердцем болеющих за развитие отрасли. Выпуская журнал, я сам многому научился и узнал много нового. Мне приятно осознавать, что журнал встал на ноги, окреп и получил признание у своих читателей.

Мне нелегко говорить об этом, выпуская юбилейный номер журнала, но я считаю, что это является наиболее подходящим моментом, чтобы сообщить о том, что данный номер, который я выпускаю, является последним для меня. Я благодарю за сотрудничество и поздравляю всех членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана, партнеров, друзей и коллег с маленьким юбилеем журнала KAZSERVICE.

Уверен, что впереди у нас новые победы и достижения!

ОПАЛУБКА И СТРОИТЕЛЬНЫЕ ЛЕСА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Formwork and scaffolding for industrial construction



НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ
Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

С начала года мы наблюдаем благоприятную картину на нефтесервисном рынке Казахстана. Мировые эксперты отмечают растущий интерес к нефтегазовому рынку Казахстана, ввиду текущих и грядущих капитальных проектов ТШО, КПО и НКОК.

Благодаря поддержке партнеров Союз нефтесервисных компаний Казахстана на высоком уровне провел свою Ежегодную конференцию «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2017». Нам удалось собрать на одной площадке 370 представителей казахстанского и международного нефтесервисного рынка. Более подробная информация об итогах конференции отражена в данном номере.

Пожалуй, все заметили, что в последнее время Союз акцентирует особое внимание на ПБР ТШО, поскольку в скором времени будут присуждены крупные контракты по строительству. Данные контракты позволят задействовать множество казахстанских

ресурсов, что положительно скажется на экономике страны.

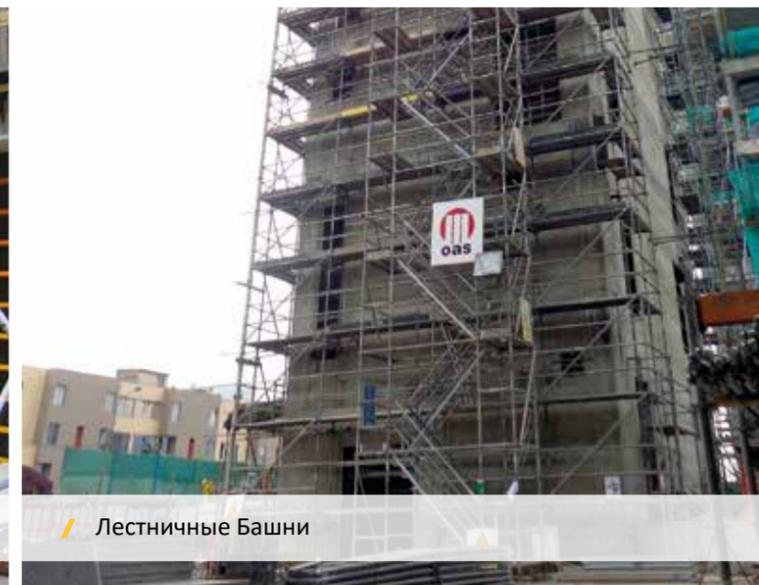
По мнению некоторых экспертов, на пике реализации ПБР ожидается дефицит казахстанских субподрядных организаций. В связи с чем, Союз активно ведет работу по привлечению новых игроков в сектор нефтегазового строительства.

В ближайшее время Союз планирует проведение точечных мероприятий, направленных на обсуждение и поиск возможных решений проблем буровой и инжиниринговой отраслей. По аналогии с прошлым годом планируется проведение расширенного заседания Президиума Союза с участием Министра энергетики РК, а также запланировано рабочее совещание с Полномочным органом PSA.

Союз продолжит активную работу как с недропользователями, так и с государственными структурами. Мы надеемся, что наши совместные усилия принесут свои плоды.



Универсальная опалубка стен и колонн



Лестничные Башни



Модульные строительные леса



Опалубка перекрытий на телескопических стойках

г. Астана, Индустриальный парк, ул. 101, уч. 55, оф.201
Тел.: +77172792925
Чучалов Евгений
+77015270434

г. Алматы, ул. Фурманова 65, оф. 501
Тел.: +77273316490
Ли Антон
+77787121554



25-ЛЕТИЕ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ КАЗАХСТАН И ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ

21 февраля 2017 года в г. Астана Торговая Палата Великобритании в Казахстане провела мероприятие, посвященное 25-летию отношений между Великобританией и Казахстаном.

Спикерами выступили Женис Касымбек, Министр инвестиций и развития РК и Тимур Сулейменов, Министр национальной экономики РК.

Достопочтенный Чарльз Хендри и Доктор Каролин Браун, Посол Ее Королевского Величества, приветствовали гостей и осветили основные этапы развития и достижения в сотрудничестве между Великобританией и Республикой Казахстан. Далее последовал коктейльный прием, где гости имели возможность побеседовать и познакомиться с членами Палаты. Это событие не произошло бы без поддержки компании EY Kazakhstan, которая также является членом Палаты. KS



25th ANNIVERSARY OF UK-KZ RELATIONS

British Chamber of Commerce in Kazakhstan held an event dedicated to the 25th Anniversary of UK-KZ relations on 21 February 2017 in Astana. The event was attended by high – level Government representatives of Kazakhstan, namely by Zhenis Kassymbek, Minister of Investments and Development and by Timur Suleymenov, Minister of National Economy.

Rt. Hon Charles Hendry and Her Excellency, Dr. Carolyn Browne welcomed the guests and highlighted key milestones and achievements of cooperation between the UK and Republic of Kazakhstan. The event was followed by a cocktail reception where guests had an opportunity to network and meet new members of the Chamber. This event would not happen without a support of EY Kazakhstan, a member of the Chamber. KS



ДОСКА ПОЧЁТА

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



Орын Султанов,
Старший Вице-президент по крупным неоперативным активам и морским проектам АО «НК «КазМунайГаз»

Он имеет более чем 20-летний стаж работы в нефтегазовой отрасли Казахстана. Одинадцать лет он проработал в АО «НК «КазМунайГаз». Занимал должность Директора департамента ТШО, где он занимался управлением долей КМГ в ТОО «Тенгизшевройл» и мониторингом развития месторождений оператора. С декабря 2016 года занимает пост Старшего вице-президента по крупным неоперационным активам и морским проектам АО «НК «КазМунайГаз».



Серхат Пютюргели,
Директор компании «GATE» (награжден Орденом «Асыл Еңбек»)

Он лично встречался с каждым из потенциальных участников консорциума и отобрал лучших представителей казахстанского нефтесервиса для объединения усилий и передачи опыта. Своими действиями он доказал нефтегазовому сообществу нашей страны намерения по увеличению доли казахстанского содержания и повышению уровня профессионализма казахстанских компаний. Сегодня, консорциум «GATE» является одним из потенциальных генеральных подрядчиков ПРБ-ПУУД ТШО. Стоит отметить, что это единственный потенциальный генеральный подрядчик, имеющий четкое видение распределения объемов работ среди казахстанских участников консорциума «АСАР».



Джузеппе Роделли,
Директор филиала «Сичим С.п.А Казахстан»

Джузеппе Роделли является директором филиала «Сичим С.п.А Казахстан» с 2009 года. За период его работы компания достигла высоких результатов и в настоящее время является одним из самых крупных подрядчиков на проектах ТШО и НКОК. Штатная численность компании составляет 4 500 человек, 97% из которых являются гражданами РК. За прошедшие годы сформирована сильная команда из числа местных кадров на всех уровнях руководства компании. Компания СИЧИМ и лично Джузеппе Роделли получали неоднократные благодарности и поощрения от местных органов управления и от заказчиков за вклад в развитие местного содержания и поддержку социальных проектов в регионе. Благодаря его личному вкладу компания «Сичим» стала одной из немногих иностранных компаний, где вопросам по казахстанскому содержанию уделяется большое внимание и ведется постоянная работа по привлечению казахстанских подрядчиков и поставщиков услуг. KS

ЗАСЕДАНИЕ КОЛЛЕГИИ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК

16 февраля 2017 года
состоялось расширенное
заседание коллегии
Министерства энергетики
с участием Каната
Бозумбаева,
Министра энергетики РК.



В ходе заседания Министр энергетики доложил об итогах работы за 2016 год и рассказал о планах работы на 2017 год. Так, за прошедшие три года спад в нефтегазовой отрасли сократил объем инвестиций в нефтедобывающую отрасль с 18 млрд. долларов США в 2013 году до 12 млрд. долларов США в 2016 году. В ближайшие годы прогнозируется рост инвестиций в разведку и добычу благодаря реализации Проекта будущего расширения ТШО, который принесет мультипликативный тройной эффект за счет:

- роста добычи нефти;
- создания не менее 20 000 рабочих мест;
- инвестиций, вложенных в страну, в размере не менее 32% от общей стоимости проекта (\$12 млрд.), которые будут потрачены на казахстанские товары, работы и услуги.

В поддержку отечественного нефтесервиса создаются условия для развития инноваций. Министерство энергетики ведет активную работу по стимулированию

создания совместных высокотехнологичных предприятий, приглашая в Казахстан крупнейшие западные компании с передовыми технологиями.

За последние годы были созданы 19 крупных совместных предприятий, между такими компаниями, как «КазМунай-Газ» и «Nabors» в области бурения; между компаниями «Fluor», «Worley Parsons» и проектными институтами «Казахский институт нефти и газа» и «Казгипронефтетранс» в области инжиниринга; между компаниями «Ерсай» и «Daewoo» в области производства металлоконструкций; а также между рядом компаний в области производства буровых растворов и т.д.

В 2016 году были проведены конкурсы на предоставление права недропользования по восьми участкам. Общий размер подписного бонуса составил более 2 млрд. тенге. В этом году министерством планируется вынести на конкурс более 30 участков недр, тем самым, увели-

чив инвестиции, привлекаемые в сферу недропользования.

Глава государства в своем Послании поставил задачу по сохранению стратегического значения нефтегазового комплекса для устойчивости экономического роста страны.

Сегодня наблюдается отставание ежегодного прироста запасов нефти к объему добычи в среднем на 22%. Решение данной задачи видится в увеличении прироста и восполняемости запасов путем привлечения инвестиций в геологоразведку. Для стимулирования инвестиций Министерством энергетики проработаны системные меры в разрабатываемом Кодексе о недрах и Налоговом кодексе.

В Кодексе о недрах предусмотрено:

- Упрощение получения права недропользования, такие как аукцион по заявлению, два вида контрактов – «разведка и добыча» и «добыча», сокращение правовой и экономической экспертиз;

- Внедрение международной системы отчетности по запасам;

■ Устранение административных барьеров в виде сокращения перечня базовых проектных документов, исключения отдельных разрешений и сокращения процедур и сроков рассмотрения документов.

В Налоговом кодексе предусмотрены следующие нормы по минимизации налогов:

- Размытие налоговых границ между контрактом на разведку и контрактом на добычу позволит делать вычет расходов на геологоразведку за счет другого

контракта на добычу, снижение расходов по налогам на прибыль и на сверхприбыль;

- Отмена бонуса коммерческого обнаружения;

■ Отмена специальных платежей недропользователей для глубоких месторождений (глубиной свыше 6 000 м) и морских проектов и переход к налогу на финансовый результат.

Для новых контрактов на разведку будут отменены обязательства по обучению, НИОКР, отчислениям на социальное развитие регионов и исторические затраты. Принятие данных Кодексов

и реализация всех предусмотренных норм позволит сохранить стратегическое значение нефтегазового комплекса.

Министерство энергетики продолжает работу по сохранению стратегического значения нефтегазового комплекса для устойчивости экономического роста.

Союз нефтесервисных компаний Казахстана всячески поддерживает инициативы министерства, поддерживая проводимую политику по повышению доли казахстанского содержания и привлечения инвестиций в отечественную геологоразведку. **KS**

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ КОМПАНИИ «CENTRASIA TRADE»

Компания «CentrAsia Trade» обеспечивает
благотворительную помощь малообеспеченному
населению Мангистауской области с 2011 года.
Организация помогает нуждающимся людям
через такие благотворительные фонды,
как «Игілік», «Атадан мирас» и «Қайырымды жандар».



В честь поддержки различных мероприятий, организованных благотворительными фондами, были выделены следующие суммы для фонда «Игілік»:

- 2014 год: 2 000 000 тенге;
- 2015 год: 3 350 000 тенге;
- 2016 год: 2 500 000 тенге.

В общественный фонд «Атадан мирас» с начала 2016 года было выделено 7 570 000 тенге.

4 октября 2016 года акимат Мангистауской области совместно с ЦОП «Мангистау» провели ежегодный конкурс

«Меценат-2016», в котором участвовала компания. Всего в конкурсе приняли участие 17 предпринимателей, пять из которых стали победителями.

Компания «CentrAsia Trade» гордится своим участием в конкурсе «Меценат-2016» и победой в номинации «Милосердие». Компания будет оказывать благотворительную поддержку в дальнейшем. Также ее сотрудники продолжают посещать благотворительные концерты и детские дома в рамках соответствующих мероприятий. **KS**

ЗАСЕДАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА

9 марта 2016 года в Министерстве энергетики РК прошло заседание Общественного совета по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии



Заседание вел Канат Бозумбаев, Министр энергетики РК, в числе членов Общественного совета, присутствовавших на заседании, был Алмас Кудайберген, член Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана. На заседании обсуждались следующие вопросы:

1. Обсуждение послания Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 года «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность»;

2. Отчет руководителя Комиссии по электроэнергетике и углю о проделанной работе за 2016 год;

3. Утверждение Плана работы Общественного совета по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии;

4. Обсуждение вопросов подготовки к отчету Министра энергетики РК перед Общественным советом по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии, запланированного на 17 мая 2017 года;



5. Включение кандидатуры в состав Общественного совета по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии.

С докладом по первому вопросу выступил К. Бозумбаев, Министр энергетики РК. В своем докладе он подчеркнул необходимость обеспечения реализации Третьей модернизации Казахстана и создания новой модели экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность страны.

В гонке за мировое лидерство Казахстан должен значительно повысить уровень жизни населения и качественно улучшить самое ценное – человеческий капитал. Ключевыми задачами является повсеместное внедрение таких элементов Четвертой промышленной революции, как автоматизация, роботизация, искусственный интеллект, обмен «большими данными» и др.; двукратное увеличение несырьевого экспорта к 2025 году;



обеспечение принятия нового Кодекса о недрах и внесение необходимых поправок в налоговое законодательство до конца года. Вкладывая ресурсы в несырьевой сектор, страна получит больше шансов быстрее войти в ТОП-30 развитых государств. В мировой структуре конкуренция возрастает, что означает, что усилиями одной лишь нефтегазовой отрасли этих целей достичь не удастся.

Министр энергетики совместно с членами Общественного совета обсудил основные направления реализации Послания. В свою очередь, ряд членов Общественного совета выдвинули предложения, а совместным решением было сформировано протокольное поручение по предоставлению всех соответствующих предложений в секретариат Общественного совета.

Союз выдвинул ряд предложений по третьему вопросу касательно Плана работы Общественного совета на 2017 год. В список предложений, представленных Союзом, было включено:

■ проведение заседаний с крупными операторами касательно развития местного содержания при проектах расширений месторождений Тенгиз, Карачаганак и Кашаган;

■ проведение заседания с АО «НК «КазМунайГаз» по планам реализации морских нефтегазовых проектах на Каспийском море;



■ вынесение вопроса по механизмам развития и поддержки развития казахстанских компаний в рамках проекта Кодекса о недрах;

■ вынесение вопроса по установлению электронных тендерных процедур (подача технических и коммерческих предложений поставщиков, обратная связь) в закупочных процедурах проекта Карачаганак;

■ рассмотрение Программы национализации управленческих кадров в крупных нефтегазовых проектах;

■ заседание по вопросам направления неосвоенных средств недропользователей по обучению на программы/курсы аттестации, переквалификации персонала казахстанских нефтесервисных компаний;

■ вынесение вопроса по разработке эффективного механизма по управлению и расходованию средств недропользователей, предусмотренных на НИОКР;

■ заседание по вопросам усиления мониторинга закупок недропользователей, осуществляющих в Реестре товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию (NADLoC);

■ Применительно к четвертому вопросу повестки, касающегося подготовки к отчету Министра энергетики РК перед Общественным советом, А. Кудайберген, Член Президиума Союза, выдвинул предложение по проведению данного отчета в формате круглого стола, в целях повышения эффективности работы Общественного совета.

Все участники заседания приняли к сведению предложения Союза. Согласно итогов встречи, был сформирован протокол заседания со всеми соответствующими поручениями. Союз продолжает активно работать в составе Общественного совета по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии. **KS**



ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С ТШО

16 марта 2017 года

Союз нефтесервисных компаний Казахстана организовал деловой завтрак с участием членов своего Президиума и руководства компании «Тенгизшевройл».



Со стороны оператора присутствовали Ануарбек Джакиев, Заместитель Генерального директора; Карл Брэннен, Генеральный менеджер проектов; Айдар Досбаев, Заместитель директора по ПБР-ПУУД, а также руководители структурных подразделений ТШО. Союз был представлен членами Президиума, являющиеся владельцами и руководителями ведущих подрядных компаний – «KazPetroDrilling», «FracJet», «KazMopТрансФлот», «GATE», «PSN-KazStroy», «ECOS», «SICIM» и др.

Основной темой встречи стало обсуждение статуса и планов присуждения средних и малых пакетов по ПБР-ПУУД, а также других объемов работ по базовому бизнесу. Участники встречи задали все интересующие их вопросы и получили развернутые ответы. В частности, всех интересовали

сроки присуждения контрактов, а также объемы работ. В свою очередь, ТШО информировал участников делового завтрака о намечающемся форуме по малым и средним пакетам, который прошел в апреле текущего года.

Союзом было повторно озвучено предложение о присуждении средних и малых контрактов исключительно среди казахстанских компаний, поскольку на нефтесервисном рынке имеется достаточно казахстанских поставщиков ТРУ с должным уровнем профессионализма, способных осваивать средние и малые контракты.

В целом, встреча, проходившая в формате «без галстуков», позволила участникам обменяться контактами, чтобы лично обсудить интересующие их вопросы с представителями ТШО. Все участники делового завтрака отметили высокую продуктивность проведения подобных встреч. **KS**





ЗАСЕДАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА

Заседание Комиссии по нефти и газу Общественного совета касательно функций, предлагаемых к передаче в конкурентную среду и саморегулируемым организациям. 30 марта 2016 года прошло заседание Комиссии по нефти и газу Общественного совета по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии.

Основной темой встречи стал вопрос передачи в конкурентную среду и саморегулируемым организациям функций по анализу и оценке рисков причинения вреда жизни здоровью человека и окружающей среде в сфере проведения нефтяных операций и транспортировки нефти.

В настоящее время в Министерстве энергетики проводится работа по передаче второй группы функций. Компетенция уполномоченного органа в области нефти и газа по проведению анализа и оценки рисков причинения вреда жизни и здоровью человека, и окружающей среде в сфере проведения нефтяных операций и транспортировки нефти предусмотрена п.п. 19 ст.18 Закона РК «О недрах и недропользовании».

В Министерстве энергетики РК указанная функция закреплена за Департаментом государственной инспекции в нефтегазовом комплексе (ДГИНК). ДГИНК по данной функции ограничивается осуществлением свода информации, поступающих от Комитетов индустриального развития и промышленной безопасности (Министерство по инвестициям и развитию), экологического регулирования и контроля (Министерство энергетики) и труда, социальной защиты и миграции (Министерство труда и социальной защиты).

В действующих нормативно-правовых актах отсутствует методология проведения анализа и оценки рисков причинения вреда жизни и здоровью человека, и окружающей среде, а также вопросы

причинения вреда окружающей среде и населению регулируются отраслевыми законами «О гражданской защите», Экологическим кодексом и Трудовым кодексом.

Таким образом, ввиду того, что одни и те же функции дублируются в разных министерствах ДГИНК было предложено передать данные функции в НПП «Атамекен» (НПП). В свою очередь, Союз высказал свою позицию, указав на то, что НПП не имеет рычагов управления недропользователями, что может негативно сказаться на исполнении данных функций. Союз, соглашаясь с позицией Министерства, предложил передать эти функции не только НПП, но и таким отраслевым ассоциациям, как Союз нефтесервисных компаний Казахстана.



Таким образом, исполнитель функций будет проводить сбор и анализ информации о произведенных, производимых и планируемых на следующий за отчетным периодом год закупках товаров, работ и услуг, представляемой недропользователями и (или) лицами, уполномоченными недропользователями осуществлять закуп товаров, работ и услуг для проведения операций по недропользованию, в части углеводородного сырья, угля и урана. Сбор и анализ инфор-

В свою очередь, Союз высказал свою позицию, указав на то, что НПП не имеет рычагов управления недропользователями, что может негативно сказаться на исполнении данных функций



мации о планируемых на среднесрочный и долгосрочный периоды закупках товаров, работ и услуг, представляемой недропользователями и (или) лицами, уполномоченными недропользователями осуществлять закуп товаров, работ и услуг для проведения операций по недропользованию в части углеводородного сырья, угля и урана.

К сожалению, ввиду отсутствия представителей Ассоциации

«KAZENERGY», а также возникших вопросах относительно предлагаемых к передаче функций, окончательного решения на данном заседании принято не было. Вопрос отправлен на доработку и ознакомление со стороны Ассоциации «KAZENERGY». Союз продолжает держать данный вопрос на контроле, ввиду его безусловной важности для всех нефтесервисных компаний страны. KS

ДЕЛЕГАЦИЯ КПО ПОСЕТИЛА АКТЮБИНСКУЮ ОБЛАСТЬ



6 апреля 2017 года делегация компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) во главе с Ренато Мароли, Генеральным директором КПО, посетила г. Актобе. Визит был организован совместно с акиматами Западно-Казахстанской, Актюбинской областей и Полномочного органа в лице ТОО «PSA» в рамках инициативы по развитию межрегионального взаимодействия и сотрудничества.

Во время визита состоялась встреча с Бердибеком Сапарбаевым, Акимом Актюбинской области, на которой стороны обсудили перспективы привлечения местных предприятий в проекты, реализуемые КПО.

Представители КПО отметили производственный потенциал предприятий Актюбинской области в плане их участия в дальнейшем освоении Карачаганакского месторождения.

После посещения выставочных стендов предприятий Актюбинской области Ренато Мароли отметил, что компания будет рада возможности расширить перечень своих деловых партнеров, и надеется на установление новых взаимовыгодных отношений.

В ходе расширенного совещания с участием около 20 предприятий Актюбинской области представители КПО поделились инфор-

мацией о потенциальных возможностях для местного содержания в закупках товаров, работ и услуг.

Обращаясь к местным товаропроизводителям, Ренато Мароли сказал: «КПО активно способствует развитию казахстанских поставщиков товаров и услуг и реализует целый ряд проектов, способствующих сотрудничеству иностранных и местных товаропроизводителей, обеспечивая возможность их взаимной интеграции и передачи новейших технологий в индустриальный сектор Республики Казахстан».

«Мы хорошо знаем некоторые актюбинские компании, которые работают на Карачаганакском месторождении. Сегодня же мы познакомились с новыми местными производственными компаниями, заинтересованными в сотрудничестве», – добавил Ренато Мароли.

Делегация КПО также осмотрела производственные объекты основных промышленных предприятий области с целью ознакомления с их технологическим оснащением и потенциалом.

По окончании визита Генеральный директор КПО поблагодарил руководство Актюбинской области за оказанный прием и пожелал предприятиям региона дальнейших успехов.

КПО является одной из первых компаний в Республике Казахстан, успешно внедрившей программу развития местного содержания. На сегодняшний день в базе данных КПО зарегистрировано более 3 900 казахстанских предприятий. С момента подписания ОСРП в 1997 году отечественные компании поставили товары, работы и услуги на общую сумму, превышающую 6,14 млрд. долларов США. **KS**



ОТКРЫТИЕ ОФИСА PwC В Г. АТЫРАУ ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ АУДИТОРСКИХ И КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ ФИРМ ОТКРЫВАЕТ СВОЙ ТРЕТИЙ ОФИС В КАЗАХСТАНЕ

28 апреля 2017 года в г. Атырау состоялось открытие офиса международной сети компаний PwC. В церемонии открытия приняли участие руководители ведущих промышленных предприятий нефтегазового сектора страны, представители государственных органов, частного бизнеса и СМИ.



– Для нас открытие офиса в Атырау – это новая глава в истории развития компании в Казахстане. Более 160 лет мирового опыта, и более 20 лет работы в Казахстане, дают нам необходимую экспертизу и понимание экономики страны,

региона, его реальные потребности. Как известно, Каспийский регион во все времена считался важнейшим геополитическим и торгово-экономическим узлом. Мы уверены, что своими знаниями и компетенциями, высоким уровнем качества предоставляемых услуг, мы сумеем помочь нашим клиентам выйти на новый уровень в своем развитии в вопросах привлечения инвестиций, выходу на новые рынки, в повышении эффективности бизнеса и во многих других вопросах, – отмечает Дана Инкарбекова, Управляющий партнер PwC Казахстан.

В рамках мероприятия помимо официальных поздравлений выступил детский хор.

– Где бы мы ни находились, в каждом офисе из 157 стран мира, где представлены офисы PwC, мы неукоснительно следуем нашей миссии – укреплять доверие в обществе и решать важные проблемы. Мы приносим ценность нашим клиентам, инвестируем в наших сотрудников, помогаем местным сообществам. «Свое открытие в г. Атырау нам хотелось бы отметить сотрудничеством с хором», – говорит Майк Ахерн, Руководитель департамента налоговых и юридических услуг. **KS**



ФОРУМ ПОСТАВЩИКОВ УСЛУГ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

14 апреля 2017 года в г. Атырау состоялся Форум поставщиков услуг по техническому обслуживанию производственных объектов ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО), организованный им при поддержке филиала Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» в Атырауской области.

В форуме приняли участие местные и международные компании, представители НПП «Атамекен» и Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

На форум были приглашены заинтересованные компании, оказывающие услуги в сфере технического обслуживания производственных объектов. Компании должны обладать возможностями для предоставления услуг на месторождении Тенгиз, а также в Жылыойском районе Атырауской области.

«Целью сегодняшнего форума является предоставление общей информации для потенциальных поставщиков по требованиям к техническому обслуживанию, процедуре тендерного процесса в ТШО, стандартам по технике безопасности, – подчеркнул Гари Энк, менеджер отдела эксплуатации производства ТШО. – И мы активно сотрудничаем с внешними



заинтересованными сторонами для выявления и развития новых возможностей для казахстанских компаний».

В ходе форума участникам была предоставлена общая информация о видах производственно-

технических услуг (ВПТУ) в области технического обслуживания производственных объектов ТШО, в также о предъявляемых требованиях при прохождении предквалификационного отбора и об условиях тендеров.



«Как известно, развитие местного содержания на сегодня является одним из актуальных вопросов в рамках поддержки отечественных производителей товаров и услуг, – отметил в своем выступлении Асылбек Джакиев, Директор филиала Национальной палаты предпринимателей в Атырауской области. – Особенно это актуально в Атырауской области, где сосредоточено большое количество крупных недропользователей».

В рамках форума состоялась интерактивная сессия с участием экспертов для установления диалога с целью дальнейшего сотрудничества.

ТШО является казахстанской компанией, осуществляющей разведку, разработку, добычу и сбыт сырой нефти, СУГ, сухого газа и серы. Все работы по технике безопасности и охране окружающей среды проводятся на мировом уровне. ТШО был образован в апреле 1993 года между Правительством Республики Казахстан и корпорацией «Шеврон». В настоящее время партнерами являются: «Шеврон Оверсиз Компани» – 50%, АО НК «КазМунайГаз» – 20%, «ЭксонМобил Казахстан Венчурс Инк.» – 25% и «ЛУКАРКО Б.В.» – 5%.

Проект будущего расширения (ПБР) и Проект управления устьевым давлением (ПУУД) – это два

интегрированных проекта, реализуемые ТОО «Тенгизшевройл» одновременно. Реализация ПБР позволит увеличить объем добычи нефти на Тенгизском месторождении примерно на 12 млн. т в год или 260 тыс. баррелей в сутки, и в результате составит около 39 млн. т в год или 850 тыс. баррелей в сутки. Реализация ПБР направлена на расширение производственных мощностей действующих на Тенги-

зе заводов путем снижения устьевого давления и повышения давления на шести действующих комплексных технологических линиях.

Филиал Национальной палаты предпринимателей в Атырауской области является территориальным подразделением Национальной палаты предпринимателей РК, создание и деятельность которого направлены на рост и развитие предпринимательского сектора Атырауской области, обеспечение институциональных условий для учета интересов предпринимателей при выработке и реализации государственной экономической и иной политики, в том числе, политики местных исполнительных и представительных государственных органов Атырауской области, совершенствование механизмов взаимодействия предпринимательского сообщества и соответствующей административно-территориальной единицы. **KS**





КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ РАЗВИВАЕТ МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

Ассоциацией стипендиатов президентской стипендии «Болашак» был выпущен первый казахстанский сборник бизнес-кейсов «Bolashak Business Cases». Данный сборник издан с целью глубокого изучения бизнеса и содержит 31 кейс казахстанских отечественных компаний и организаций. Сегодня с ним можно ознакомиться во всех библиотеках университетов и бизнес-школ Казахстана.

На основе данного сборника 28 апреля 2017 года в г. Алматы Ассоциацией проведена Международная интеллектуальная игра по решению бизнес-кейсов «Bolashak Business Competition». Данная бизнес-игра направлена на формирование бизнес-мышления, поощрение предпринимательских инициатив среди студентов.

Главным спонсором бизнес-игры выступила компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», которая всячески поддерживает инициативы по развитию молодежного предпринимательства. Приветствуя участников игры Исак Секеев, Менеджер по корпоративным вопросам «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», член жюри, подчеркнул: «Наша компания впервые участвует в таких соревнованиях. И поскольку мы сами воспитываем специалистов для своей отрасли, для своего предприятия, мы не смогли остаться в стороне. Сегодня развитие молодежного предпринимательства, молодых талантов в экономике входит в число приоритетных аспектов для каждого предприятия».

В итоговой игре приняли участие 12 команд, которые представляют крупнейшие университеты Казахстана, России, Кыргызстана и Узбекистана.

В финале команды-финалисты презентовали свои решения бизнес-кейса по выстраиванию стратегии дальнейшего развития казахстанской производственной компании «Экотон+», отвечая на вопросы жюри. По результатам проведения финала были определены победители.

Первое место заняла команда «Team Phoenix» из Казахского Гуманитарно-юридического университета (г. Астана).



Победителям был вручен кубок и специальный денежный приз от компании «Экотон+». Второе место заслуженно завоевала команда «FINDRIVERS», из Алматы Менеджмент Университет. Третье место было присуждено команде «FinEast» из Восточно-Казахстанского Государственного технического университета им. Д. Серикбаева.

Все участники финала отмечены дипломами и памятными призами. **KS**



ФОРУМ ПОСТАВЩИКОВ ПБР-ПУУД ТШО

17 апреля 2017 года в г. Атырау состоялся форум поставщиков Проекта будущего расширения – Проекта управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД) ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) в рамках процесса реализации контрактов на средние и малые строительные объемы. В форуме приняли участие представители Министерства энергетики РК, Министерства по инвестициям и развитию РК, акиматов Атырауской и Мангистауской областей, партнеры ТШО, представители отраслевых ассоциаций, союзов, а также более 130 строительных и 120 сервисных компаний.

Целью форума являлось предоставление информации по проекту ПБР-ПУУД, предстоящим средним и малым строительным пакетам, предоставление возможностей местным компаниям участвовать в строительных работах проекта, а также в предоставлении возможностей сотрудничества между казахстанскими и иностранными строительными компаниями.

Во время форума была представлена информация по прогрессу работ ПБР-ПУУД, требованиям, предъявляемым к подрядчикам, были озвучены возможности обеспечения казахстанского содержания в товарах и услугах в рамках строительных работ проекта. Также, участники форума были ознакомлены с процессом предварительной квалификации проекта.

Данный форум, который проводится в рамках ПБР-ПУУД, стал четвертым по счету. От участников предыдущих форумов были получены положительные отзывы.

Подобные мероприятия предоставляют возможность для плодотворного диалога между ТШО, а также местными и зарубежными поставщиками.

В своей презентации Мик Крейли, Директор проекта ПБР-ПУУД, сделал акцент на то, чтобы компании соответствовали стандартам ТШО в области техники безопасности, качества и конкурентной цены.

Нурлан Ногаев, Аким Атырауской области, в своей приветственной речи поблагодарил ТШО за организацию форума и призвал участников совместно решать вопросы развития казахстанского содержания. «Вопрос развития казахстанского содержания является вопросом республиканского масштаба», – отметил Нурлан Ногаев.

«Мы убеждены, что сегодняшний форум послужит функциональной площадкой для обсуждения поиска путей взаимовы-

годного сотрудничества между иностранными и казахстанскими компаниями», – обратился к участникам форума Махамбет Досмухамбетов, Первый вице-министр энергетики РК.

Тэд Этчисон, Генеральный директор ТШО, отметил, что обязательства ТШО в области развития казахстанского содержания остаются неизменными. «С момента основания первоочередной задачей ТШО является развитие местного содержания. В прошлом году затраты ТШО на казахстанские товары и услуги превысили 1 млрд. 900 млн. долларов США, из них более 730 млн. долларов США потрачены в рамках ПБР-ПУУД», – сообщил Тед Этчисон.

Во время интерактивной сессии участникам форума была предоставлена возможность адресовать интересующие их вопросы представителям ТШО и найти потенциальных партнеров среди иностранных и местных компаний. **KS**





ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

20-21 апреля 2017 года в г. Астана состоялось знаковое событие в мире HR-профессионалов. В эти дни проходила XII Международная конференция по управлению человеческими ресурсами, организатором которой выступил Корпоративный университет «Самрук-Казына». Основной темой ивента являлся фокус HR-фокус на культуру, цифровой мир и риски.

Событие посетило порядка 300 участников из числа руководителей и ведущих специалистов, работающих в сфере управления человеческими ресурсами в Республике Казахстан.

Особое внимание участники конференции уделили зарубежному опыту в обучении персонала, лучшим практикам и примерам в вопросах корпоративной культуры, цифровой трансформации и готовности персонала к изменениям.

Каждый год организаторы конференции приглашают специальных гостей. В этот раз перед аудиторией выступил профессор Дэниел Гоулман с темой «Фокус и эмоциональный интеллект».

Спикер является дважды номинантом Пулицеровской премии, ведущим экспертом в области эмоционального интеллекта и автором более десяти книг по психологии. Одну из них, книгу «Фокус», подписанную самим автором, получил каждый участник конференции.

ДЭНИЕЛ ГОУЛМАН

«Реалии современного мира таковы, что с развитием цифровых технологий, человек постоянно находится в потоке информации. Перед ним открывается масса возможностей.



Моей целью на конференции было рассказать, как пользоваться этими возможностями, в то же время оставаться сосредоточенным, как не потерять фокус. Ведь успех зависит от того, насколько мы сконцентрированы на цели. Тем более, когда речь идет о руководителе, он должен вести к цели не только себя, но и коллектив и компанию. Есть ощущение, что диалог состоялся. Надеюсь, моя лекция поможет казахстанским управленцам идти в ногу со временем», – поделился после конференции Дэниел Гоулман.



В рамках конференции функционировали тематические бизнес-лаборатории в формате дискуссий. В качестве спикеров и модераторов выступили профессионалы своего дела в лице экспертов, работающих в сфере HR, представителей компаний «BI Group», «Air Astana», «Qazaq Air», «Сбербанк», «Норильский Никель» и другие.

Любая компания вынуждена постоянно реагировать на внешние и внутренние вызовы или угрозы. Способность меняться может стать залогом существования компании. В лаборатории «Управление изменениями и проектами» участники узнали, как не только быть готовым к переменам, но и извлечь из этого процесса выгоду.

Одна из тем, которая была подробно рассмотрена на конференции, была посвящена трансформации корпоративного обучения. В секции «Обучение и развитие, корпоративная культура» лучшие из лучших в сфере управления персоналом рассказали о способах выработки взаимопонимания в коллективе, формирования корпоративной культуры и культуры коллегиального принятия решений.

В бизнес-лаборатории «Компенсации и льготы, оценка эффективности» говорили о том, как эффективность отражает рост и развитие компании, и ее способности к прогрессивным изменениям. Мировая практика показывает, что недооцененность показателей эффективности может привести компанию к краху.

Рано или поздно технологический прогресс затронет все сферы деятельности человека. В авангарде окажутся те, кто идет в первых рядах и легко адаптируется под новые алгоритмы работы. Это уже демонстрируют многие компании в сфере медицины, образования, легкой и тяжелой промышленности по всему миру.

То, как быть в числе первых, обсуждали участники лаборатории «Digital HR, автоматизация».

«Каждая из задач, встающая перед HR, является одинаково важной. Мой личный опыт показывает, что эффективность предприятия зависит от того, насколько эффективно решается каждая из них. Международная HR-конференция позволяет не только решать уже сложившиеся ситуации в коллективе, но и быть проактивными, то есть предвидеть возможные сложности и быть готовыми к ним уже сегодня», - прокомментировала мероприятие Гульмира Раисова, Директор корпоративного университета «Самрук-Казына». **KS**

■ Международная HR-конференция ежегодно собирает более 300 человек, среди которых можно встретить участников из Грузии, России и других стран. Конференция приобрела статус международной. За годы работы в конференции приняло участие уже более 2 500 человек, выступили 255 спикеров, 25 особых гостей и лидеры профессионального HR-сообщества. Мероприятие стало уникальной диалоговой площадкой ведущих экспертов сферы управления человеческими ресурсами. На этом мероприятии можно узнать все об актуальных трендах рынка труда и перспективных путях развития кадровой политики.

**МИНИСТЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И VIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
ПО ЭНЕРГЕТИКЕ В ИНТЕРЕСАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ**

11-14 июня 2017 года, г. Астана, Республика Казахстан

Министерская Конференция и VIII Международный форум

под общим названием «Обеспечение устойчивого развития энергетики»

*начнут свою работу в дни открытия Международной специализированной выставки
ЭКСПО-2017 «Энергия будущего»*

16 мая 2017 года в г. Астана, в Службе центральных коммуникаций, состоялся брифинг, посвященный подготовке к первому событию в рамках выставки «Экспо-2017» – Министерской Конференции и VIII Международному форуму «Обеспечение устойчивого развития энергетики» которые начнут свою работу в дни открытия Международной специализированной выставки ЭКСПО-2017 «Энергия будущего».

Это крупное событие в энергетической сфере включено в график пятнадцати наиболее значимых мероприятий выставки.

Министерская конференция и Форум проводятся Правительством Республики Казахстан и Ассоциацией «KAZENERGY» под эгидой пяти региональных комиссий ООН (ЕЭК, ЭСКАТО, ЭСКЗА, ЭКА и ЭКЛАК).

Среди партнеров Конференции и Форума находятся авторитетные международные организации, в том числе: UNDP, UNDESA, SE4ALL, IRENA, IEA, IEC, UNIDO и др.

Ожидается, что на крупнейшей площадке ЭКСПО «Конгресс-центр» соберется более 1 000 гостей и участников, в числе которых примут участие около 20 министров и вице-министров энергетики и многие руководители крупнейших международных организаций, таких как ООН, ОБСЕ, WPC, GECF, IRENA, IEA и SE4ALL. Министерскую Конференцию откроет Бакытжан Сагинтаев, Премьер-министр РК.

Гостями конференции станут Марош Шевчович, Вице-Президент Европейской Комиссии; Фатих Бирил, Исполнительный директор МЭА; Ли Йонг, Генеральный директор UNIDO; Рейчел Кайт, Глава SE4ALL; Урбан Руснак, Генеральный секретарь, Секретариат Энергетической Хартии; Аднан Амин, Генеральный директор Международного агентства по возобновляемой энергетике (IRENA) и другие уважаемые эксперты, заинтересованные в обсуждении перспектив устойчивого развития энергетики и возможных политических стимулов, способствующих ее реализации.

В ходе дискуссий будет затронут большой пласт вопросов о роли ископаемого топлива в энергетических системах будущего и поиске возможных стратегий сбалансированного развития возобновляемой и традиционной энергетики.

Также на специальной Сессии Форума будут рассмотрены вопросы создания и дальнейшего функционирования Международного центра по развитию «зеленых» технологий и инвестиционных проектов под эгидой ООН в г. Астана.

Основным итогом работы авторитетного мероприятия станет принятие Министерской декларации, содержащей ряд конкретных мер по обеспечению достижения целей новой Глобальной Повестки дня на период до 2030 года. Министерская Декларация войдет в основу Манифеста ценностей ЭКСПО – основного итогового документа Выставки.

Ассоциация «KAZENERGY» выражает особую благодарность компаниям, оказавшим спонсорскую поддержку в организации и проведении Конференции и Форума.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

СОЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

СПОНСОРЫ



Ministerial Conference

& the Eighth International Forum on Energy for Sustainable Development

ORGANIZED BY



Government of the Republic of Kazakhstan

CO-ORGANIZED BY



United Nations

ECA
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



Sponsors



Partners



Coordinator



KEGOC

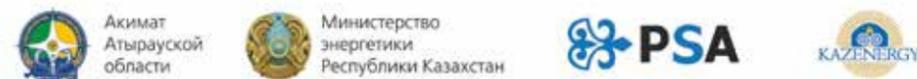
KAZATOMPROM



**СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА БЛАГОДАРИТ СПОНСОРОВ
И МЕДИА-ПАРТНЕРОВ ЗА ПОДДЕРЖКУ
И ОСВЕЩЕНИЕ VI ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2017»**

WWW.KAZNEFTEGAZSERVICE.COM

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА / OFFICIAL SUPPORT



ЗОЛОТЫЕ ПАРТНЕРЫ / GOLD PARTNERS



ПАРТНЕРЫ / PARTNERS



МЕДИА-ПАРТНЕРЫ / MEDIA-PARTNERS



ИТОГИ ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2017»



17 марта 2017 года в г. Атырау Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел VI Ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис-2017».

Принимая во внимание крупные проекты расширений месторождений, темой очередной конференции стало «Нефтегазовое строительство и инжиниринг».

Придерживаясь традиционного формата, Союзу удалось существенно поднять уровень мероприятия и собрать рекордное количество участников.



В этом году число участников конференции достигло 370 человек, что показывает растущий интерес к грядущим и текущим проектам «тройки» крупных операторов, а также лояльность по отношению к формату проведения конференции. Основной причиной для этого, по мнению Союза, является приверженность политике в области выбора спикеров. Данная политика заключается в том, что конференция «Казнефтегазсервис» не приветствует выступления рекламного характера.

Спикерами конференции становятся только те, кто действительно

интересен игрокам нефтесервисного рынка и те, кто делится полезной отраслевой информацией.

Традиционно, конференция «Казнефтегазсервис-2017» прошла при официальной поддержке Министерства энергетики РК, Акимата Атырауской области, а также Ассоциации «KAZENERGY».

На панельной секции, модерлируемой Рашидом Жаксылыковым, Председателем Президиума Союза, с приветственными речами выступили Алибек Наутиев, Заместитель Акима Атырауской области; Бахтияр Макен, Депутат Мажилиса Парламента РК и член Президиума Союза;

Сакен Шакиров, Заместитель Директора департамента недропользования Министерства энергетики РК; Бруно Жардэн, Управляющий директор Норт Каспиан Оперейтинг Компани; Ренато Мароли, Генеральный директор Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.; Ануарбек Джакиев, Заместитель Генерального директора ТОО «Тенгизшевройл»; Орын Султанов, Старший Вице-президент по крупным проектам АО «НК «КазМунайГаз», а также Нурлан Серик, Генеральный менеджер Северо-Каспийского проекта Полномочного органа «PSA».



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ

Сакен Шакиров, Заместитель Директора департамента недропользования Министерства энергетики РК, в своем докладе подчеркнул, что по специфике нефтегазовой отрасли большая доля закупок, в том числе местного содержания, приходится на нефтесервисный блок. А крупнейшими потребителями нефтесервисных услуг (более 70%) по-прежнему остаются ТШО, КПО и НКОК. Вместе с тем, присутствие казахстанских нефтесервисных компаний на их проектах не превышает 50% (на уровне прямого подряда).

Реализация масштабных проектов, как Проекта будущего расширения на Тенгизском месторождении (ПБР ТШО), Проекта расширения Карачаганак, а также разработка второй фазы на Кашагане, имеет огромный потенциал для казахстанского бизнеса.

Общий бюджет этих проектов исчисляется десятками миллиардов долларов. В этой связи, в августе 2016 года Министерством энергетики была создана

Рабочая группа с участием заинтересованных сторон, включая представителей Союза, в рамках которой ведется активная работа по вопросам вовлечения отечественных нефтесервисных компаний в крупные проекты нефтегазовой отрасли. Одним из таких проектов является ПБР ТШО. Как известно, 5 июля 2016 года партнеры ТШО объявили о принятии окончательного решения о финансировании ПБР, прогнозируемое казахстанское содержание в котором составляет 32%, или 11 млрд. долларов США, которые планируются затратить на закуп у местных компаний.

В целях поддержки отечественных поставщиков, Министерство энергетики РК достигло договоренности с ТШО, в том, чтобы одним из обязательных этапов отбора потенциальных поставщиков ТШО был критерий местного содержания. Более того, в строительстве на ПБР требуемое от генподрядчиков местное содержание установлено на уровне не менее 50%.

Создание консорциумов и совместных предприятий является очень важным. В этой связи, Министром энергетики был проведен ряд встреч с руководством ТШО, на одной из которых было четко указано о необходимости создания СП и консорциумов для крупных строительных пакетов.

В то же время, Махамбет Досмухамбетов, Первый вице-министр энергетики, провел ряд совещаний с крупными зарубежными подрядчиками, на которых обсуждались их планы по развитию местного содержания и созданию консорциумов. Аналогичное совещание было проведено в рамках конференции «Казнефтегазсервис-2017» с представителями потенциальных генеральных подрядчиков.

Казахстанские строительные компании уже сейчас имеют хороший опыт. На рынке известны казахстанские подрядные компании, которые работают за рубежом. К ним можно отнести ТОО «Logic Services Kazakhstan» или ТОО «FracJet». Именно поэтому представитель Министерства энергетики РК призвал крупных зарубежных подрядчиков создавать консорциумы и совместные предприятия для выполнения работ в рамках ПБР.

Грядущие крупные проекты уже в ближайшее время потребуют значительных человеческих ресурсов, в первую очередь, квалифицированного технического персонала. К примеру, только на ПБР ТШО потребуется свыше 20 000 человек.



В этой связи, Министерством энергетики совместно с Министерством труда и социальной защиты и областными акиматами ведется работа по возможному трудоустройству казахстанских граждан на проекте ТШО.

Еще одним крупным нефтегазовым проектом является Проект расширения Карачаганак (ПРК), в котором с целью увеличения доли местного содержания, ведется работа по локализации отсутствующих в Казахстане производств в рамках механизма «ранних тендеров». Этот механизм предполагает контракт, который выигрывает компания, обязующаяся наладить производство необходимой продукции в Казахстане.

Так, для Карачаганакского проекта на территории Аксайского индустриального парка уже локализованы услуги по ремонту пластичных и кожухотрубчатых теплообменников компанией «Tematech», услуги по сборке шаровых задвижек компании «Sferova» и производство пассивных огнеупорных кожухов компанией «Contraflex Казахстан». Также консорциуму «Weatherford-CER» (Weatherford Holdings pte Ltd и Caspian Energy Research) уже присужден контракт на выполнение работ по спуску труб и работ по проведению газового каротажа, потенциальным поставщиком которого является завод

по выпуску трубной продукции «премиум» класса компании «Тенарис» в г. Актау.

Более того, в целях продолжения инициативы по локализации, в условиях тендера на базовое проектирование ПРК предусмотрено требование к подрядчику об обязательном партнерстве с казахстанской проектной компанией, причем 40% и более объема работ должно быть выполнено в Казахстане. Тем самым, будет заложена платформа для мер поддержки отечественного нефтесервиса.

На Северо-Каспийском проекте также ведется работа по внедрению механизма «ранних тендеров». Так, НКОК совместно с Полномочным органом (PSA) и другими заинтересованными сторонами создана соответствующая рабочая группа, в рамках которой будет определен перечень товаров, работ и услуг для запуска ранних тендеров.

Подводя итоги, Сакен Шакиров отметил, что государство ожидает от инвесторов не только рост добычи углеводородов, но и развитие и возвращение местного потенциала. С каждым годом планка будет подниматься выше. Но для достижения максимального результата необходима активная работа всех заинтересованных сторон, необходима большая инициативность от самих нефтесервисных компаний.

ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ

Первым из приглашенных недропользователей выступил Ануарбек Джакиев, Заместитель Генерального директора ТШО. Приветствуя всех участников конференции, он отметил важность проведения подобных мероприятий, ставших информационно-диалоговыми площадками, на которых недропользователи и подрядчики могут обмениваться полезной информацией и обсудить вовлеченность казахстан-



А. ДЖАКИЕВ

ских компаний в текущие проекты. ТШО постоянно следует договоренности с Правительством РК о фокусе на 32%-ый уровень местного содержания, принимая множество усилий, направленных на увеличение вовлеченности казахстанских компаний в ПБР-ПУУД. 30 января 2017 года ТШО провел форум строительных компаний, на котором были собраны все потенциальные генеральные подрядчики и более 70 казахстанских строительных компаний. Также он заявил о планируемом форуме поставщиков и форуме по средним и малым строительным пакетам ПБР-ПУУД, который был проведен в апреле этого года.

Мик Крейли, Директор проекта ПБР-ПУУД в своей речи более подробно рассказал о достигнутых показателях по казахстанскому содержанию и текущем состоянии реализации проекта.



М. КРЕЙЛИ

Он представил карту взаимодействия ТШО на региональном уровне, показав планируемые поставки из разных регионов Казахстана. Так, из компании из Атырауской области в проекте ПБР-ПУУД планируется задействовать фланцы, металлоконструкции, ограждения, автоматическую сварку, решетчатый настил и оцинкование.

Предприятия из Западно-Казахстанской области обеспечат проект трубной арматурой, беспилотными летательными аппаратами (БПЛА), электрооборудованием, средствами индивидуальной защиты, трубными изделиями, а также окажет услуги по техобслуживанию газовых турбин и оцинкованию.

Компании, работающие в Актюбинской области, поставят инертные материалы, строительные материалы, противопожарное оборудование, рельсы и балки. Мангыстауская область предоставит свои производственные площадки. Кызылординская область поможет проекту в услугах по гидроразрыву пласта и бурению, а также поставит стекольную продукцию и соль. Карагандинская область обеспечит поставку арматуры, оптоволоконного кабеля, металлоконструкций, порталных и мостовых кранов, а также светодиодных осветительных приборов. Из Северо-Казахстанской области будут поставлены теплообменники, а Павлодарская об-



ласть обеспечит проект химреагентами, железобетонной арматурой и электрическими кабелями. Восточно-Казахстанская область поставит на проект арматуру и распределительные панели.

Казахстанскими компаниями завершены ремонтно-восстановительные работы в существующем вахтовом поселке, введен в эксплуатацию вахтовый поселок «Новый Тенгиз», а также завершено строительство Первой очереди жилых помещений поселка строителей. Компания «Искер», являясь подрядчиком по строительству вахтового поселка «Оркен», завершила работы по монтажу металлоконструкций. Присужден контракт на организацию услуг питания и транспортировки.

Компания «Мунайгазкурылыс» завершила подготовку строительной площадки, строительство медицинского пункта и га-

ража для машин скорой помощи на участке управления строительством. Введены в эксплуатацию ж/д пути для подвоза инертных материалов, а в офисных помещениях группы строительства Первой очереди размещен персонал. Продолжается строительство складских помещений и объектов таможенной инфраструктуры, и бетонных установок компанией «Нефтестройсервис». Компании «GATE» присужден объем работ по монтажу механического оборудования, электрооборудования и КИПиА.

В целом, проектирование выполнено на 56%, по заводу Третьего поколения подготовлена площадка для основной установки; забивка свай идет с опережением плана; продолжают бетонные работы. Произведена обрезка более 7 000 свай в ходе подготовки к устройству



оголовков свай и фундаментов. По заводу закачки сырого газа Третьего поколения продолжают земляные работы (расчистка территории стройплощадки, отсыпка), ведутся работы по устройству внутрипромысловой дороги целевого назначения и автодороги. На скважинных площадках продолжаются общестроительные работы, их подготовка к приему буровых установок.

Общестроительные работы на скважинных площадках идут согласно срокам готовности к приему буровых установок. Строительство вахтового поселка «Оркен» выполнено на 22%. По логистике достигнут этап закладки килля всех 20 СПМ, строительные работы на северной перевалочной базе идут с опережением плана, получено разрешение на модернизацию южной перевалочной

базы: эти работы начаты в феврале 2017 года. Проект «MaTpaГ» выполнен на 42,5% от общего объема работ, а в октябре 2016 года началось изготовление сборных эстакад. Завершена контрольная сборка ГТГ №1, ДШМИ приступила к изготовлению металлоконструкций для производственно-сборочной площадки в г. Шиньхань, а в г. Пусан открыт центральный пункт хранения и распределения, на который поступили первые партии оборудования.

Говоря о планах на 2017 год, Мик Крейли отметил продолжение работ по созданию необходимой инфраструктуры на Тенгизе, работ по основным контрактам обеспечения строительства, дальнейшим производственно-сборочным работам в Казахстане, Южной Корее и Италии. Ожидается выполнение обязательств по обеспечению

казахстанского содержания согласно плана КС в Седьмой редакции. На май и октябрь 2017 года запланированы заседания Экспертной группы. Также в мае текущего года будет проведен Форум по обучению и оценке кадров.

Завершая свою речь, Директор проекта подчеркнул, что компании должны соответствовать стандартам ТШО в части техники безопасности, качества и контроля затрат. Он также отметил, что ТШО будет поощрять создание иностранными компаниями совместных предприятий с казахстанским участием по всем объемам работ. ПБР-ПУУД активно изыскивает возможности привлечения казахстанских компаний.



А. ДОСБАЕВ

Айдар Досбаев, Заместитель директора ПБР-ПУУД, продолжая тему казахстанского содержания, рассказал о достижениях ТШО. Так, в процессе предварительного отбора приняли участие 1 750 казахстанских компаний, из которых 898 прошли предварительную квалификационную оценку. 448 контрактов присуждены 277 зарегистрированным казахстанским компаниям (включая рамочные договоры с ТШО). В настоящее время на всех рабочих участках проекта трудится 19 231 человек, 14 656 из которых являются гражданами РК. Представители ПБР посетили объекты 136 казахстанских компаний для проведения оценки потенциала.

Он также поведал об успешном сотрудничестве между ТШО и Министерством труда и социальной защиты населения (МТСЗН). ТШО и МТСЗН согласовали, что подрядчики и субподрядчики ТШО ПБР-ПУУД будут использовать единый веб-портал epbek.kz для размещения вакансий и подбора кадров. МТСЗН является владельцем данной единой цифровой биржи труда и будет принимать непосредственное участие в процессе найма. Также планируется привлечение акиматов и региональных отделов труда для улучшения взаимодействия казахстанского рынка труда и крупного работодателя в лице ТШО.



С. ХАСАНОВ

Сатжан Хасанов, Менеджер контрактно-договорного отдела, рассказал о нуждах ТШО в ближайшей перспективе. Он сообщил, что ТШО в данный момент осуществляет поиск поставщиков по следующим видам продукции и услуг:

- Услуги по техническому обслуживанию стационарного оборудования, в том числе, услуги по замене и ремонту трубных пучков на теплообменниках;
- Услуги по сварке / крупноузловой сборке металлоконструкций;
- Услуги по термической обработке и предоставлению соответствующего оборудования;
- Услуги по покраске, нанесению покрытий и струйной обработке поверхностей;



- Услуги по ремонту резервуаров;
- Услуги по удалению шлама из резервуаров хранения, сосудов, работающих под давлением, либо другого оборудования, а также услуги по транспортировке шлама;
- Услуги по затяжке болтовых соединений, измерению натяжений и механической обработке на станках;
- Услуги по ремонту / герметизации утечек;
- Услуги по нанесению изоляции;
- Услуги по возведению строительных лесов;
- Услуги по холодной врезке и ремонту без прекращения эксплуатации действующего оборудования;
- Услуги по гидроструйной обработке под высоким и сверхвысоким давлением;
- Предоставление рабочего персонала в качестве пожарных наблюдателей / наблюдателей по ТБ;

- Управленческие услуги для мастерской по ремонту запорной арматуры ТШО, а также сопутствующего оборудования;
- Услуги по техническому обслуживанию вращающегося оборудования и предоставление рабочего персонала в качестве операторов-мотористов;
- Услуги по техническому обслуживанию воздушных компрессоров в системах подачи воздуха КИП;
- Услуги по ремонту и замене факельных стволов, а также по ремонту и инспектированию дымовых труб;
- Услуги по техническому обслуживанию стационарного оборудования кранбалки;
- Услуги по футеровке;
- Услуги по предоставлению рабочего персонала в качестве разнорабочих, в том числе, для выполнения работ по борьбе с сорняками / обработке почвы.





Компании, желающие выступить поставщиками данных услуг, в обязательном порядке должны иметь лицензии и разрешения на осуществление соответствующих видов деятельности и отвечать по всем принятым на себя обязательствам, иметь как минимум пятилетний опыт работ в соответствующей области деятельности, документальное подтверждение возможностей в рамках планируемых категорий продукции и услуг. Они должны в обязательном порядке иметь возможность оказывать услуги на объектах, расположенных на месторождении Тенгиз-Жылыойского района Атырауской области. В ходе проведения процесса оценки возможностей в качестве потенциальных поставщиков для ТШО дополнительное преимущество будут иметь компании, предоставляющие услуги сразу по нескольким категориям продукции и услуг.

Поставщикам, заинтересованным работать с ТШО, следует выразить свою заинтересованность (SEOI) путем подачи электронной веб-формы SEOI с помощью веб-приложения SEOI на внешнем веб-сайте ТШО. Сатжан Хасанов

также сообщил о форуме поставщиков ТШО, который был проведен в апреле этого года.

Выступая в секции «Возможности для казахстанского бизнеса в ПБР», Джей Моррис, Менеджер по строительству промысловых объектов проекта ПБР-ПУУД, рассказал о крупных строительных контрактах. Так, контракт «ЗТП-монтаж механического оборудования, электрооборудования и КИПиА» будет присужден в третьем квартале 2017 года, тогда как первая сборка модуля планируется на второй квартал 2018 года. Общее количество человеко-часов на промысле составит порядка 20 млн., а завершение строительства планируется на третий квартал 2021 года. Площадь застройки составляет 1,5 км².

Работы по данному контракту представляют собой повторную сборку и подключение модулей, возведение металлоконструкций на месте, монтаж труб и механического оборудования, изоляцию, покраску и огнеупорную защиту, а также прокладку электрических кабелей, кабелей КИП и монтаж устройств. Помимо этого, будет произведено возведение постоянных сооружений.

К основным объемам работ относятся:

■ Повторная сборка и подключение 142 сборных блоков из Кореи в 69 модулях на Тенгизе. Общий вес составит 140 000 т (резка стали для первого модуля запланирована на первый квартал 2017 года);

■ Монтаж 46 трубных эстакад, производимых в Казахстане. Общий вес сборных модульных эстакад (СМЭ) составит 41 000 т (производство начато);

■ Монтаж 5 модульных газотурбинных генераторов «Фрейм 9» из Италии. Изготовление завершено на 45%. Первая поставка ожидается во втором квартале 2018 года;

■ Возведение на месте металлоконструкций, труб, а также изоляция, покраска, нанесение огнеупорного покрытия на механическое оборудование;

■ Более 2 300 км электрических кабелей, кабелей КИП, телекоммуникационных кабелей и монтаж различных приборов;

■ Возведение 23 постоянных сооружений;

■ Контракт «ЗСГТП-монтаж механического оборудования, электрооборудования и КИПиА» будет присужден в третьем квартале 2017 года, площадь застройки составит 4 км² и займет 5 млн. человеко-часов. В рамках проекта будет возведено 4 000 т металлоконструкций. Завершение строительства планируется на третий квартал 2021 года. Основной объем работ будет заключаться в повторной сборке и подключение 35 сборных блоков из Кореи в 19 модулях на Тенгизе (резка стали для первого модуля запланирована на первый квартал 2017 года), монтаже 29 трубных эстакад, производимых в Казахстане. Возведение на месте металлоконструкций, труб, а также изоляция, покраска, нанесение огнеупорного покрытия на механическое оборудование.

Более 430 000 м (в том числе, 210 000 м подземных) электрических кабелей, кабелей КИП, телекоммуникационных кабелей и установка различных приборов. Возведение четырех постоянных сооружений.

Контракт на монтаж МЭКИП по участку системы сбора будет также присужден в третьем квартале 2017 года. Прямые трудовые затраты составят 15 000-20 000 человеко-часов. Проект предусматривает подготовку строительной площадки, общестроительные работы, монтаж механического оборудования и трубной обвязки, монтаж электрооборудования и КИП, а также такие услуги для строительных работ, как документооборот, откачка и вывоз воды, контроль и обеспечение качества, логистика и перевозка, услуги по погрузке, хранению и консервации материала, и очистке труб.

Объем работ по трубопроводам будет включать в себя около 380 км трубопровода, около 1 800 трубных пересечений, 2 000 кабельных пересечений, пересечения ЛЭП, дорог и рельс. Внутри или рядом с существующими объектами будет установлено 160 бетонных анкерных блоков. Контракт на эти работы планируется присудить в третьем квартале 2017 года, он будет включать в себя 5 000 человеко-часов и расположится на площади 500 км².

Подводя итоги, можно сказать, что присуждение всех крупных контрактов планируется на третий квартал 2017 года, а завершение всех работ запланировано на третий квартал 2021 года. Ко всем генеральным подрядчикам будут предъявлены требования по обеспечению 50%-ой доли казахстанского содержания, с возможностью заключения субподрядных договоров для казахстанских компаний.



В рамках секции «Возможности для казахстанского бизнеса в ПБР», Шолпан Бартрам, Координатор группы предварительного квалификационного отбора на ПБР, рассказала о процессе предквалификации на ПБР-ПУУД. Пошагово был разъяснен ход регистрации, подача заявки, а также были обсуждены основные ошибки, допускаемые при подаче документов.

В рамках конференции также состоялось торжественное подписание долгосрочного контракта между КПО и ТОО «Едиль-Орал.kz» на предоставление услуг по ремонту и перемотке взрывозащищенных и взрывонезащищенных двигателей. Как отметил Ренато Мароли, «ранее, данные услуги оказывались иностранными компаниями, а связи с этим подписание данного контракта можно рассматривать в качестве еще одного конкретного результата планомерно проводимой работы по локализации товаров, работ и услуг».

Роберт Шелтон, Руководитель по исполнению проекта КПО, рассказал о проектах увеличения планки добычи Карачаганак. На данный момент на стадии рабочего проектирования находится проект Снятия производственных ограничений по газу Карачаганак (СПОГ).



КПО

Ренато Мароли, Генеральный директор КПО, приветствуя всех участников, рассказал о приверженности политики КПО в области местного содержания и подчеркнул, что КПО была первой компанией, представившей Программу по развитию местного содержания. В данный момент в компании активно практикуется метод ранних тендеров, существенно облегчающий казахстанским компаниям участие в проектах КПО.





Целью данного проекта является достижение максимальных объемов добычи жидких углеводородов безопасным методом, за счет увеличения мощностей КПК по подготовке газа.

Ранние строительные работы по проекту СПОГ начались в третьем квартале 2016 года, в данный момент идет забивка свай (1-2 квартал 2017 года), а контракты на главное строительство будут присуждены в 3-4 квартале 2017 года. Также, в это время будет заключен контракт на управление проектом. Материалы, не относящиеся к категории единиц с длительными сроками поставки, будут законтрактрованы в период со второго квартала 2017 года по второй квартал 2019 года.

Роберт Шелтон также рассказал о проекте четвертого компрессора обратной закачки газа, который заключается в безопасном увеличении мощности по обратной закачке газа для улучшения извлечения жидких углеводородов. Данный проект находится на стадии подготовки к проектированию (Pre-FEED). Большая часть контрактов планируется к заключению в 1-2 квартале 2018 года.

Касательно Проекта расширения Карачаганак руководителем по исполнению проекта заявил, что проект находится на фазе оптимизации концепции, по окон-

чании данной фазы проект может перейти к подготовке к проектированию. В целом, проект представляет собой увеличение извлечения жидких углеводородов за счет установки дополнительных газоочистных и газонагнетательных мощностей, снятия производственных ограничений технологических ниток по жидким углеводородам на КПК, бурения и обвязки новых добывающих / нагнетательных скважин и КРС.

Лоренцо Томада, Директор по закупкам КПО, рассказал об основной закупочной деятельности КПО. На данный момент КПО нуждается в таких товарах, как запорная арматура, трубы, прокладки, заглушки, фланцы, шпильки, кабеля, электротехнические товары и КИПиА, привод ремней, запчасти для двигателей, запчасти для механических уплотнений и подшипники.

В своей речи он подчеркнул, что КПО прилагает значительные силы и средства для поддержки развития местного содержания также и в сфере высокотехнологичных услуг и товаров. КПО претерпевает прогрессивные изменения на рынке предложений, обусловленные содействием созданию партнёрств и консорциумов между отечественными и международными компаниями, размещающая заказы на конструктивно сложные товары у местных компаний.



Л. ТОМАДА

Лоренцо Томада отметил, что следует обратить особое внимание на первостепенный приоритет ОТ, ТБ и ООС и соответствующие инвестиции. График мобилизации, качество оборудования для промышленных работ на таком месторождении, как Карачаганак, финансово надёжные организации, осуществляющие свою деятельность в стране, достойно выполняющие контрактные обязательства и соответствующие требованиям международных компаний, а также развитию навыков и непрерывное обучение являются не менее важными требованиями КПО.

НКОК

Бруно Жардэн, Управляющий директор НКОК, в своей приветственной речи подчеркнул важность и актуальность конференции, которая помогает местным компаниям более подробно



Б. ЖАРДЭН



изучить все возможности участия в Северо-Каспийском проекте. Он сообщил, что 17 ноября 2016 года Правительство Республики Казахстан официально признало начало коммерческой добычи нефти на месторождении «Кашаган» с 1 ноября 2016 года. Уже 8 января 2017 года компания НКОК отправила на экспорт с месторождения «Кашаган» первую миллионную тонну сырой нефти и конденсата. НКОК прикладывает максимальные усилия с целью не отставания от графика, к концу марта достигнув отметки в 2 млн. т сырой нефти и конденсата. На первом этапе освоения Кашагана предполагается достичь уровня добычи 370 000 баррелей в сутки.

Подробнее о первом этапе освоения Кашагана рассказал Арман Текеев, Заместитель Директора по разработке новых проектов КПО. Проект «ЦКО1» (СС-01) предусматривает капиталовложения, направленные на увеличение объема добычи на 80 000 баррелей в сутки в результате ввода дополнительных мощностей по компримированию и закачке сырого газа на морском комплексе. Одобрение Правительства позволяет НКОК начать подготовительные инженерно-технические работы в 2017 году и разработку



А. ТЕКЕЕВ

планов дальнейших инженерно-технических работ. После завершения данного проекта объем добычи на Этапе 1 может достигнуть целевого уровня 450 000 баррелей в сутки.

В данный момент идет изучение возможности снижения стоимости дополнительных мощностей по компримированию и закачке для увеличения объемов добычи. Также продолжается оценка возможностей казахстанских компаний и их производственный потенциал по таким направлениям как базовое и рабочее проектирование, изготовление металлоконструкций, а также осуществление технологических подключений, пусконаладки на наземном комплексе.

Также изучается возможность совместного освоения месторождения «Каламкас-море» и близлежащего месторождения «Хазар» усилиями компаний НКОК и КМОК.



Осуществляемые инженерно-технические работы находятся на этапе концепции. Экономия затрат, которая может быть достигнута благодаря совместному освоению данных месторождений, может сделать их разработку экономически привлекательной. Предполагается, что подход к разработке плана местного содержания по проектам «Каламкас-море» и «Хазар» будет аналогичен проекту «ЦКО1».



находится в 130 км к юго-западу от месторождения «Кашаган», т.е. относительно близко, при глубине моря всего 8-9 м.

Роб ван Цвитерен также подробнее рассказал о ранних тендерах в компании НКОК. В целом, ранние тендера являются долгосрочными контрактами, в рамках которых поставщики способствуют постепенному увеличению уровня местного содержания. НКОК ведет постоянный поиск новых кандидатов. Не так давно были успешно выполнены контракты на поставку уплотнителей, фланцев, фильтров, гаек и болтов.

Также он рассказал о преимуществах работы с БД «Алаш», которая представляет из себя единый портал, обеспечивающий онлайн-регистрацию местных и международных поставщиков. Он сообщил, что в данный момент совместно с Министерством

энергетики РК ведется работа в целях установления и повышения уровня участия поставщиков в БД «Алаш».

В ходе секции «Развитие местных компаний в крупных проектах», модерерируемой Нурланом Жумагуловым, Генеральным директором Союза, Асылбек Жолмагамбетов, Руководитель по охране труда ТШО, напомнил всем участникам о строгих требованиях со стороны ТШО по ТБ, ОС и ОТ.



Р. ВАН ЦВИТЕРЕН

Роб ван Цвитерен Директор по закупкам НКОК, также отметил, что Каламкас-море является важным открытием. Геологические запасы нефти данного месторождения составляют порядка 2 млрд. баррелей. В настоящее время идет оценка извлекаемых запасов. Запасы характеризуются легкой нефтью без содержания серы. К тому же, месторождение «Каламкас-море»



А. ЖОЛМАГАМБЕТОВ



Л. АТКИНС

Ларри Аткинс, Управляющий менеджер Wood Group, поделился возможностями для поставщиков в контракте «Автоматизация систем управления на ПБР». Он рассказал о планах закупки в рамках данного проекта, об объеме работ и текущем состоянии выполнения.



С. ПЮТЮРГЕЛИ

Принимая во внимание то, что одним из первых официально заявленных консорциумов с казахстанским участием был консорциум «Асар», Серхат Пютюртели, Директор компании «ГАТЕ», лидер консорциума, рассказал о равнозначном партнерстве, развиваемом в данном консорциуме. На своем примере он показал как распределяется объем работ, подчеркнув, что каждый из участников консорциума несет ответственность за свой участок, с четко обозначенными границами.

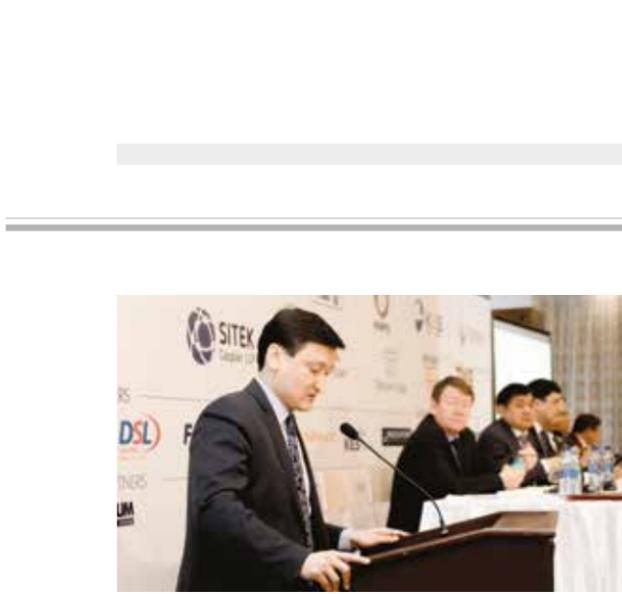
После завершения работ секций были проведены встречи в формате b2b. На двусторонних



встречах участники конференции смогли задать интересующие их вопросы руководителям отделов закупок и строительства нефтегазовых компаний и операторов. Нефтегазовые компании были представлены ТШО, КПО и НКОК. Также в двусторонних встречах приняли участие генеральные подрядчики операторов в лице GATE, CCC, CB&I, SICIM. BI Group, Senimdi Kurylys, Ersai и Wood Group.

Союз получил множество положительных отзывов от компаний участников. Данная конференция помогла наладить контакт как с недропользователями, так и с их генеральными подрядчиками. Союз продолжает работу по развитию казахстанского содержания в крупных проектах и планирует дальнейшую организацию мероприятий, направленных на усиление диалоговой площадки для игроков нефтесервисной индустрии. **KS**





THE RESULTS OF THE ANNUAL KAZNEFTEGAZSERVICE-2017 CONFERENCE



On March 17, 2017, the Association of oil service companies of Kazakhstan held the VI Annual Kazneftegazservice-2017 Conference in Atyrau. Taking into account the large future growth projects, the main topic of the latest Conference was devoted to oilfield construction and engineering. Adhering to the traditional format, the Association was able to significantly raise the level of the event and gather a record breaking number of participants.

This year, the number of Conference participants reached 370 people, that shows the growing interest in future and current projects of the top three major operators, as well as loyalty to the format of the Conference. According to the Association, the main reason for this is the commitment to the policy of choosing the speakers. Main point of this policy is that the Kazneftegazservice Conference does not welcome promotional speeches.

Only those who is truly interesting for the oil service market participants and those who share helpful industry information become the speakers of the Conference.

Traditionally, Kazneftegazservice Conference was held with official support of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, Akimat of Atyrau region, as well as the KAZENERGY Association. At the panel section, moderated by Rashid Zhaksylykov, Chairman of the As-

sociation Presidium, welcoming speeches were delivered by Alibek Nautiyev, Deputy of Akim of Atyrau region; Bakhtiyar Maken, the Parliamentary Deputy of the Mazhilis of the Parliament of the Republic of Kazakhstan and member of Association Presidium; Saken Shakirov, Deputy Director of the Subsoil Use Department of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan; Bruno Jardin, Managing Director at NCOC; Renato Maroli, General

Director of Karachaganak Petroleum Operating B.V.; Anuarbek Jakiyev, Deputy Director General of Tengizchevroil LLP; Oryn Sultanov, Senior Vice President on Major Projects of KazMunayGas NC JSC, as well as Nurlan Serik, General Manager of North Caspian Project of the PSA Authority.

MINISTRY OF ENERGY



Saken Shakirov, Deputy Director of the Subsoil Use Department of the Ministry of Energy, in his report brought into the focus that based on the specifics of the oil and gas industry, a big share of procurement, including local content, is accounted for the oil service segment. However, the biggest consumers of oil services (over 70%) still are TCO, KPO and NCOC. However, the presence of Kazakhstani oil-service companies at their projects does not exceed 50% (at the level of direct work contract).

Implementation of large-scale projects, as the Future Growth

Project at Tengiz field (FGP TCO), Karachaganak Expansion Project (KEP), as well as the development of the second phase of the Kashagan, has enormous potential for Kazakhstani business.

The total budget for these projects amounts to tens of billions of dollars. In this regard, in August 2016 the Ministry of Energy has established a Working Group with the participation of stakeholders, including representatives of the Association, which is actively working on the integration of domestic oil service companies in major projects in the oil and gas industry.

One of these projects is the FGP. As is well-known, on July 5, 2016, TCO partners announced a final decision on the financing of the FGP, projected local content in which is 32%, or 11 bn USD, which are intended to be spent on purchase from local companies.

In order to support domestic suppliers, the Ministry of Energy has reached agreement with TCO that one of mandatory phases of the selection of potential suppliers of TCO would be the local content criteria. Moreover, in the construction segment within FGP the local content required from main contractors is set at the level of not less than 50%.

The establishment of consortia and joint ventures is very important. In this regard, the Minister of Energy held several meetings with the management of TCO, one of which clearly indicated the need to establish joint ventures and consortia for large construction packages.

At the same time, Makhambet Dosmukhambetov, First Vice-Minister of Energy, held a number of meetings with major foreign contractors where they discussed their plans to develop local content and create consortia. A similar meeting was held in the frameworks of the Kazneftegazservice-2017 Conference with representatives of potential general contractors.

Kazakhstani construction companies already gained a good work experience. There are well-known Kazakhstani contractors that work abroad. For example, Logic Services Kazakhstan LLP or FracJet LLP. Therefore, the representative of the Ministry of Energy urged major foreign contractors to create consortia and joint ventures to carry out the works within the FGP.

The forthcoming large projects will require significant human resources in the near future, especially in qualified technical personnel. For example, more than 20,000 people will be required only for FGP TCO. In this connection, the Ministry of Energy, in conjunction with the Ministry of Labour and Social Protection and the regional akimats, works on possible employment of Kazakhstani citizens by the TCO project.

Another major oil and gas project is the Karachaganak Expansion Project (KEP), in which localizing missing production in Kazakhstan within the framework of the "early tenders" mechanism is being carried out in order to increase the share of local content.



This mechanism involves a contract that shall be assigned to the company, committed to establish the production of necessary products in Kazakhstan. For instance, the services for repair of plastic and shell-and-tube heat exchangers by Tematech Company, as well as the services for assembling the ball valves by Sferova Company and production of passive refractory casings by Contraflex Kazakhstan Company have already been localized for the Karachaganak project in the territory of the Aksay industrial park. Moreover, Weatherford-CER Consortium (Weatherford Holdings pte Ltd and Caspian Energy Research) has already been awarded a contract for running the pipes and mud logging, with the potential supplier – Tenaris Company from Aktau, which produces the “premium” grade pipe products.

Additionally, in order to continue the localization initiative, in the conditions of the tender for the KEP Basic Engineering, the contractor is required to make a compulsory partnership with the Kazakhstani engineering company; at the same time, 40% (or more) of the work scope shall be carried out in Kazakhstan. It created a platform for measures to support the local oil-service companies.



The North Caspian Project is also implementing a mechanism of “early tenders”. For example, NCOC together with the PSA Authority and other stakeholders has established the relevant working group, which will define the list of goods, works and services for the early tenders.

To summarize, Saken Shakirov highlighted that the Government expects from investors not only the growth of hydrocarbon production, but also the development and support of local potential. Each year the bar will rise higher. To achieve the maximum results, the active work of all stakeholders is a must, as well as a great proactivity of the oil service companies.



A. JAKIYEV

TCO

The first who gave a speech among the invited subsoil users was Anuarbek Jakiyev, Deputy General Director of TCO. When greeting the Conference delegates, he pointed out the importance of such events, which became the informational and dialogue platform, where subsoil users and contractors can exchange some useful information and discuss the involvement of Kazakhstan companies into current projects. TCO constantly follows the agreement with the Government of Kazakhstan on targeting 32% level of local content, taking the efforts to increase the involvement of Kazakh companies in the FGP-WPMP. On January 30, 2017, TCO held a Forum of construction companies, which gathered all potential general contractors and more than 70 Kazakhstani construction companies.



He also announced a scheduled Forum for the vendors and a Forum on medium and small construction packages under the FGP-WPMP, which was held this April.

Mick Kraly, FGP-WPMP Project Director, spoke in more detail about the achieved indicators on Kazakhstani content and the current status of the project. He presented a map of TCO's cooperation at the regional level, showing the projected supplies from different regions of Kazakhstan. For instance, a company from Atyrau region plans to supply the flanges, metal structures, fences, automatic welding, grating and galvanization for the FGP-WPMP project.

The enterprises from the West-Kazakhstan region will provide the project with pipefittings, unmanned aerial vehicles (UAV), electrical equipment, personal protective equipment, tubular products, and will provide maintenance services for gas turbines and galvanization. Companies from Aktobe region will supply inert aggregates, construction materials, fire fighting equipment, rails and beams. Mangystau region will provide its production sites. Kyzylorda region will help the project with the services of hydraulic fracturing and drilling, and it will also supply the glass products and salt.

Karaganda region will provide supplies of fittings, fiber-optic cable, metal structures, portal and bridge cranes, as well as LED lighting products. Heat exchangers will be supplied from the North-Kazakhstan region, and the Pavlodar region will provide the project with chemicals, rebars for concrete reinforcement and electrical cables. The East Kazakhstan region will supply the project with fittings and distribution panels.

Kazakhstani companies completed repair and restoration works in the existing field camp, commissioned the “New Tengiz” field camp, and completed the construction of the First stage of residential buildings in the builders’ camp. Isker Company, the contraction contractor for the “Orken” field camp, has recently completed the installation of metal structures. The catering and transportation services contract is assigned to a relevant vendor. Munaigazkurylys Company has completed the preparation of the construction site, construction of a medical aid station and a garage for ambulances at the construction management site. The access railways have been put into operation to bring in the inert aggregates, and the personnel was allocated to the office premises of the First Stage Construction Group.



The construction of warehouses and facilities for customs infrastructure facilities and concrete units by NefteStroyService Company is ongoing. GATE Company received the scope of works on installation of mechanical equipment, electrical equipment and instrumentation.

In general, the engineering works are completed for 56%, the main unit site was prepared for the third generation plant; the pile driving goes ahead of schedule; the concrete works are in progress. Over 7,000 piles were cropped during preparation for production of pile capping and foundations. At the third-generation sour gas injection plant the soil works are in progress (cleaning of the construction site, ground filling works), as well as the construction of purpose-made infield roads and motorways. The general construction works are ongoing at the well pads to get them ready for installation of drilling rigs.

The civil construction works at the well pads are carried out in accordance within the established deadlines for the installation of drilling rigs. The construction of the “Orken” field camp is completed by 22%. The logistics achieved the keel stage of all 20 SPS, the construction works at the northern transshipment base are ahead of schedule, the permission



has been obtained for upgrading the southern transshipment base: these works were launched in February 2017. MaTraG project is completed by 42.5% of the total work scope, and production of prefabricated overpasses began in October 2016. The control assembly of the gas turbine generator No. 1 has been completed; DSME proceeded with production of the metal structures for production & assembly site in Shinhang, and a central storage and distribution point was opened in Busan, where the first parcels of the equipment are arrived.

Speaking of the plans for 2017, Mick Kraly mentioned the continuation of works on creation of relevant infrastructure for Tengiz, as well as the works under the basic contracts for construction, and further production and assembly works, to be carried out in Kazakhstan, South Korea and Italy. It is expected to fulfil the obligations to ensure Kazakhstani content in accordance with the seventh edition of the Plan of the Development of the Kazakhstani Content. The meetings of the Expert Group are scheduled to May and October 2017. This May the Forum on Training and Assessment of Personnel will also be held.

Concluding his speech, the Project Executive highlighted that the companies shall comply with the TCO standards in terms of safety, quality and cost control. He also mentioned that TCO will encourage the foreign companies to create joint ventures with Kazakhstani participation for all the work

scopes. FGP-WPMP is actively seeking the opportunities to attract the Kazakhstani companies.

Aidar Dospayev, FGP-WPMP Deputy Director, followed the subject of local content and outlined the achievements of TCO in this regard. For instance, 1,750 Kazakhstani companies took part in preliminary selection process and 898 of them were pre-qualified. 448 contracts are awarded to



A. DOSPAYEV

277 registered Kazakhstani companies (including the framework contracts with TCO). At present time, the number of people working at all the project work sites amounts to 19,231 and 14,656 of them are the citizens of Kazakhstan. FGP representatives visited the facilities of 136 Kazakhstani companies to assess their capacities.

He also told about the successful cooperation between TCO and the Ministry of Labour and Social Protection (MLSP).

TCO and MLSP agreed that contractors and subcontractors of TCO FGP-WPMP would use www.enbek.kz website, a single web-portal for posting the vacancies and for recruitment purposes. MLSP is the owner of the single digital labour exchange and it will be directly involved in the recruitment process. It is also planned to involve the Akimats and regional departments of labour to improve the interaction between the Kazakhstani labour market and a major employer represented by TCO.

Satzhan Khassanov, Contracts Manager, spoke about the needs of TCO in the nearest future. He informed that TCO is currently searching the suppliers for the following products and services:

- Services for maintenance of stationary equipment, including services for the replacement and repair of tube bundles on heat exchangers;



S. KHAASSANOV



- Services for welding / SKD assembly of metal structures;
- Services for thermal processing and provision of relevant equipment;
- Services for surface painting, coating and blasting;
- Services of tank repair;
- Services for the removal of slurry from storage tanks, pressure vessels or other equipment, as well as slurry transportation services;
- Services for tightening the bolted joints, measuring of tension and mechanical treatment;
- Leak sealing/insulation services;
- Insulation services;
- Scaffolding erection services;
- Cold embedding and repair services without discontinuing the operation of existing equipment;
- Services for hydrojet treatment under high and ultra-high pressure;
- Provision of fire fighters/HSE supervisors;
- Management services for a repair workshop for TCO shut-off valves and related equipment;
- Maintenance services for rotating equipment and the provision of the motor operation personnel;
- Maintenance services for air compressors in the instrumentation air-supply systems;
- Services of repair and replacement of flare stacks, as well as repair and inspection of the chimneys;



- Maintenance services for fixed crane equipment;
- Lining services;
- Providing the personnel as the multifunctional workers for various jobs, including the vegetation control/soil treatment.

The companies, planning to be the vendors of these services shall necessarily have the licenses and permits for relevant activities and they shall meet all undertaken obligations, have at least five years of experience in the relevant field of activities, documentary evidence of their capacities in the planned categories of products and services. They shall obligatory be able to provide services at the facilities located at Tengiz-Zhylyoi district, Atyrau region. In the process of evaluating the capabilities of the potential TCO vendors, those companies providing the services and products in several categories will have an additional advantage.

The vendors, interested in working with TCO, should express their interest (SEOI) by submitting an electronic SEOI web-form using the SEOI web application at TCO's external website. Satzhan Khassanov also informed about coming forum of TCO suppliers, which was later held in April of this year.

Jay Morris, FGP-WPMP Construction Manager spoke about the major construction contracts, during his presentation at the section of "FGP opportunities for Kazakhstani business". For example, a contract for 3GP-assembly of mechanical equipment, electrical equipment, instrumentation and automation will be awarded in the third quarter of 2017, while the first assembly of the module is scheduled for the second quarter of 2018. The total number of man-hours at the field will amount to 20 millions and the completion of construction is planned for

the third quarter of 2021. The construction area is 1.5 km². The works under this contract include the re-assembly and connection of modules, erection of metal structures at the site, installation of pipes and mechanical equipment, insulation, painting and fireproof protection, as well as laying the electrical cables, instrumentation cables and unit assembly. In addition, the permanent structures will be erected as well.

The main scopes of works include:

- Reassembly and connection of prefabricated 142 blocks from Korea for 69 modules at Tengiz. Total weight will be 140,000 tons (steel cutting for the first module is scheduled for the first quarter of 2017);

- Installation of 46 pipe racks, manufactured in Kazakhstan. Total weight of prefabricated modular racks (PMRs) will amount to 41,000 tons (production is already started);

- Installation of five "Frame 9" modular gas turbine generators from Italy. The production is completed by 45%. The first delivery is expected in the second quarter of 2018;

- Erection of steel structures and pipes, as well as insulation, painting, fireproof coating application to mechanical equipment;

- More than 2,300 km of electrical cables, instrumentation cables, telecommunication cables and installation of various devices;

- Construction of 23 permanent structures;

- The contract "SGI-installation of mechanical equipment, electrical equipment and instrumentation and automation" will be awarded in the third quarter of 2017, the construction area will be 4 km² and will take 5 million man-hours. The project includes erection of 4,000 tons of metal structures. Completion of the construction is planned for the third quarter of 2021. The bulk of the work will be reassembling and assembling of 35 prefabricated units from Korea in 19 modules in Tengiz (cutting of the steel for the first module is planned for the first quarter of 2017), as well as installation of 29 pipe racks, manufactured in Kazakhstan. The on-site erection of metal structures, pipes, as well as the insulation and painting works, application of fireproof coating to mechanical equipment. More than 430,000 m (including 210,000 m laid underground) of electrical cables, instrumentation cables, telecommunication cables and installation of various devices. Construction of four permanent structures.

The contract for the installation of MEKIP on the section of collection system will also be awarded in the third quarter of 2017. Direct labor costs will be 15,000-20,000 man-hours. The project includes the preparation of a construction site, general construction works, installation of mechanical equipment and piping, installation of electrical equipment and instrumentation, as well as the services to be provided for construction works, such as document control, pumping and removal of water, quality control and management, logistics and transportation, and also the loading, storage and preservation of material, and cleaning of pipes.

The scope of piping works will include about 380 km of pipeline, about 1,800 pipe crossings, 2,000 cable crossings, intersections of power lines, roads and rails. 160 concrete anchor blocks will be installed inside or next to the existing facilities. The contract for these works is planned to be awarded in the third quarter of 2017; it will include 5,000 man-hours and will be located on the area of 500 km².

When summing-up the results, the assignment of all major contracts is scheduled for the third quarter of 2017, and the completion of all works is planned for the third quarter of 2021. All general contractors will be required to ensure 50% share of the Kazakh content, with the possibility of concluding the subcontracts for the Kazakhstani companies.

Within the frameworks of the section "FGP opportunities for Kazakhstani business", Sholpan Bartram, Coordinator of the pre-qualification selection group at FGP, spoke about the pre-qualification process for FGP-WPMP. The process of registration and filing an application was explained step-by-step, and the main mistakes when submitting the documents were discussed as well.



KPO

Renato Maroli, General Director of KPO, welcomed all the participants and spoke about the KPO commitment under the local content policy and stressed out that KPO was the first company to submit the Local Content Development Program. At this moment, the Company actively implements the method of early tenders, which significantly facilitates the participation of Kazakhstani companies in KPO projects.



R. MAROLI

The official signing of long-term contract between KPO and Edil-Oral.kz LLP for the provision of services for repair and rewinding of explosion-proof and explosion-proof engines took place within the frameworks of the Conference. As mentioned by Renato Maroli, "previously, these services were provided by the foreign companies, and therefore, signing of this contract can be considered

as another concrete result of the seamless work on localization of goods, works and services".

Robert Shelton, KPO Project Manager, spoke about the Plateau Extension Projects (PEP) at Karachaganak. Currently, Karachaganak Gas Debottlenecking project (KG-DBN) is at the engineering stage. The aim of this project is to achieve maximum volumes of liquid hydrocarbon production using the safe methods, by increasing the capacity of the KPC for gas treatment.

Early construction works for KGDBN project began in the third quarter of 2016, the piling is in progress now (1-2 quarter of 2017), and the contracts for the main construction will be awarded in 3-4 quarter of 2017. At that time it is planned to conclude the contract for project management. The materials with short terms of delivery will be contracted between

the second quarter of 2017 and the second quarter of 2019.

Robert Shelton also spoke about the project of the fourth compressor for gas re-injection, which ensures a safe increase of the reverse gas injection to improve the production of the liquid hydrocarbons. This project is at the design preparation stage (Pre-FEED). Most of the contracts are expected to be concluded in 1-2 quarter of 2018.



R. SHELTON





As to the Karachaganak expansion project, the Project Manager stated that the project is at the stage of concept optimization, which will result in further preparation for engineering works. In general, the project shall increase the production of liquid hydrocarbons due to installation of additional gas treatment and re-injection facilities, removal of production restrictions for the hydrocarbon flowlines to the KPC, drilling and tie-in of new production/injection wells and the workover.



L. TOMADA

Lorenzo Tomada, KPO Procurement Director, told about the KPO's general procurement activities. At present time, KPO needs products such as stop valves, pipes, gaskets, plugs, flanges, pins, cables, electrical goods and instrumentation, drive belts, engine parts, mechanical seal parts and bearings.

In his speech, he stressed out that KPO is making significant efforts and allocates the resources to support the development of local content, including the area of high-tech services and goods. KPO is undergoing the progressive changes in the supply market due to promotion of partnerships and consortia between the domestic and international companies, placing the orders for constructively complex products at the local companies. Lorenzo Tomada mentioned that

special attention should be given to the primary priority of OHS, HSE and corresponding investments. The mobilization schedule, quality of equipment for the field operations at the field like Karachaganak, financially reliable organizations, operating in the country, duly fulfilling their contractual obligations and meeting the requirements of international companies, as well as the skill development and continuous training are equally important requirements of KPO.



B. JARDIN

NCOC

Bruno Jardin, Managing Director of NCOC, in his welcoming speech stressed out the importance and relevance of the Conference, which helps local companies to learn about all the opportunities for participation in the North Caspian project. He said that on November 17, 2016, the Government of the Republic of Kazakhstan officially recognized the start of commercial oil production at Kashagan field since November 1, 2016. On January 8, 2017, NCOC sent the first million ton of crude oil and condensate for export from the Kashagan field. NCOC makes its best to keep up with the schedule, reaching 2 million tons of crude oil and condensate by the end of March. At the first stage of Kashagan development, it is planned to reach the production level of 370,000 barrels per day.



A. TEKEYEV

Arman Tekeyev, Deputy Director for New Project Development, provided more details about the first stage of Kashagan development. The CC-01 project provides for investments, aimed at increasing production by 80,000 barrels per day as a result of commissioning the additional capacities for compressing and injecting of crude gas at the offshore facilities. The Government's approval allows NCOC to begin preliminary engineering and technical work in 2017 and to develop the plans for further engineering and technical works. Upon completion of this project, the production at Stage 1 could reach the target level of 450,000 barrels per day.

At the moment, reducing the costs of additional capacity for compression and re-injection to increase production are under consideration.

The assessment of the capabilities of Kazakhstani companies and their production potential continues in such areas as basic and working design, metal structure manufacturing, as well as the implementation of technological connections and commissioning at the ground facilities.

The possibility of joint development of Kalamkas-Sea field and nearby Khazar field by NCOC and CMOC companies is also considered. The ongoing engineering and technical works are at the concept stage. Cost savings, which can be achieved through the joint development of these fields, can make their development more feasible. It is assumed that the approach to the development of a local content plan for the Kalamkas-Sea and Khazar projects will be similar to the CC-01 project.



R. VAN ZWIETEREN

Rob van Zwieteren, Contracting and Procurement Manager of NCOC, also noted that the Kalamkas-Sea was an important discovery. The geological oil reserves of this field reach approximately 2 billion barrels. Currently, the recoverable reserves are being appraised. The reserves consist of sulfur-free and slightly viscous (light) oil. In addition, Kalamkas-Sea field is located 130 km to the south-west of Kashagan field, i.e. relatively close, with sea depth of 8-9 m only.

Rob van Zwieteren also explained in more details about the early tenders of NCOC.



In general, early tenders are the long-term contracts, for which the suppliers ensure a gradual increase in the level of local content. NCOC is constantly searching for the new candidates. Recently, the contracts for supply of seals, flanges, filters, nuts and bolts were successfully implemented.

He also talked about the benefits of working with the Alash database, a single portal that provides online registration of the local and international suppliers. He said that at the moment, together with the Ministry of Energy of Kazakhstan, the work is being carried out to establish and increase the level of participation of suppliers in "Alash" database.

During the section of "Development of local companies in large projects", moderated by Nurlan Zhumagulov, General Director of KAZSERVICE Association, Assylbek Zholmagambetov, TCO Safety Manager, reminded all partici-



A. ZHOLMAGAMBETOV

pants of TCO's strict requirements in the area of health, safety and environmental protection.

Larry Atkins, Executive Manager, Wood Group, shared his thoughts regarding opportunities for the suppliers under the contract of "Automation control systems at FGP". He told about the procurement plans in the frameworks of this project, scope of works and current status of implementation.



L. ATKINS

Taking into account the fact that one of the first officially announced consortia with Kazakhstani participation was Asar, Serhat Puturgeli, Director of GATE, the leader of consortium, spoke about the equitable partnership, developed within such consortium. By his own example, he showed how the work scope is distributed, pointing out that each of the participants in the consortium shall be responsible for its part, with clearly defined boundaries.



S. PUTURGELI

Meeting in the b2b format followed the completion of the sessions. During the bilateral meetings, the conference participants could ask the management of procurement and construction departments of the oil and gas companies and operators any questions. The oil and gas companies were represented by TCO, KPO and NCOC. The general contractors of operators also took part in b2b meetings, including GATE, CCC, CB & I, SICIM, BI Group, Senimdi Kurylys, Ersai and Wood Group.

KAZSERVICE Association received a lot of positive feedback from the participating companies. This Conference helped to establish the contacts both with the subsoil users and their general contractors. KAZSERVICE Association continues to work on development of local content in major projects and plans to further organize the events, aimed at strengthening the dialogue site for the players of oil service industry. **KKS**



ASSOCIATION OF OILSERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN

KazService

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



В ПРЕДДВЕРИИ ОТКРЫТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ EXPO-2017



EXPO 2017
• Future Energy •
Astana Kazakhstan

10 июня 2011 года в Париже, в штаб-квартире Международного бюро выставок (МБВ) Рапиль Жошыбаев, Комиссар Международной специализированной выставки «EXPO-2017», встретился с Винсенте Гонсалесом Лоссерталесом, Генеральным секретарем МБВ. Во время встречи Жошыбаев передал официальную заявку Республики Казахстан, подписанную Премьер-министром Республики Казахстан. В результате тайного голосования на 152-ой Генеральной Ассамблее Международного бюро выставок столица Казахстана, Астана, набрав большинство голосов (103 из 161), опередила бельгийский город Льеж и была объявлена местом проведения «EXPO-2017».

Первая всемирная выставка была проведена в 1851 году в Гайд-парке в Лондоне по инициативе Генри Коула, государственного деятеля, предпринимателя и дизайнера, и принца Альберта. Девизом выставки стал лозунг: «Пусть все народы работают над великим делом – совершенствованием человечества». Главной достопримечательностью выставки стал Хрустальный дворец, возведённый Джозефом Пакстоном из железа и стекла. Именно тогда начали отрабатываться те выставочные принципы, которые со временем стали обязательными, будучи зафиксированными в соответствующих международных нормативных актах. Их главная цель заключалась в публичной демонстрации новейших научно-технических достижений, перспектив развития, а также истории, традиций и культуры стран-участниц.

С того времени по всему миру уже проведено 65 выставок. Благодаря этим выставкам человечество узнало о таких вещах как телевидение, фонограф, рентгеновский аппарат, мобильный телефон и др. Объектами наследия данных выставок стали Эйфелева башня, послужившая памятником выставке в 1889 году; Брюссельский Атомиум, геодезический купол Фуллера и «Хабитат 67», спроектированный израильским архитектором Моше Сафди в Монреале в 1967 году; «Космическая игла» в Сиэтле и «Башня солнца» в Осаке становятся выражением стремления человечества ко всему новому и современному.

Основная тема ЭКСПО-2017 посвящена «Энергии будущего». Она отражает озабоченность международного сообщества проблемой энергопотребления, которое оказывает все большее влияние на планету. Главная цель

выставки содержится в призыве к ответственности, стимулированию дискуссий и формировании знаний с тем, чтобы люди научились планировать и контролировать энергопотребление на планете, минимизируя ущерб для природы.

Выставка ЭКСПО-2017 является самым масштабным проектом независимого Казахстана. Астана выбрана местом проведения Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» 22 ноября 2012 года во время 152-ой Генеральной Ассамблеи Международного бюро выставок (МБВ) в ходе тайного голосования представителей 161 государства – члена Международного бюро выставок. Заявку Астаны поддержали 103 страны. Будущая выставка стала поистине национальным проектом, в котором принимают участие все регионы страны.



Генеральным подрядчиком по строительству главного объекта «ЭКСПО-2017», сферического здания «Казахстан-Астана», является АО «Сембол Улусларарасы Ятырым Тырым Пейзаж Иншаат Туризм Санайи ве Тиджарет Аноним Ширкети» (Сембол). Компания «Сембол» уже хорошо знакома казахстанскому населению благодаря своим знаменитым объектам, построенным в Астане.

К числу построенных объектов этой компании относятся ТРЦ «Хан Шатыр», Университет Назарбаева и многие другие сооружения. Компания «Сембол» также осуществляет строительство «Холла энергии», павильона «Национального дня», Центра искусств, крытый торговый центр, конгресс-центра, а также гостиницы на 240 мест. Компания также ведет строительство нового железнодорожного вокзала г. Астана.

На главном объекте «Сфера» будут применяться новейшие фотоэлектрические технологии, которые позволят вырабатывать электроэнергию без нарушения задуманного футуристического дизайна.

Павильон обеспечат сниженным потреблением электроэнергии из сети. Данная технология будет представлена двумя бесшумными ветрогенераторами, установка которых возможна в городской черте и не зависит от направления и колебаний ветра.

Тематическая концепция Сферы представлена как «Музей Энергии Будущего». В основании Сферы на площади 5 000 м² расположится Национальный павильон, разделенный на две основные зоны. Зона знакомства с Казахстаном познакомит посетителей с ландшафтом, культурой, историей, настоящим и будущим Казахстана. В Зоне «Созидательная энергия» будут представлены лучшие проекты отечественных ученых по теме «Зеленой экономики».

На восьми уровнях Сферы посетители смогут познакомиться с различными направлениями в сфере энергетики – энергией космоса, солнца и ветра, биомасс, воды и кинетической энергией. Последний же уровень будет посвящен будущей Астане в 2050 году.

Тематический павильон «Энергия будущего» будет построен дочерним предприятием VI Group, компанией «АБК Курлыс», работающей на рынке строительства с 2014 года. Данная компания также осуществляет строительство трех международных павильонов, торговых и обслуживающих зданий, а также инфраструктуры внутри «ЭКСПО-2017».

Большинство международных павильонов, а также два тематических павильона «Энергия для жизни» и «Энергия для всех» будут построены международной строительной компанией «Mabco construction» (Mabetex Group). Среди построенных объектов данного подрядчика: резиденция Президента РК «Ак Орда», театр оперы и балета «Астана Опера», реконструкция резиденции Президента РФ «Кремль», Ледовый дворец Астаны, республиканский велодром «Сарыарка» и многие другие объекты в Казахстане и за рубежом. Компания «Mabetex Group» была основана в 1991 году и является одним из самых сильных международных подрядчиков,



В ходе проведения выставки «ЭКСПО-2017» организаторы намерены придать дополнительный импульс развитию туристического потенциала Казахстана

работающих в Казахстане. На данный момент компания также занимается строительством нового Международного аэропорта г. Астана.

Казахстанская компания «СК Базис» осуществляет строительство трех международных павильонов, тематического павильона «Мир энергии», торговых и обслуживающих зданий, а также инфраструктуры внутри пята. Компания работает на рынке строительства Казахстана с 1991 года и в данный момент насчитывает порядка 8 000 сотрудников. За 25 лет деятельности компанией «СК Базис» возведено более 8 000 000 м² жилых и административных зданий, более 2 500 км² объектов социального и инфраструктурного назначения, построены сотни километров автомобильных и железных дорог. Ежегодно в эксплуатацию сдается 350 000 – 400 000 м² зданий различного назначения.

«Компания АДС», основанная в 1986 году, занимается строительством офиса организатора, здания для подготовки спектаклей и парадов, множества складских помещения и подземного паркинга.

Планируется, что построенные павильоны и другие объекты по окончании выставки получат вторую жизнь. После реконструкции их планируют использовать как научно-исследовательские центры, центры по подготовке кадров, а также места для проведения развлекательных программ. Послевыставочный комплекс будет включать в себя научно-технологический парк, состоящий из кластеров, специализирующихся на энергетике, окружающей среде и технологиях, а также Комплекс культуры и искусства, жилые комплексы и гостиницы, зоны торговли, досуга и спорта.

Также планируется, что в выставке «ЭКСПО-2017» примут участие представители 100 стран. В целом, ожидается более 2 млн. посетителей, каждый из которых, по прогнозу, посетит выставку по два и более раза. Таким образом, общее число посещений составит порядка 5 млн. Планируется, что 85% от общего числа посетителей составят казахстанцы, а 15% – граждане иностранных государств, большинство из которых приедут из стран СНГ и Китая. Значительное количество туристов также ожидается из Европы, Турции и США.

В ходе проведения выставки «ЭКСПО-2017» организаторы намерены придать дополнительный импульс развитию туристического потенциала Казахстана. Для этого прорабатываются вопросы привлечения крупнейших казахстанских и иностранных туроператоров и агентств. Туристам постараются предоставить широкий ассортимент товаров и услуг. В частности, прорабатываются вопросы по созданию туров по направлениям: космодром Байконур, Боровое, Чарынский каньон, Шымбулак, озеро Алаколь, а также по маршруту Великого шелкового пути.

«ЭКСПО-2017» ставит перед собой задачу собрать лучшие разработки области зеленой энергетике, чтобы на локальной территории в течение 93 дней продемонстрировать не только, какой должна быть и будет энергетика будущего, но и проблематику развивающихся государств, связанную с потребностями в ней. Собравшиеся в Астане ведущие мировые эксперты обсудят меры для развития «зеленой энергетике», а также вопросы ее доступности, экологичности и экономичности, которые стали главным трендом развития энергетике на ближайшие десятилетия.

KS

Министерская конференция

и Восьмой международной форум по энергетике в интересах устойчивого развития

ОРГАНИЗАТОР



Правительство
Республики
Казахстан

СООРГАНИЗАТОР



United Nations

ECA
ECLAC
ESCAP
ESCWA
UNECE



ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ

11-14 июня 2017 г., г. Астана, Республика Казахстан

www.energyministerial.kz

Под эгидой

EXPO
2017
ASTANA
FUTURE ENERGY



ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ

Организатор



Генеральный партнер



Социальный партнер



Генеральный спонсор



Спонсоры



Партнеры



Координатор





МЫШЛЕНИЕ, ФОРМИРУЮЩЕЕ ЭНЕРГИЮ БУДУЩЕГО

Летом 2015 года у меня состоялся разговор с Хансом Дриссером, который в то время являлся Послом Нидерландов в Республике Казахстан.

Новый выпуск журнала KAZSERVICE был посвящен Голландии и голландскому опыту развитию энергетического сектора. Беседа велась на тему казахстанско-голландских отношений в сфере нефти и газа.

Несмотря на насыщенность тематики, нам также удалось обсудить участие Нидерландов на предстоящей выставке «ЭКСПО-2017».

Два года назад казалось, что до проведения такого большого мероприятия в Астане еще много времени, но теперь мы стали ближе к этому событию.

И сегодня экс-Посол Нидерландов в РК, ныне комиссар павильона Нидерландов на «ЭКСПО-2017», Ханс ДРИССЕР, делится секретами Павильона Нидерландов, рассказывая об его содержании.



Г-н Дриссер, очередной выпуск журнала KAZSERVICE посвящен теме «ЭКСПО-2017». Продолжая диалог двухлетней давности, расскажите, пожалуйста, каким образом Посольство Нидерландов и голландские компании вовлечены в «ЭКСПО-2017»? Какие изменения произошли с момента нашей последней встречи в 2015 году, когда вы делились своими планами касательно предстоящей Выставки?

➤ Я считаю, что немного изменилось. Во-первых, сегодня нам становится предельно понятно то, как будет выглядеть наш павильон. На сегодняшний день наличие ясной картины можно ознаменовать реальным изменением. Какова наша миссия? Наш девиз звучит следующим образом: «Low Land. High Energy». Мы разработали эмблему в виде тюльпана внутри лампы, что, в свою очередь, означает инновации. В связи с этим, за последний год наша команда в Гааге консультировалась с экспертами из Амстердама, после чего нам удалось определить концепцию нашего павильона. Сегодня строительство подходит к завершению. Могу предварительно рассказать вам о том, как наш павильон будет выглядеть.

Наш павильон расположен так, что находится рядом с павильоном Испании и напротив павильона Германии. Немецкий павильон является самым большим (1 300 м²). Площадь китайского павильона составляет 1 100 м². Будучи «младшими братьями» Германии, мы считаем, что соседство с немецким павильоном является наиболее оптимальным.

В этом заключается основная сюжетная линия. Компактная страна. Безграничная энергия. Как Вы знаете, половина нашей территории находится ниже уровня моря. Поэтому наше основное направление основано на мышлении, обращенном к энергии будущего. Таким образом, голландцы берут во внимание такой основной вызов, как способы передачи энергии.

На входе в павильон будет представлен видеоматериал, который расскажет о разнообразии голландского общества от диджеев до спортсменов, от науки до инноваций. Давайте остановимся на примерах, касающихся отрасли энергии будущего, в которой лидируют Нидерланды. Множество примеров свидетельствуют о том, что голландцы глобально продвигают энергию будущего. Так, почти в половине решений по солнечной энергии использованы голландские технологии. Оборудование, программное обеспечение, обработка данных и другие различные инновационные компоненты имеют голландское происхождение. Во-вторых, если вы будете в аэропорту Шипхол в Амстердаме,

то вы сможете увидеть, как работают ветряные мельницы в Северном Море, генерирующие энергию ветра. В перспективе, к 2020 году запланировано повысить производительность Северного Моря по выработке энергии до 6 000 МВт.

Наше правительство совместно с частным сектором решили влить большие инвестиции в развитие ветряных технологий. Как известно, казахские степи имеют достаточный ветряной потенциал. Поэтому в течение следующих 15 лет я думаю, что доля ветряной энергии в объеме общей выработки энергии будет в три или четыре раза выше, чем сегодня. И это несмотря на то, что мы являемся экспортёрами природного газа. Это объясняется тем, что мы обязаны следовать условиям Парижского договора от 2015 года и требованиям ЕС существенно сокращать выбросы CO₂. Следующий пример показывает, что мы создаем умные электросети, чтобы сохранить энергию. Наша энергетическая сеть связана с электросетью Германии. Поэтому мы нивелировали случаи прекращения подачи электроэнергии или подобные вещи. Нелегко иметь общую сеть, но мы вкладывали большие средства в этот процесс и собираемся вкладывать еще больше. Еще раз подчеркну, что сотрудничество является основой нашей концепции. Отправная точка заключается в борьбе с морем.

Мы находимся ниже уровня моря, также, как и мой дом, расположенный в Гааге. В течение тысячи лет голландцы совместно трудились, чтобы отвоевывать территории у моря. К сожалению, Казахстан также столкнулся с большими паводками в этом году. Мы учимся делать что-то новое, не только строя плотины и дамбы, но также и управлять потоками воды. Такое отношение способствует формированию особого менталитета творческого и инновационного характера.



Какие мероприятия Вы намерены провести в рамках выставки «Экспо-2017»?

Давайте взглянем на предстоящие события. Во-первых, 10 июня будет проходить церемония открытия выставки. Затем, 22 июня мы будем праздновать свой Национальный день. Хенк Камп, Министр экономики, возглавит официальную делегацию. Он ранее посещал Астану в 2014 году. Я надеюсь, наш Министр инфраструктуры и окружающей среды также примет участие в этом мероприятии.

В сентябре будет проведен семинар, посвященный тепличным технологиям, который мы проведем в Астане и Алматы. Эта отрасль является одной из быстро развивающихся секторов в наших странах.

Наконец, важно отметить закрытие мероприятия, которое намечается на 10 сентября. В это же время Посол Нидерландов особо отметит 25-летие дипломатических отношений между Нидерландами и Казахстаном. Это по праву считается знаменательной датой.

Также мы планируем еще одно событие. Одна голландская организация собирается провести 80-дневное путешествие вокруг света, которое было описано в известном произведении Жюль Верна. Планируется, что путешествие начнется в Париже, используя транспортные средства, которые работают на экологически чистой энергии.

Сейчас это путешествие обсуждается с акимом г. Астана, и я хочу отметить, что Астана будет вторым пунктом в этом маршруте. Маршрут будет проходить через Париж, Астана, Пекин, Токио и США. Это интересное событие привлечет большое внимание и считается полезным как для Казахстана, так и для моей страны. Буду держать пальцы скрещенными, чтобы все получилось.

22 июня, в наш Национальный день, состоится официальное посещение павильона Казахстана. Затем мы проведем семинар по вопросам сельского хозяйства, энергии и воды. За день до этого у нас также намечается важное событие: мы проведем III сессию Казахстанско-голландского Делового Совета. Это является инициативой деловых кругов. Со стороны Казахстана официальными

представителями выступят Данияр Берлибаев от АО «КазМунайГаз» и Аблай Мырзахметов от НПП «Атамекен». Ассоциация предпринимателей возглавит голландскую сторону. Основная тема будет посвящена бизнесу, поскольку проводится с участием частного сектора.

22 июня мы запустим Голландскую программу по инновациям, которая является своего рода моим детищем и потому является близким моему сердцу. Данная программа дает возможность казахстанским и голландским студентам сотрудничать для выработки совместных решений имеющих проблем в области энергии будущего Казахстана. На сегодняшний день группа голландских студентов находится в г. Алматы, работая в стенах Университета Нархоз. Они обсуждают решения водных или энергетических проблем. Победитель сможет официально представить свой проект в павильоне Голландии во время празднования Национального дня. Магжан Ильясов, мой хороший друг и Посол Республики Казахстан в Нидерландах, был также вовлечен в этот процесс. Это является примером реального сотрудничества между нашими странами, что может быть основой для сотрудничества между представителями будущего поколения.

В целом, наше участие в рамках выставки «Экспо-2017» завершится в сентябре, но это придаст новый импульс для отношений между нашими странами во многих сферах.

В прошлом году в Гааге прошла встреча с десятью студентами из Казахстана. Мы вместе с Магжаном Ильясовым стали свидетелями большой дружбы между нашими студентами. Казахские и голландские студенты уже обсуждают возможное начало совместных проектов или карьеру в Правительстве. Я искренне надеюсь, что у такого начала будет большое будущее.

Если Вы собираетесь посетить наш павильон, то Вы увидите, как оборудована входная зона. Она представляет собой 20-метровую визуальную доску, картины на которой проведут вас через все элементы нашей истории, сформировавшей наш менталитет. Вода, ветряные мельницы, инновации, Ван Гог, Рембрандт, Мондриан и конечно тюльпаны.



Я хочу напомнить, что тюльпаны из Казахстана, а голландцы их выращивают. Голландский ученый Антонио ван Левенгук изобрел микроскоп в XVII веке. Без микроскопа не было бы медицинской науки. Это – целая Вселенная, это – микросмос. Микроскоп будет олицетворять инновации. На этом этапе визита мы готовим наших посетителей к главному шоу. Шоу будет исполнено на высоком уровне с использованием действительно высоких технологий. За пять минут Вашего пребывания у экрана, Вы увидите виртуальный танец, который пронесет Вас через историю нашей страны. Затем последует световое и звуковое шоу, после которого посетители навсегда запомнят голландцев и поймут в чем заключается голландское мышление. Ничего лишнего, кроме экранов там не будет. На деле это будет виртуальный хай-тек павильон. Последняя часть павильона является зоной отдыха, где мы можем встретить посетителей, важных казахстанских личностей, принимающих решения, и также студентов. Будет организовано специальное место, где студенты могут обсудить голландские инновации. У нас будет специальный белый стол, разработанный компанией «Phillips». Если Вы хотите узнать больше о голландских компаниях, например, о такой компании, как «Shell», Вы просто нажимаете на соответствующий логотип. Также в павильонах мы разместим маленькие магазины для продажи голландской продукции. На втором этаже будет отведено специальное место для проведения деловых встреч и семинаров.

Г-н Дриссер, какими будут Ваши пожелания в преддверии выставки «Экспо-2017»?

Выставка «Экспо-2017» рассказывает нам историю. Сегодня мы очень взволнованы. Я вижу много людей, работающих днем и ночью, не покладая рук, чтобы успешно реализовать все намеченные мероприятия в рамках выставки. Помню совещание представителей из 100 стран в рамках встречи международных участников, которая



состоялась в феврале 2017 года. Нужно отметить, что все страны не считают себя конкурентами друг для друга. Наоборот, объединение сил дает положительный эффект. Поэтому на выставках такого рода царит благоприятная атмосфера.

Нужно признать, что проблемы действительно существуют. Однако все страны желают успеха Казахстану в проведении выставки «Экспо-2017». Я искренне надеюсь, что многие люди из разных регионов Казахстана посетят Астану. В данном деле, каждая страна вкладывается максимально для того, чтобы показать свои пути сохранения энергии. С одной стороны, мероприятие поможет людям понять насколько важную роль играет энергия в нашей повседневной жизни.

Ходят слухи, что в некоторых павильонах будет зал для танцев, который вырабатывает энергию от танцующих людей. Мы создаем энергию, даже когда говорим и думаем. Передача энергии является решающим во всех аспектах нашей жизни. Поэтому изменения в энергетической отрасли очень важны. Это означает, что, к примеру, мы будем использовать электромобили в будущем. Энергия будущего требует амбициозного мышления. Выставка «Экспо-2017» поможет переосмыслить наш образ жизни.

Благодарю Вас за уделенное время и интересную беседу. Беседовал Дауржан Аугамбай.



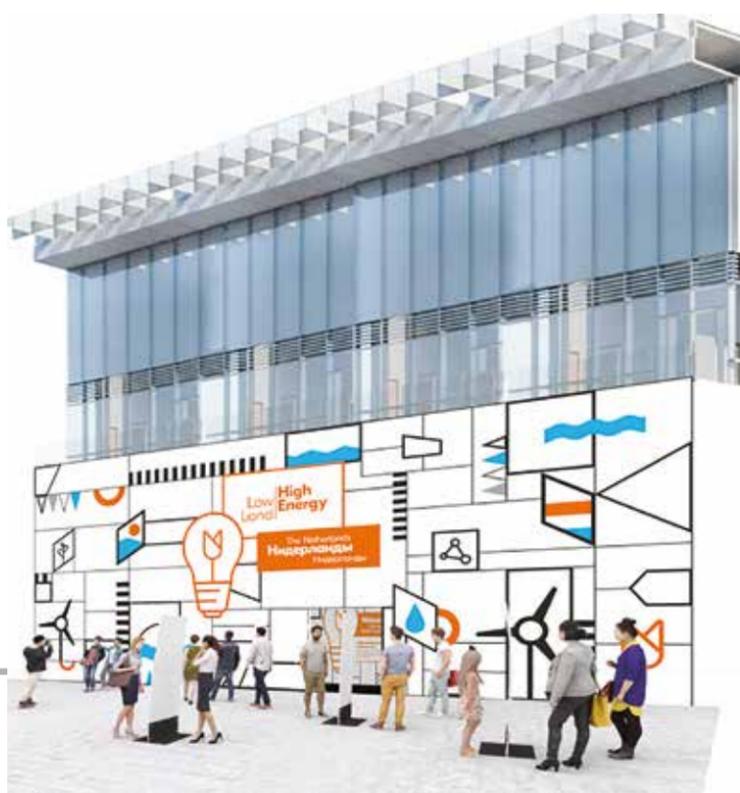
THE DUTCH MINDSET AT EXPO-2017



I remember the summer of 2015 when I had a discussion with Hans Driesser, who was the Ambassador of the Netherlands in the Republic of Kazakhstan those days. KAZSERVICE Magazine devoted one of its issues to the Netherlands and Dutch way of the development in the energy sector. We talked about the Kazakh-Dutch relations in oil & gas sector. However, some part of time was devoted to forthcoming Expo-2017 Exhibition. Two years ago, many things were far away and today we are close to the date of the opening of this big event for Astana. Today we continue the dialogue and Hans DRIESSER, retired Ambassador of the Netherlands in the Republic of Kazakhstan, Dutch Commissioner Expo-2017 Astana Kazakhstan shares some secrets that the Dutch pavilion hides in itself. He tells about the content of the Dutch pavilion and what focus will be given for.

Mr Driesser, we devote our anniversary edition to Expo-2017, which is one of the main topics of the current edition of KAZSERVICE Magazine. Continuing the dialogue we started couple of years ago, we would like to know how the Dutch companies, Dutch Embassy are involved into the Expo-2017? What has changed since our last meeting in 2015 when you shared your plans regarding the forthcoming Expo?

■ I think few things changed. First, it is now becoming much more concrete how our pavilion looks like. What has changed is that now we have a very clear story line. What is our message? Our motto is "Low Land. High Energy". We set up the logo as a tulip within the lamp. It stands for innovation. Therefore, over the last year our team in the Hague consulted the experts from Amsterdam. With them, we established our story line of the pavilion. The construction is to be finalized soon. The hardware, the pictures, walls, etc. I can give you some preview about our Pavilion. Let me show you some pictures how the Pavilion will look like.



Our Pavilion is located next to Spain and opposite to Germany. Germany is the biggest one (1 300 sq m). Chinese Pavilion is 1 100 sq m. German pavilion is the biggest one. As a little brother of Germany, the Netherlands have a good location. Monaco has also very professional pavilion. We are in one corner with these countries.

This is the storyline. Low Land. High Energy. As you know, half of our territory is below the sea level. The story line is the mindset that addresses the future energy. What we are going to show is the mindset that Dutch people have to address major challenges like energy transitions.

The movie at the reception of the Pavilion shows the variety of the Dutch society from DJs to sports, from science to innovations. Now we go through examples of aspects of future energy where the Netherlands are leading in the world. It is true that half of solar solutions that create the solar energy has the Dutch technology in it. Chips, equipment, software, data processing and other different innovative components have Dutch origin.

Secondly, if you fly to Schiphol Airport in Amsterdam you will see that already quite a number of windmills in the Northern Sea create wind energy. It is planned that the Northern Sea will generate 6 000 MW of energy by 2020. Our Government decided together with the private sector to invest heavily in wind. Kazakhstan has the wind in the steppe. We have wind and sea. Therefore, within next 15 years I think the percentage of wind energy in our energy production will be three or four times higher. This is in spite of the fact that we are exporter of natural gas. It is explained by the fact that we are bound to the Paris Agreements in 2015 and to EU regulations to reduce dramatically CO2 emissions.

The next example is creating the smart networks for electricity grids in order to save energy. Our energy network is linked to German network. Therefore, there will be never power cuts. It is not easy to have a common network, but we invested heavily in this process and it is more to come. Again, cooperation it is the basis for our story line and our mind set. The starting point is the battle against the sea. We are under the sea level, also my house in Hague. For thousands of years the Dutch have been used to work together to keep the sea out. Unfortunately, Kazakhstan also faced heavy flooding this year. We learn to do something new; not only building dikes but also to manage the water flows. It creates the mentality over the centuries of being creative, innovative. Also working together is the starting point of the basic element of our mindset. Look how it is visualized.

What events do you plan to arrange within Expo-2017?

■ Let us have a quick glance at the programming and events. It is the opening ceremony on June 10. On June 22, we have the National Day. Henk Kamp, Minister of Economic Affairs will be heading the official delegation. He visited Astana in 2014. He is a good friend of Kazakhstan. I hope our Minister of infrastructure and the environment will be here too. In September, a seminar on greenhouses and technologies, on ways to run them will be held in Astana and Almaty Oblast. It is one of the booming sectors within our countries. And last but not least: September 10, will be the interesting closing date. That date the Netherlands Ambassador will highlight 25 years of relationship between the Netherlands and Kazakhstan, a very special date indeed. We also plan something else. One Dutch organization is planning 80 days race around the world according to the famous book of Jules Verne. The plan is to start a worldwide race in Paris with vehicles that run on clean energy. It is under discussion with Akimat of Astana that Astana will be the second stop. Paris, Astana, Beijing, Tokyo and US are the other stops of the route. Recently I spoke to Akimat of Astana and they are aware of that. Such kind of events attract a lot of worldwide attention and many people therefore will this event important for both Kazakhstan and for my country. I keep my fingers crossed.

On our National Day 22 June there will be the official ceremony when we will visit the national pavilion of Kazakhstan. Afterwards we will arrange a seminar on agriculture, energy and water. The day before we will also have the important event. It will be the 3rd session of Kazakhstan - Netherlands Joint Business Council. It is the private sector arrangement. On the side of Kazakhstan, it will be Daniyar Berlibayev, from KMG, who will co-chair and Ablai Myrzakhmetov, from Atameken. Shell and Association of Entrepreneurs will chair Dutch side. It is a private sector arrangement and they will talk business. Minister Kamp will attend. On June 22, we will start the Holland Innovation Challenge program that is dear to my heart. It is an exchange program for Kazakh and Dutch Students working together for solutions and challenges in the field of future energy in Kazakhstan. As we speak, the group of Dutch students are in Almaty in Narhoz University. They are discussing the solutions of water or energy problems. The winning team will present their solutions officially on the National Day in the Netherlands Pavilion. The selection of the students and teams was completed last year. Magzhan Ilyassov, my good friend and Ambassador of Kazakhstan in the Netherlands, who work in Hague, was also involved in this process. It is really the cooperation between our countries to invest in the future, in the young generation. In general, our performance



in Expo-2017 will end in September and it will be the beginning of broader relationship in the number of fields. Therefore, it is hard work. Last year in Hague, a kick-off meeting with 10 Kazakh students took place. The Kazakh Ambassador and I were sitting there and we saw all these young students becoming friends. Some Kazakh and Dutch students were talking about setting up business or start a career in Government. I sincerely hope that such program will have a great future.

If you are going to visit our Pavilion, you will see the waiting line before 20-meter panel. This is the pre-show. You are standing there and you will have an App application. We are preparing you as the visitor of our mainshow. Pictures on the panel will take you through all the elements of the storyline of the Dutch mindset: water, windmills, innovations, Van Gogh, Rembrandt, Mondriaan and of course tulips. I want to remind you that tulips are from Kazakhstan but the Dutch grow them. A picture of a microscope stand for innovation. The Dutch scientist Antonio van Leeuwenhoek invented the microscope in XVII century. Without microscope, there would not be medical science. It is whole Universe it is micro-cosmos. The mainshow is really high-tech; a 3D screen made of highly innovative-patented materials. With a number of cameras, there will be a light show with extra screens behind it. The mainshow last only five minutes. You will see the virtual dance that will take you through the history. Five minutes later after this show with sound and light, the visitors will say "Wow!" and they will remember who are Dutch and what is the mindset of Dutch. It is ambitious and let us see how it works.

Just an empty room and the screen, in a way it will be a virtual high tech pavilion. The last part of Pavilion is the sitting area where we can meet visitors, important Kazakh decision makers and students.

We can talk to them in this area. There will be a special place where students can ask about the Holland innovations. We will have a white table developed by Philips. If you want to learn more about Dutch companies, e.g. Shell, you just click on the logo and film pops up. It is interactive. In addition, we will have a little shop to sell Dutch products.

At the 2nd floor we will have the area for business meetings and seminars. That is 60 sq m area where we have the innovation spot where people can discuss business and innovations.

Mr Driesser, what are your wishes and final thoughts before Expo-2017?

Expo-2017 tells the story. We are very excited now. I see a lot of people working day and night to make Expo successful. I remember the meeting with IPM in February 2017 where the representatives of 100 countries attended. They are not competitors to each other, but everyone is united by helping each other. The atmosphere is so positive since everyone is facing the same challenges. I am not naïve, the challenges do exist. However, all countries in the world wish Kazakhstan success in Expo-2017. I sincerely hope that there will be as many visitors as possible. I saw the latest visitor assessments of three to five million people. Let us see. I really hope that many people from different regions of Kazakhstan will visit Astana and have a glance at the world. It is really, what I hope. It is not only for Astana, but also for all people of Kazakhstan. Every nation is doing it utmost to show the way how they take care of future energy. Of course, Expo also helps people to be aware of the great importance energy plays in our daily lives. Rumour has it that some pavilions will have a dancing hall for example that creates energy from people that dance. We create energy even when we speak and think. It is a very crucial aspect of our life. Energy transition is very important in all aspects of society. It means, for example, that we will use electric cars in the future. Future energy needs an ambitious mindset. Therefore, as the solar panels on your roofs will bring you clear energy. Expo-2017 will help to rethink our lifestyle.

Thank you very much for your time and interesting conversation. Interviewed by Daurzhan Augambay.

KS



"Delivering local solutions with international reliability"

"Предоставление решений на местном уровне с надежностью международного подрядчика"

We work in the following fields:

Мы работаем в следующих отраслях:

MARINE

МОРСКИЕ ПРОЕКТЫ

OIL & GAS, ENERGY

НЕФТЕГАЗОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ЭНЕРГЕТИКА

INFRASTRUCTURE

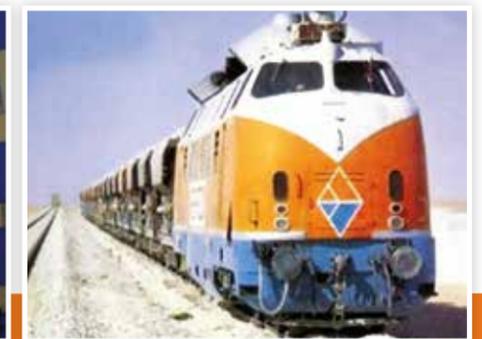
ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ



Kashagan Artificial Island D, Caspian Sea



Banha Power Plant, Egypt



Railway, Saudi Arabia

Semarco LLP is a Kazakh EPC Contractor and a joint venture between:

- Archirodon N.V. – Leading international construction group with 55 years of experience employing 15,000 people worldwide
- Semurg Invest LLP – Successful Kazakh investment company operating in industrial and infrastructure business

Semarco LLP owns Category I license to perform Engineering, Procurement, Survey and Construction works, including all license subcategories.

The company has been certified under ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 and ISO 29001 quality standards and is proud of its excellent record in quality, health, safety and environmental protection.



ТОО «Семарко» является Казахстанским EPC подрядчиком, и совместным предприятием между:

- Archirodon N.V. – Лидирующей международной строительной группой с 55-летним опытом и штатом в 15,000 сотрудников
- ТОО «Семург Инвест» – Успешной Казахстанской инвестиционной компанией, работающей в промышленном и инфраструктурном секторах

ТОО «Семарко» обладает лицензией 1-категории на проектирование, снабжение, изыскания и строительство, включая все подкатегории.

Компания была сертифицирована в соответствии со стандартами качества ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 и ISO 29001, и гордится своими безупречными показателями по качеству, ОТ, ТБ и ООС.

www.semarco.kz

130000, Republic of Kazakhstan, Aktau,
Micro district 17 Building, 62
Telephones: +7 (7292) 424 330; +7 701 208 22 22

www.semarco.kz

130000, Республика Казахстан, г.Актау,
17-й микрорайон, здание 62
Телефоны: +7 (7292) 424 330; +7 701 208 22 22



ИТАЛЬЯНСКИЙ ПУТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ровно двумя годами ранее на страницах журнала KAZSERVICE была затронута тема казахстанско-итальянских отношений в нефтегазовой, культурной и научной областях. В середине 2015 года мы опубликовали материал, посвященный Италии и опыту итальянских компаний, которые владеют бесценными навыками по реализации проектов на международном рынке. Наряду с этим, нам удалось побеседовать о предстоящей Международной выставке «Экспо-2017».

В преддверии данного мероприятия Чрезвычайный и Полномочный Посол Итальянской Республики в Республике Казахстан, Стефано РАВАНЬЯН, который также по совместительству является Генеральным комиссаром итальянского павильона, раскрывает секреты павильона Италии.

Г-н Раваньян, расскажите, пожалуйста, более подробно о концепции итальянского павильона.

Во-первых, мы хотим показать посетителям то, как Италия стала одной из самых индустриально развитых стран, обладая небольшими традиционными энергетическими ресурсами. В этом году Италия стала Председателем G7, являясь одной из ведущих стран, использующей возобновляемые источники энергии, которая покрывает почти 30% производимой энергии. Во-вторых, основное внимание будет уделено тематике развития энергии, которая будет неразрывно связана с темой природного и исторического наследия нашей страны.

Ключевая роль будет отводиться нашим регионам. Пятнадцать из двадцати областей Италии примут активное участие в работе. Каждая неделя будет посвящена одному из регионов, с учетом того, что им будет отведена общая площадь. Что касается энергии, то каждый регион расскажет о своих особенностях, поскольку каждый из них

Антонио Пачинотти, Энрико Ферми и Алессандро Вольта. Данная идея позволит донести до посетителей важность той роли, которую исторически сыграли наши ученые в развитии науки, начиная с научных открытий Леонардо.

Каждый наш посетитель будет визуально сопровождаться диалогом между старцем, олицетворяющей собой традиции и историю, и молодым человеком, представляющий собой будущее и инновации. Наша команда путешествовала по Италии, и попутно брала интервью у людей разных возрастных групп, социального статуса и профессий. Подобные интервью помогли понять чувства и мнения людей касательно энергии. Концепция энергии является очень сложной и глубокой по своей сути. Эти интервью будут сопровождать посетителей нашего павильона, как если бы они беседовали с нашими гражданами, находясь с ними рядом. В то же время, посетителям будет предоставлено возможность ознакомиться с мнениями экспертов и исследователей.

Каждый наш посетитель будет визуально сопровождаться диалогом между старцем, олицетворяющей собой традиции и историю, и молодым человеком, представляющий собой будущее и инновации

имеет свою отличительную черту в части развития возобновляемой энергии. К примеру, гидроэнергетика особенно хорошо развита на севере Италии. Тоскана, расположенная в Центральной части Италии, знаменита своими геотермическими источниками энергии. Сицилия богата солнечной энергией. На сегодняшний день в стране функционирует ряд государственных и частных исследовательских центров, университетов, усиленно работающих над разработкой инновационных продуктов и энергетических технологий.

Наш павильон будет оформлен в итальянском стиле, но мы не ограничиваемся лишь презентацией наших технологий. Основная сюжетная линия будет идти рука об руку с представлением нашей страны. Часть павильона, оформленного в форме квадрата и отражающего отличительную черту итальянского городского устройства и общественной организации, будет находиться в центре. Следовательно, павильон спроектирован вокруг четырех площадей, где люди смогут увидеть, как красоту страны, так и ее технологическое развитие.

Имеющиеся площади названы в честь известных итальянских ученых. Площадь, названная в честь Леонардо да Винчи, является самой большой. Остальные площади носят имена

Каждую неделю разным регионам будет отведено специальное место для презентации шедевров, которыми богат тот или иной регион. Программа еще на стадии разработки, но в качестве примера приведу область Венето, которая представит шедевр, изготовленный из муранского стекла, известного Вам как венецианское.

В работе по оформлению павильона нас поддерживает 15 компаний, которым отведено специальное место. Среди них важно отметить компанию «Eni», также нашу энергетическую компанию «Enel», огромный исследовательский холдинг «Enea», или компанию «Ivenco», специализирующаяся на производстве транспортных средств. Но поскольку Экспо не является ярмаркой, мы не собираемся представлять компании. Деловая часть нашего павильона пройдет в формате встреч и семинаров, организованных в рамках выставки. На втором этаже у нас предусмотрен конференц-зал для проведения встреч в формате b2b, презентаций и круглых столов.

Что мне особенно нравится в нашем павильоне, так это совмещение индивидуального и технологического опыта, которые являются доступными для каждого человека. Мы собираемся провести презентацию павильона 2 июня, перед открытием выставки.

В чем заключается смысл «Экспо-2017» для Вас?

➤ Вовлечение регионов в павильон является хорошим решением. Сейчас каждый регион в ответе за организацию делегации, которая будет принимать участие в деловых, культурных и научных мероприятиях. Наш павильон будет ежедневно обновляться, а посетителям удастся при каждом визите видеть изменения. Мы организуем своего рода соревнование среди регионов, чтобы выявить регион, которому лучше всех удастся развивать чистую энергетику. Практически каждую неделю мы будем проводить культурные, деловые и научные мероприятия. Конечно, все эти мероприятия будут согласованы с основной программой выставки. Основным мероприятием, которое мы планируем провести в конце периода проведения выставки «Экспо» являются представления «La Scala Tour», спонсируемые компанией «ENI». Первое представление начнется 1 сентября, что, кстати, совпадает с Национальным днем Италии. Представления будут продолжаться до дня, когда будет проводиться церемония закрытия выставки. Программа будет очень интересной на протяжении всего периода, поскольку представления не будут однодневными, а будут продолжительными. Выступления в столице Казахстана являются хорошей возможностью для наших артистов в сотрудничестве с местными представителями искусства, работающие в Астана Опера и Университете искусства.

Я настроен оптимистично насчет выставки. Признаюсь, что проведение и организация мероприятия подобного масштаба являются большим вызовом как для принимающей стороны, так и для их участников. Поскольку мы сами два года назад в Милане проводили такую выставку, мы знаем насколько это сложное мероприятие. Поэтому мы тоже сейчас усиленно работаем, не покладая рук. День открытия выставки является долгожданным днем для всех нас.

В нашем понимании Экспо является платформой для общения между исследователями, экспертами, бизнесменами, официальными лицами, артистами, а также простыми жителями. Проведение такого мероприятия дает отличную возможность объединиться в рамках общих интересов, в данном случае, для продвижения «энергии будущего». Подготовка к событию способствует тому, что все люди сближаются. Я очень ценю наше сотрудничество с компанией-организатором выставки и консульскими, проводимые с нашими коллегами, соседями по павильону (Великобритания, Финляндия, Литва и Венгрия), среди которых следует особо отметить Ханса Дриссера,

*В нашем понимании
Экспо является платформой
для общения между
исследователями, экспертами,
бизнесменами, официальными
лицами, артистами,
а также простыми жителями.
Проведение такого
мероприятия дает
отличную возможность
объединиться в рамках общих
интересов, в данном случае,
для продвижения
«энергии будущего».*

Комиссара павильона Нидерландов. Лично от себя хочу выразить признательность своему заместителю г-ну Парано, архитектору Дезидери, который является автором проекта. Также хочу поблагодарить архитектора Станислао Кантоно, специалиста по аудиовизуальному содержанию, и нашего подрядчика в лице компании «Renco», которая уже давно работает на рынке Казахстана. Мы работаем, как одна команда, хотя нелегко, быть одновременно и Послом, и Комиссаром. Я многому учусь и получаю интересный опыт.

Какие мероприятия Вы планируете провести в рамках выставки?

➤ Программа культурных мероприятий, подготовленная регионами, находится все еще на стадии разработки. Каждую неделю мы будем представлять что-то новое для посетителей, и надеюсь, что это будет интересно зрителям. Это касается и семинаров, которые будут проводиться регионами.

Позвольте отметить важность вовлечения молодежи в мероприятие, что логически связано с мероприятием, посвященного будущему. Университеты из Милана организуют визит 150 студентов не только г. Астана, но и других городов страны. В то же время служащим павильона будут помогать студенты из разных университетов Италии, которые изучают русский язык. Их цель заключается в том, чтобы встретиться

с казахстанскими сверстниками, тем самым, приобрести уникальный опыт. Кроме того, мы работаем в формате «Женщины в Экспо», который также ранее проводился в Милане. Данный формат также приемлем для реализации в Астане, и мы готовы его воплотить этот план в реальность.

Календарь политических встреч еще не согласован, но позже мы объявим имя Главы делегации, который примет участие в праздновании Национального дня Италии и на других значимых мероприятиях. Я хотел бы отметить, что 4 мая мы презентовали наш павильон в Риме. Два заместителя Министров и Президент Конференции регионов выступили в качестве спикеров, что является подтверждением важности, которое мы уделяем проведению Экспо.

В чем заключается философия Италии применительно к «Экспо»? Как проводилась выставка в Милане?

➤ Как я прежде сказал, мы рассматриваем это мероприятие как диалоговую площадку, но не как ярмарку. Оно является, своего рода, местом встречи для разных людей: молодежи, ученых, государственных чиновников, иностранных гостей и деловых людей. Мы видим, что всем людям предоставлена хорошая возможность обмениваться идеями в течение трех месяцев. В то же время, для каждой принимающей стороны организация выставки является сложной задачей.

*Уверен, что для Казахстана
проведение выставки
является уникальным случаем,
который позволит
Вашей стране засветиться
на карте мира.
Без всякой дипломатической
любезности, могу заверить
Вас в том, что уже сейчас вижу
большую разницу касательно
восприятия моей страны,
где Казахстан также может
полагаться на успех своего
павильона в Милане.*

Мы столкнулись с этим в Милане, когда на начальном этапе мы столкнулись с трудностями. Но со временем мы набрали обороты и, в конце концов, достигли большего успеха. Число посетителей Экспо в Милане составило 21 миллион человек. Если Вы посетите Милан сейчас, то увидите, как город совершенно изменился, и почувствуете разницу между тем, каким он был до выставки, и каким стал после ее проведения.

Уверен, что для Казахстана проведение выставки является уникальным случаем, который позволит Вашей стране засветиться на карте мира. Без всякой дипломатической любезности, могу заверить Вас в том, что уже сейчас вижу большую разницу касательно восприятия моей страны, где Казахстан также может полагаться на успех своего павильона в Милане. Мне хотелось бы добавить, что в подготовительной работе мероприятия происходит взаимодействие знаний и опыта с иностранными партнерами. Этот ценный нематериальный актив надолго останется на балансе Казахстана после проведения Экспо.

Какими будут Ваши пожелания посетителям, а также Вашим коллегам и партнерам?

➤ Среднестатистический итальянский турист является очень любопытным. До этого Казахстан не представлял такого интереса, как сейчас, благодаря предстоящей Выставке «Экспо». Я желаю, чтобы благодаря выставке, наши туристы посетили Казахстан. Но я всегда отмечаю, что, помимо своей столицы, страна интересна своими достопримечательностями и красивыми местами как Мангыстау, Алтай, Алатау и Чарынский каньон. Я побывал в этих местах и остался впечатлен этими местами.

В то же время, я хочу пожелать всем посетителям, экспертам, бизнесменам, чтобы их участие в данном мероприятии стало отправной точкой. Организовывая мероприятие в Казахстане, наше посольство настроено на продолжение начатых инициатив. Например, сам по себе концерт не настолько важен, но он может способствовать реальному сотрудничеству разных организаций и артистов. Такой же подход должен быть применителен и к Экспо. Я желаю, чтобы в следующем году мы расширили наше сотрудничество, благодаря выставке, будь оно в научной, экономической, культурной или в социальных областях.

**Спасибо за Ваши пожелания и интересную беседу.
Беседовал Дауржан Аугамбай.** KS

ITALIAN WAY OF ENERGY DEVELOPMENT

Sharp two years ago the Kazakh – Italian relationship in oil and gas sector and cultural and scientific spheres was discussed on the pages of KAZSERVICE Magazine.

In the middle of 2015, we devoted the issue to Italy and the experience of Italian companies that have rich portfolio of projects realized on the international markets.

The topic of the forthcoming EXPO-2017 was also among others.

Expecting this event less than in a month the Ambassador

Extraordinary and

Plenipotentiary

of the Italian Republic

in the Republic of Kazakhstan,

Stefano RAVAGNAN,

who is as well the Commissioner

General for the Italian Section, unlocks the secrets of the Italian Pavilion.



Mr Ravagnan, could you please add more details on the concept of the Italian Pavilion?

First, we will present to the visitors the experience of a country that, although being poor in traditional energy resources became one of the most industrialized in the world, this year Chairman of the G7 Group and one of the leaders in terms of exploitation of renewables, which cover already around 30% of our generating power. Second, the focus on energy development will go in parallel with the presentation of our natural and historical richness.

A key point will be the role of the Regions. 15 Italian Regions out of 20 will actively take part in our pavilion, every week will be devoted to one of them, plus a joint space reserved to them. As for energy each Region will present its peculiarities, as each one in terms of renewables development has different features. For example, the hydropower was traditionally well developed in the North, Tuscany in the center is famous for its geothermal sources, and Sicily is rich with the solar energy. Nowadays there's a solid network of research centers, public and private, Universities, working hard to get the best innovative products and energy technologies.

What I like about our Pavilion is that there is permanent mixture of the individual and technological experience in it, keeping highly innovative processes within reach of any individual.

We are going to make the presentation of the Pavilion prior to the date of the opening.

Everything in the Italian Pavilion will be very Italianized in the sense, but it is not just the presentation of technologies. The storyline goes in parallel with the presentation of the country. As a structure the square, being the main feature of the Italian urban landscape and social organization, will be at the center. Therefore, the Pavilion is constructed around four squares where the visitors will see both the beauties of the country and its technological development.

Each square is named after a well-known scientist. Leonardo da Vinci's square is the biggest one. Other squares have the names of Antonio Pacinotti, Enrico Fermi and Alessandro Volta. It gives you the idea of the central role that our historically our scientists played in the development, starting from the visionary ideas of Leonardo.

Each visitor will be visually accompanied by the dialogue between an old guy, representing tradition and history, and a young one, representing future and innovation. Our team travelled around Italy interviewing different people whom they met on the road that represent different ages, social status and professions. The interviews helped to get their feelings and thoughts on energy as such. The concept of energy is very huge and deep. All these interviews will accompany the visitors of the Pavilion as if they are meeting Italian people face to face. At the same time the visitor will be offered the views of experts and researchers.

A specific corner will be reserved for a specific object offered each week by a different Region, as a kind of symbol, the program is still in the making but for example for the Veneto Region we will have a glass masterpiece from Murano.

15 Italian companies are supporters of our pavilion, and these companies will be given a special role. Eni is among them, as well as Enel, our main energy company, or Enea, one of the biggest research holding, or Iveco, dealing with transportation vehicles. But not being Expo a fair we will not introduce companies as such, the business part of our participation will be left to the b2b meetings organized in the sidelines and to seminars organized by Expo. At the second floor, we have the conference hall for b2b meetings, presentations and workshops.

What I like about our Pavilion is that there is permanent mixture of the individual and technological experience in it, keeping highly innovative processes within reach of any individual. We are going to make the presentation of the Pavilion on June 2 prior to the date of the opening.

What is the meaning of Expo-2017 for you?

The involvement of regions was a good choice. Giving each week to each different region means that every region now is in charge of organizing the delegation that will take part in business, cultural and scientific events. Every week our Pavilion will renew itself and visitors will see a bit different Pavilion every time they visit us. We put it in a way of bringing the competition between the regions in terms of who is doing the best in the development of clean energy. Practically every week we will have the cultural, business and scientific events. Of course, we are trying to match all these events with the general program. A major event will be La Scala Tour at the end of Expo-2017, sponsored by ENI Company. The first performance will start on September 1 and will coincide with the National day of Italy. The performance will continue until the day when the closing ceremony of the exhibition will be held. The program will be very interesting since it is not one-day event, but will be continuous. For our artists it is a chance to co-operate with local artists of Astana Opera and the University of Arts and other different people.

I am quite optimistic about the forthcoming days. Of course, it is a huge challenge for the hosting side and the participating countries. As we experienced in Milan two years ago any Expo is a complex event. We are working hard to make it successful. The opening day is long-expected day for all of us.

In our understanding Expo is a platform for networking: open to researchers, experts, businessmen, officials, artists, for average citizens, it's a huge opportunity to feel united around a common interest, in this case promoting the "energy for the future". The preparation process is also a great chance to better know each other among all those involved, I appreciate a lot our daily cooperation with ExpoAstana Company and the consultations with our colleagues, the "neighbors" in the pavilion (UK, Finland, Lithuania

and Hungary) and all the others, among which let me mention in particular the Dutch Commissioner, Mr Hans Driesser. And from our side my appreciation goes to my Deputy as Commissioner, Mr. Parano, to architect Desideri who is the author of the project, to architect Stanislao Cantono who is working hard on the audiovisual contents and to the Renco Company, our contractor, with a longstanding experience in Kazakhstan. We're working as a real team and, although it's not easy being both Ambassador and Commissioner, I'm learning a lot from this experience.

What events you plan to arrange within the Exhibition?

➤ The program of cultural events organized by the Regions is still in the making, basically each week we'll have something that I hope will be of interest for the public. The same goes for experts seminars organized by the same Regions.

Let me mention also the importance we attach to the dimension of youth involvement, which is logical in an event devoted to the future. Milan Universities will organize the visit of 150 students, not only in Astana but around the country. At the same time the staff in our pavilion will be assisted by students from different Italian Universities, selected among those studying Russian language, the goal is for them to have a chance to meet their Kazakh counterparts, to live through a unique experience. Besides we're working with the ExpoWomen format, which was originally launched in Milan and has important plans for Astana as well, to which we're ready to contribute.

The calendar of political visits is still not fixed, but soon we will announce the head of delegation to the National Day and to other high-level events. I wish to underline that on May 4 we organized in Rome a presentation of our pavilion, two Deputy Ministers and the President of the Conference of Regions were among the speakers as the confirmation of the importance we attach to Expo.

What is the philosophy of Italy in terms of Expo? How the Expo in Milan was held?

➤ As I said we consider it as a platform, not as a fair. It is a meeting point for different people: young people, scientists, government officials, foreign guests, businesspersons, etc. It is a chance for all people to generate ideas during three months given. At the same time for any hosting country, Expo is a hard task in terms of organization. We saw it in Milan, where the beginning was not the easiest but then it gained the momentum and finally scored a huge success with 21 million people that visited our Expo. And in the meantime the town changed deeply, the town you visit today is much better than the town before Expo.

For sure for Kazakhstan, it is unique occasion to be fixed on the map, and I can assure you, without any kind of diplomatic courtesy, that already now I see a huge difference in terms of perception in my country, where Kazakhstan can also count on the success of its pavilion in Milan

For sure for Kazakhstan, it is unique occasion to be fixed on the map, and I can assure you, without any kind of diplomatic courtesy, that already now I see a huge difference in terms of perception in my country, where Kazakhstan can also count on the success of its pavilion in Milan. I'd like also to add the capital of knowledge and experience that all those working in the preparation are getting in daily interaction with foreign partners, this immaterial capital will be longstanding and useful to Kazakhstan well beyond the Expo event.

What are your wishes for the visitors, your colleagues and partners?

➤ The average Italian tourists are very curious, until now Kazakhstan has not been in their radar and I wish that thanks to Expo part of them decide to choose your country for their holidays. To come to Astana but not only, as I always mention other interesting and beautiful places like Mangistau, Altay, Alatau and Charyn Canyon, for example, where I had the chance to go and that really impressed me.

At the same time, to all the visitors, tourists, experts, businesspeople, I wish that taking part to the event will be just a starting point; in organizing events in Kazakhstan our Embassy always considers their potential in terms of follow-ups, a concert for example is not important only as such but even more if it can foster real cooperation among institutions and artists. The same approach should be applied to Expo; I wish that next year we'd be in a condition to verify in concrete an improvement of our relations thanks to Expo, be it in the scientific, economic, cultural or social field.

*Thank you for your wishes and interesting conversation.
Interviewed by Daurzhan Augambay*

KS



INTERTEACH

Объединяя международный опыт с местными традициями!

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

МЕДИЦИНСКИЙ АССИСТАНС

ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ ОСМОТРЫ

**СТРАХОВАНИЕ
ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ**

АВТОСТРАХОВАНИЕ

Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Азербайджан, Туркменистан

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

СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА:





ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ОТРАСЛИ

11 ноября 2016 года коллективу Министерства энергетики РК был представлен специалист с богатым опытом работы в нефтегазовой отрасли страны.

С момента его вступления в должность в нефтесервисной отрасли Казахстана произошел ряд положительных изменений и событий.

О текущем состоянии отрасли и о планах ее развития в 2017 году рассказывает Первый Вице-министр энергетики Республики Казахстан, Махамбет ДОСМУХАМБЕТОВ.

Махамбет Джалдагалиевич, 2016 год в целом сложился хорошо для казахстанской нефтегазовой отрасли. Пожалуйста, расскажите о показателях казахстанского содержания и объемах закупок недропользователей по итогам 2016 года?

Общий объем закупленных товаров, работ и услуг недропользователями энергетического сектора по итогам 2016 года составил 4 562 млрд. тенге, а среднеотраслевой показатель доли казахстанского содержания составил 46% на сумму 2 095 млрд. тенге. В данную сумму вошли такие показатели как закуп товаров на 552 млрд. тенге, из которой доля казахстанского содержания составила 22,6% на сумму 125 млрд. тенге; выполнение работ на 1 393 млрд. тенге, из которой доля

В соответствии с достигнутыми договоренностями при вступлении в ВТО Казахстан оставил за собой право отстаивать долю местного содержания в работах и услугах в размере не менее 50%. Министерство энергетики предложило детализировать степень исполнения обязательств по местному содержанию в работах и услугах путем создания и внедрения перечня приоритетных работ и услуг, доля местного содержания в которых должно составлять не менее 50%. То есть недропользователи должны будут закупать не менее 50% работ и услуг у местных поставщиков по каждому виду работы и услуги из этого перечня. Вместе с тем, в проекте Кодекса сохраняется норма по условной скидке, предусмотренной для казахстанских производителей.

Если говорить о планах на будущее, то в 2017 году ожидается увеличение доли местного содержания в закупках товаров, работ и услуг недропользователей

казахстанского содержания в работах составила 47,1% на сумму 656 млрд. тенге; и оказание услуг на 2 617 млрд. тенге, из которой доля казахстанского содержания на оказание услуг составила 50,2% на сумму 1 317 млрд. тенге. При этом, совокупная доля казахстанского содержания в работах и услугах составила 49,2%.

Если говорить о планах на будущее, то в 2017 году ожидается увеличение доли местного содержания в закупках товаров, работ и услуг недропользователей. Так во исполнение поручения Главы государства по установлению целевых индикаторов по увеличению местного содержания, Министерство энергетики РК определило 13 крупных компаний энергетического сектора, доля которых на рынке составляет 90%, и совместно с ними установило целевые индикаторы по увеличению доли местного содержания. В настоящее время местными исполнительными органами прорабатывается вопрос подписания соглашений по достижению заявленных показателей.

Кроме того, государственное регулирование закупочных процессов недропользователей было включено Министерством энергетики в разрабатываемый проект Кодекса, так как оно также не противоречит нормам международных договоров.

С момента Вашего назначения, Вы активно занялись развитием казахстанского содержания на Проекте будущего расширения компании «Тенгизшевройл». При Вашем непосредственном участии был проведен ряд совещаний с ТШО и его основными подрядчиками, а также несколько форумов по строительным работам ПБР. Пожалуйста, расскажите об основных требованиях, выдвигаемых ТШО, по вопросам развития казахстанского содержания?

Проект будущего расширения является чрезвычайно важным проектом не только для нефтесервисной индустрии, но для всей нефтегазовой отрасли страны. Согласно договоренности, достигнутой между Правительством РК и ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО), закрепленной в Актауском меморандуме 2013 года, минимальное значение казахстанского содержания должно составлять 32% от суммы инвестиций, привлеченных в ПБР-ПУУД.

Министерство энергетики регулярно проводит встречи как с недропользователями, так и с потенциальными генеральными подрядчиками. Каждый из генеральных подрядчиков должен привлечь партнеров из числа казахстанских компаний, при этом не менее 50% от стоимости контракта должно быть потрачено на казахстанские товары, работы и услуги.

Какие меры поддержки казахстанского бизнеса предусмотрены в проекте Кодекса о недрах?

Как Вы знаете, в 2015 году Казахстан стал полноправным 162-ым членом Всемирной торговой организации, а также членом Евразийского экономического союза, усилив, таким образом, свои позиции на мировой арене. Очевидно, что в рамках интеграционных процессов государство может применять лишь недискриминационные меры поддержки в отношении потенциальных поставщиков вне зависимости от их резидентства.

*По итогам 2016 года
недропользователи затратили
на повышение квалификации
собственного персонала обучение
порядка 10,8 млрд. тенге.
Также согласно разработанному
механизму в рамках Закона
«О недрах и недропользовании»
неосвоенные на эти цели средства
были направлены на обучение
7 100 граждан Казахстана.*

В ходе последнего совещания, прошедшего 14 апреля 2017 года в г. Атырау, все потенциальные генеральные подрядчики пришли к пониманию данной необходимости.

У Министерства энергетики и ТШО имеется одинаковое понимание требований, предъявляемых к генеральным подрядчикам, касательно увеличения доли местного содержания. Данные требования заключаются не только в процентных показателях, но и в плане совместного участия генеральных подрядчиков и казахстанских компаний в крупных контрактах на ПБР. Все, кто претендует на получение крупного контракта от ТШО, в ближайшее время должны представить своего казахстанского партнера или партнеров.

Для проектов расширений Тенгиза и Карачагана потребуются новые высококвалифицированные рабочие места. Могут ли казахстанские подрядные организации взрастить местных специалистов за счет неосвоенных средств недропользователей? Как это происходит на практике?

➤ На данный момент Министерством энергетики ведется работа по координации процесса подготовки казахстанских специалистов для отрасли. За счет финансирования обучения кадров для нефтегазовой сферы, мы должны максимально сократить кадровый дефицит востребованных рабочих специальностей при реализации крупных проектов.

В рамках существующего законодательного поля повышение компетенции трудовых ресурсов в нефтегазовой отрасли осуществляется недропользователями в счет своих контрактных обязательств. Так, по итогам 2016 года недропользователи затратили на повышение квалификации соб-

ственного персонала обучение порядка 10,8 млрд. тенге. Также согласно разработанному механизму в рамках Закона «О недрах и недропользовании» неосвоенные на эти цели средства были направлены на обучение 7 100 граждан Казахстана.

При этом, необходимо отметить, что перед нами стоит комплексная задача по подготовке специалистов международного уровня. Как показывает ситуация на внутреннем рынке труда, выпускники нашей образовательной системы не в полной мере соответствуют требованиям работодателей. В результате, с одной стороны, статистика по безработице не сдает своих позиций, с другой – недропользователи говорят об остром дефиците квалифицированных кадров. Частичное решение этой проблемы видится нам через финансирование повышения квалификации персонала местных производителей в центрах подготовки кадров, обеспечивающих квалификацию на уровне международных стандартов (API, ASME, OPITO и т.д.). Мы уже сотрудничаем с Актауским тренинговым центром, КарГТУ, Профессиональным учебным центром, обеспечивающими своих выпускников сертификатами Международного института сварки.

Вопрос подготовки квалифицированных кадров для реализации крупных проектов уже обсуждался с Генеральным директором ТОО «Тенгизшевройл», когда была достигнута договоренность о целенаправленной подготовке казахстанских специалистов за счет средств недропользователей.

Какими будут Ваши пожелания отечественным нефтесервисным компаниям и читателям журнала «KAZSERVICE»?

➤ Я желаю, чтобы отечественные компании продолжали взаимодействовать с крупными недропользователями и с их генеральными подрядчиками. Сегодня крайне важным является требование соответствовать требованиям операторов и международным стандартам. В этой части отечественным компаниям необходимо развивать навыки своих технических специалистов и постоянно совершенствоваться. Также необходим постоянный диалог. В этой связи меня радует, что отечественные нефтесервисные компании тесно сотрудничают между собой и отстаивают свои взгляды и видения. Сегодня, в преддверии начала присуждения крупных контрактов, важно не оставаться в стороне. Те компании, которые постоянно держали руку на пульсе, смогут участвовать в проектах расширения. Я желаю всем нефтесервисным компаниям не сбавлять оборотов и продолжать свое развитие. KS

Global Oil&Gas

25-я Казахстанская международная выставка и конференция “Нефть и Газ”

4-6 октября 2017
Атакент, Алматы, Казахстан

подробная информация:
www.kioge.kz



POSITIVE TRENDS IN THE INDUSTRY

On November 11, 2016, an expert with wide experience of working in the domestic petroleum industry joined the team of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan. A number of positive changes and developments noticed in the oil service industry since his accession to the office. Makhambet DOSMUKHAMBETOV, First Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, reveals the current situation and plans for the development of the industry in 2017.



Mr. Dosmukhambetov, overall, the year of 2016 was quite good for the oil and gas industry of Kazakhstan. Please, tell us about the indicators of local content and procurement volumes of subsoil users according to the results of 2016?

▣ The total scope of goods, works and services, purchased by the subsoil users from the energy sector amounted to KZT 4,562 bn according to the results of 2016; the industry-average local content ratio reached 46%, and made KZT 2,095 bn. This amount included such indicators as procurement of the goods for KZT 552 bn, with the share of local content of 22.6%, totalling to KZT 125 bn; completion of the works for KZT 1,393 bn, with the share of local content in the works of 47.1%, totalling to KZT 656 bn; and provision of the services for KZT 2,617 bn, with the share of local content of 50.2%, totalling to KZT 1,317 bn. At the same time, the aggregate share of local content in the works and services reached 49.2%.

Talking about the plans, it is worth mentioning that in 2017 we expect an increase in the local content in the procurement of goods, works and services. Therefore, pursuant to the orders of the Head of State on establishing the target indicators to increase the local content, the Ministry of Energy of Kazakhstan identified 13 major energy companies with 90% market share and jointly with them established the target indicators to increase local content. Nowadays, the local authorities consider the issue of signing the agreements to achieve the announced target indicators.

What measures for supporting the Kazakhstani business are stipulated in the Draft Code on the Subsoil Use?

▣ As you know, in 2015 Kazakhstan became a full-fledged 162nd member of the World Trade Organization, as well as a member of the Eurasian Economic Union, thus strengthening its position on the global arena. It is clear that in the context of integration processes, the State may apply only non-discriminatory measures of support with regard to the potential suppliers, without consideration of their residency.

In accordance with the reached agreements, Kazakhstan reserved the right to defend the proportion of local content in the works and services for not less than 50% when joining the WTO. The Ministry of Energy proposed to refine an extent of fulfilment of obligations under the local content in the works and services by creating and implementing a list of priority works and services, for which the share of local content shall not be less than 50%. Therefore, the subsoil users shall purchase at least 50% of the works and services from the local suppliers for each type of listed works and services. However, the Draft Code kept the provision of conditional discount for the Kazakhstani producers.

In accordance with the reached agreements, Kazakhstan reserved the right to defend the proportion of local content in the works and services for not less than 50% when joining the WTO

In addition, the Ministry of Energy included the State control over the procurement processes of subsoil users to the Draft Code, as it also does not contradict the provisions of international agreements.

Since your appointment, you are actively involved in the development of local content in the Future Growth Project of Tengizchevroil. You took part in several meetings with TCO and its main contractors and several forums on FGP construction needs were held. Please tell us about the main requirements of TCO related to the local content development?

▣ The Future Growth Project is an extremely important project not only for the oil service industry, but also for the entire oil & gas industry of the country. According to the agreement, reached by the Government of the Republic of Kazakhstan and Tengizchevroil (TCO), stipulated by the Aktau Memorandum as of 2013, the minimum ratio of local content should be 32% of the amount, invested to FGP-WPMP.

The Ministry of Energy regularly conducts the meetings with both subsoil users and potential general contractors. Each of the general contractors shall involve its Kazakhstani partners; at the same time, at least 50% of the contract value shall be spent on Kazakhstani goods, works and services. During the last meeting as of April 14, 2017 held in Atyrau, all the potential general contractors came to understanding of this requirement.

The Ministry of Energy and TCO have the same vision of the requirements for contractors in part of increasing the local content. These requirements are not only demonstrated as percentage indicators, but also in terms of joint participation of the Kazakhstani companies and general contractors in major FGP-related contracts. All the companies that wish to get a major contract from TCO shall soon present their Kazakhstani partner (-s).

The expansion of Tengiz and Karachaganak projects will require new highly skilled employees. Is it possible to ensure that the Kazakhstani contractors train the local professionals, using the pending funds of subsoil users? How does that happen in practice?

Now, the Ministry of Energy coordinates the training process of the Kazakhstani specialists. By funding such training of specialists for the oil and gas sector, we shall minimize the shortages of required specialists while large projects are executed.

Enhancing the competence of human resources within the existing legal framework is ensured by the subsoil users on account of their contractual obligations. For instance, by the end of 2016 the subsoil users spent KZT 10.8 bn for developing and training of the own personnel. According to a mechanism, developed in the frameworks of the Law "About the subsoil and subsoil use", the pending funds for this purpose were spent for training 7,100 citizens of Kazakhstan.

At the same time, it should be noted that we face a complex task of training the specialists of international level. As shown by the situation in the domestic labour market, the graduates of our educational system do not fully comply with the requirements of employers. As a result, on the one hand, the unemployment indicators do not decrease, on the other hand, the subsoil users complain about a severe shortage of skilled personnel. A partial solution of this problem shall be funding the training of the local producers' personnel by training centres, providing the qualification of international standards (API, ASME, OPITO, etc.). We are already cooperating with Aktau Training Centre, KarGTU, and Professional Training Centre that provide its graduates with the certificates of the International Welding Institute.

The issue of training the skilled personnel for major projects was discussed with the General Director of Tengizchevroil LLP, when reaching an agreement on targeted training for the Kazakhstani specialists at the expense of the subsoil users.

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

▣ I wish the local companies to keep collaborating with the large subsoil users and their general contractors. At present, it is extremely important to comply with the requirements of the operators and international standards. In this regard, the local companies shall develop the skills of their technical experts and to ensure their continuous improvement. Such a dialogue shall be constantly supported. Therefore, I am pleased with the fact that the local oil service companies tightly collaborate with each other defend their views and vision. Today, on the eve of the starting point for awarding the major contracts, it is important to be involved in the process. The companies that keep moving can participate in the expansion projects. I wish all the oil service companies to keep the same pace of progress and development. **KS**



КАЗАХСТАН: Ю С'ЕРО ...

Г-н Виньяти, компания «Эни» работает в 69 странах мира, находясь в числе топ-100 крупнейших компаний по доходности, по версии «Forbes Fortune Global 500». Как Вы оцениваете потенциал компании «Эни» в Казахстане?

Компания «Эни» работает в Казахстане с 1992 года в сфере разведки и добычи. Эни осуществляет свои операции, строя взаимоотношения, основанные на достоверности, прозрачности и постоянного диалога с заинтересованными сторонами. Данный диалог направлен на достижение общих целей, создание возможностей для устойчивого развития и осознание его значимости, понимание того, что этот диалог и единые цели – это путь, который приведет к созданию взаимных ценностей.

Мы со-операторы Карачаганакского месторождения и члены консорциума по Северо-каспийскому СРП (СРПСК), отвечаем за проведение производственных операций и добычу нефти на месторождении «Кашаган».

Такое долгосрочное сотрудничество укрепило наши партнерские отношения и не только в энергетическом секторе, но и в сфере культурных, социальных, экологических инициатив и мероприятий по рациональному природопользованию.

Эни является стратегическим партнером Казахстана, участвуя в реализации крупных нефтегазовых проектов. Компания является со-оператором Карачаганакского месторождения, членом консорциума по Северо-Каспийскому СРП, отвечает за производственные операции и добычу нефти на кашаганском месторождении. Более того, Эни уделяет внимание социально-инфраструктурным проектам в регионах Казахстана. О деятельности компании в Казахстане рассказывает Исполнительный Вице Президент Eni SpA по Центральной Азии, Лука ВИНЬЯТИ.



Учитывая вышесказанное, Эни продолжает возлагать большие надежды на Казахстан с точки зрения реализации новых инициатив в нефтегазовой отрасли, идей, касающихся альтернативных источников энергии, рационального и экологически безопасного природопользования, защиты окружающей среды, образования и социальных проектов. Иными словами, Эни надеется на долгосрочное и успешное сотрудничество в Казахстане.

В июне 2015 года Эни и КазМунайГаз (КМГ) подписали соглашение о передаче Эни 50% прав на разведку и добычу нефти на блоке «Исатай», расположенном в казахстанском секторе Каспийского моря. Расскажите, пожалуйста, о текущем состоянии проекта.

Согласно текущему графику операции на участке должны начаться во второй половине 2017 года, сразу по завершении доработки некоторых аспектов, которые сделают проект экономически обоснованным. Например, в настоящее время Эни совместно с КМГ и Ассоциацией «KAZENERGY» оказывают поддержку рабочей группе по доработке нового Налогового кодекса. Как ожидается, в новом Кодексе будут предусмотрены определенные благоприятные налоговые условия для морских проектов, что также положительно скажется на разработке участка «Исатай».

Компании «Эни» принадлежит 16.81% долевого участия в проекте «Кашаган» и 29.25% на месторождении «Карачаганак». Расскажите о трудностях, с которыми Вам пришлось столкнуться на этих проектах.

Разработку и освоение этих двух активов я скорее бы назвал «стартовыми сложностями», чем трудностями. Любые технологии и решения, внедренные в Казахстане, всегда были самыми передовыми в промышленности. Оба консорциума всегда могли найти правильный ответ на зачастую неизвестные и неожиданные вопросы.

Настало время капитализировать свой опыт, чтобы огромный багаж знаний, накопленный в результате участия Эни в этих СП, стал «переносимым» от одного к другому, доступным и полезным в использовании, чтобы извлеченные уроки можно было читать, а не переписывать заново существующие.



Кашаган и Карачаганак, несмотря на то, что их очень сложно сравнивать, являются огромными месторождениями. Они оба характеризуются высоким начальным пластовым давлением (до 770 бар – Кашаган) и высоким содержанием «кислого газа». Примененные специально разработанные и уникальные решения в отношении безопасности и защиты окружающей среды обеспечили неприкосновенность и безопасность для людей и окружающей среды.

Кашаган расположен в северной части Каспийского моря, технически на море, но освоение его осуществляется с искусственных островов. Логистические трудности осложняли ограниченный доступ к водным путям, таким как канал «Волга-Дон» и «Балтийское море – Волга», судоходство по которым возможно только в течение пяти месяцев в году, в связи со сложными ледовыми условиями в зимнее время. Дрейф льда очень сильно ограничивает возможности для проведения строительных работ.

Карачаганак расположен на суше, в Западно-Казахстанской области, и здесь весьма сложные экологические условия, температуры зимнего и летнего периодов колеблются в интервале более 75 градусов.

Кроме того, в северной части Каспийского моря имеется очень чувствительная экологическая среда с большим количеством разнообразной флоры и фауны, включая эндемические виды с очень ограниченным ареалом распространения. Требуется немалые усилия, чтобы минимизировать и предотвратить воздействие наших операций на окружающую среду.

Согласно договоренностям с местными органами, власти помимо реализации инфраструктурных и социальных проектов Эни осуществляет программу подготовки казахстанских кадров в нефтегазовом секторе. Какая работа проделана в соответствии с этими договоренностями?

➤ Для сотрудников Эни обучение и территория, где реализуется проект, являются главными вопросами. Мы прекрасно понимаем, как важно гарантировать и обеспечить здоровье населения тех стран, где мы работаем. В Казахстане наши операции, связанные с разведкой и добычей, тесно связаны с усилиями, направленными на социально-экономическое и культурное развитие общества и защиту окружающей среды.



Со времен нашего основателя, Энрико Маттеи, стремление реализовывать социальные проекты является нашей главной отличительной чертой в работе с местным населением стран, где мы осуществляем свои операции. Обязательство найти баланс между защитой территорией нашей работы и ее освоением требует вовлечения местного населения в той или иной степени в различных сферах, таких как работа с заболоченными местностями, помощь в правильном использовании и управлении ресурсами, укрепление деловых отношений органами местного управления и органами защиты окружающей среды. На самом деле, обязательства обеспечить охрану и защиту могут действительно принести плоды, если местное население осознает какую пользу эти обязательства принесут в будущем.

Особого внимания заслуживают инфраструктурные проекты, реализуемые в сотрудничестве с государственными институтами и международными партнерами. Инфраструктурные проекты

в г. Астана включают капитальный ремонт оздоровительного центра с детским отделением в окрестностях национального парка «Боровое» и строительство Национальной библиотеки Республики Казахстан, административного здания в г. Астана, расположенного в финансовом квартале, а также несколько жилых комплексов.

За все эти годы большое количество школ, детских садов, больниц, зданий для проведения социальных мероприятий было построено в Западном Казахстане, помимо строительства и ремонта сотен километров дорог.



В Западно-Казахстанской области построено много школ, детских садов, больниц, объектов социального и общественного назначения. Проложены сотни километров дорог.

В Мангистауской области построены два многофункциональных спортивных центра, оказана финансовая помощь на этапе проектирования и присужден контракт на строительство и эксплуатацию судоверфи в Каспийском море.

В соответствии с СРПСК Проекты инфраструктурного и социального назначения (СИП) являются важной составляющей корпоративной и социальной ответственности НКОК. Часть капитальных затрат на освоение месторождения выделяется на строительство социальной инфраструктуры. Сюда входит образование, здравоохранение, спорт, культура и прочие объекты, представляющие общественный интерес. Средства равномерно распределяются между Атырауской и Мангистауской областями, где ведутся операции по СРПСК.

В культурной сфере мы оказали поддержку в проведении ряда археологических экспедиций в долине Каргалы недалеко от г. Алматы, в результате которых были обнаружены бесценные артефакты, которые станут объектом успешной выставки в Италии. Нами также оказана финансовая помощь в публикации целого ряда изданий и путеводителей, посвященных историческому, религиозному и культурному разнообразию Казахстана.

Помимо этого, каждый год Эни проводит обучение в магистратуре на базе Университета в Милане, в области геологии нефти и газа в Университете Перуджи, в сфере ОЗТОС и К, и обучение на получение степени магистра по разработке нефтегазовых месторождений в Турине. В 2012 году результатом очень важного сотрудничества с Nazarbayev University Research and Innovation System (NURIS), являющимся частью Nazarbayev

University в г. Астана, стало открытие исследовательской лаборатории инженерии окружающей среды. Для Карачаганакского проекта с ноября 2010 года функционирует стипендиальная образовательная программа для выпускников сельских районов, целью которой является увеличение количества квалифицированных технических специалистов, которые по окончании учебы будут работать в Бурлинском районе два года.

Каждый год, начиная с 1999 года, более 160 казахстанским школьникам из малоимущих семей Западно-Казахстанской и Атырауской областей предоставляется возможность отправиться на побережье Адриатического моря.



До настоящего момента Эни инвестировала порядка 500 млн. долларов США в социальные проекты, напрямую или через совместные предприятия.

Эни также активно работает и других частях Евразийского региона. Расскажите, пожалуйста, о текущей ситуации и планах Эни на будущее в Евразийском регионе? Планируете ли Вы какие-либо проекты для реализации в ближайшем будущем?

Эни активно работает в России, как акционер КТК и пользователь этого нефтепровода для транспортировки нефти с месторождений Кашаган и Карачаганак. В Азербайджане мы владеем долей участия в трубопроводной системе «Баку-Тбилиси-Джейхан», также мы осуществляем нефтяные операции в Туркменистане.

Эни всегда активно изыскивает новые возможности и новые проекты для осуществления, но совершенно определенно, Казахстан остается ключевой страной в портфеле Эни.

Мы считаем устойчивость двигателем процесса непрерывного совершенствования, который со временем принесет результат, при этом укрепив нашу репутацию, а также повысит бизнес-показатели

Устойчивость для Эни означает осуществление производственной деятельности, принося пользу заинтересованным сторонам, используя ресурсы без ущерба потребностям будущих поколений.

Мы считаем устойчивость двигателем процесса непрерывного совершенствования, который со временем принесет результат, при этом укрепив нашу репутацию, а также повысит бизнес-показатели. Все, что делает Эни направлено на уважение человека и защиту его прав, охрану окружающей среды и защиту более широких интересов населения тех регионов, где мы работаем.



С самого начала этой программы в 2001 году в нашей базе данных было зарегистрировано порядка 3 000 местных поставщиков. В КПО доля казахстанского содержания в общем объеме закупок товаров, работ и услуг составляет 49%.

Какова политика Эни в отношении повышения уровня местного содержания в проектах расширения месторождений Казахстана?

➤ Через СП Карачаганак Петролиум Оперейтинг (КПО) Эни сотрудничает с большим количеством подрядчиков и поставщиков как в Казахстане, так и по всему миру, чтобы обеспечить поставку наилучших товаров, услуг и выполнение работ для операций на месторождении Карачаганак. Мы осознаем влияние нашего присутствия в Западно-Казахстанском регионе и вносим свой вклад в устойчивое развитие региона посредством увеличения доли местного содержания и использования возможностей, касающихся процесса закупок. КПО является одной из первых компаний в Казахстане, которая успешно реализует Программу развития местного содержания. С самого начала этой программы в 2001 году в нашей базе данных было зарегистрировано порядка 3 000 местных поставщиков. В КПО доля казахстанского содержания в общем объеме закупок товаров, работ и услуг составляет 49%.

КПО реализует программу развития местного содержания совместно с местными органами. Развитие местных поставщиков осуществляется посредством нескольких инициатив. К примеру, КПО оказывает содействие местным компаниям в адаптации международных стандартов по качеству, охране здоровья и технике безопасности.

Являясь участниками СП СРПСК, можем сказать, что Кашаганский проект ознаменовал начало работ по освоению морских месторождений в Казахстане. Когда было принято решение реализовать этот очень сложный проект, в Каспийском регионе не было вспомогательных баз, инфраструктуры, строительного оборудования, морских судов и буровых установок, необходимых для осуществления этого проекта.



Внутренние инвестиции в развитие местных поставщиков, трудовые ресурсы и инфраструктуру привели к появлению и развитию различных видов промышленности в Казахстане. С 2006 по 2016 годы Оператор провел ряд семинаров для более 1 000 местных компаний.

Эни всегда играла значимую роль в поддержке, развитии, стимулировании и поощрении создания совместных предприятий в Казахстане, состоящих из зарубежных и местных компаний, каждая из которых привносит свои ценности и вклад в общее дело.



Разработку и освоение этих двух активов я скорее бы назвал «стартовыми сложностями», чем трудностями. Любые технологии и решения, внедренные в Казахстане, всегда были самыми передовыми в промышленности. Оба консорциума всегда могли найти правильный ответ на зачастую неизвестные и неожиданные вопросы.

Какими будут Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и советы местным нефтесервисным компаниям?

➤ Мои пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и местным нефтесервисным компаниям хочу выразить в следующих нескольких предложениях, отражающих реальную картину жизни Эни и ее работы в Казахстане. Нашу операционную модель в принимающей стране можно представить в виде модели из двух флагов.

За последние 25 лет была проделана огромная работа вместе с Республикой Казахстан, местными предприятиями и СП, направленная на достижение высоких стандартов услуг, как фундаментальный этап на пути модернизации страны, населения и индустрии.

Запуск Кашагана, такого сложного и огромного проекта, был осуществлен на благо страны и всех заинтересованных сторон благодаря исключительным усилиям всех задействованных Сторон.

Честно сказать, я не очень верю в совпадения, и я убежден, что успешный старт добычи на Кашагане, пришедшийся на 25-летие независимости, – это несколько больше, чем просто совпадение, оставляю это на суд читателей, чьи выводы априори являются позитивными. Для очевидцев этого момента и читателей он является частью впечатляющей истории. Я с гордостью могу сказать «Io c'ero» (в переводе с итальянского – я там был).

Учитывая наше умение принимать сложности и извлекать бесценный опыт для его будущего применения на новых проектах в Казахстане, мы можем смотреть на будущее очень позитивно и оптимистично. Мы знаем, что Казахстан является все еще молодой страной, ей многое могут предложить те, кто стремится к совершенству и взаимному сотрудничеству! Ad majora! (к будущим свершениям!), рахмет!

Благодарим Вас за интервью!

KS



AD MAJORA, KAZAKHSTAN!

Eni is the strategic partner of Kazakhstan that takes part in the realization of the large oil & gas projects. The Company is the co-operator in Karachaganak producing field, and is part of North Caspian Sea consortium, responsible for operations and production in the Kashagan Field. Moreover, Eni pays attention to the social-infrastructural projects in the regions of Kazakhstan. Executive Vice President, Eni SpA Central Asia, Luca VIGNATI tells more about the activity of the Company in Kazakhstan.

Mr. Vignati, Eni has operations in 69 countries in the world and ranks among the Top-100 on Forbes Fortune Global 500 list for largest companies by revenue. How would you evaluate the potential of Eni in Kazakhstan?

Eni has been present in Kazakhstan since 1992 with activities related to the Exploration & Production sector. Eni conducts its activities by creating relationships that are based on correctness, transparency, and continuous dialogue with stakeholders in order to pursue shared objectives for the creation of value and opportunities for sustainable development and being aware that dialogue and shared objectives are the way to create reciprocal value.

We are Co-Operators in the Karachaganak producing field and are part of the North Caspian Sea PSA (NCSPSA) consortium, responsible for operations and production in the Kashagan field.

Such long cooperation has strengthened our partnership, in not only the energy sector, but also opening to cultural, social, and environmental and sustainability initiatives.



Based on the above, Eni's continuing to anchor great hopes on Kazakhstan in developing common initiatives in the oil & gas sector, alternative energies, sustainability, environment, education and social projects. In other words, Eni is willing to have a long future of successful cooperation in Kazakhstan.

In June 2015, Eni and KazMunayGas (KMG) signed an agreement on the transfer to Eni of the 50% stake for exploration and production activities in the Isatay block located in the Kazakh sector of the Caspian Sea. Could you tell us about the current status of this project?

According to the current schedule, the operations on the License should start in the second half of 2017, as soon as few details will be finalized in order to make the project viable. For instance,

Eni is currently engaged with KMG and Kazenergy to support the working group that is finalizing the new Tax Code. The new Code is expected to include some beneficial fiscal terms for offshore Projects that will also have positive impact on Isatay License.

Eni holds a 16.81% working interest in Kashagan field and 29.25% in Karachaganak field. Could you tell us about the difficulties that you have faced on these projects?

I would rather consider the development and operation of the two assets characterized by pioneering challenges, rather than difficulties. Any technology and solution implemented in Kashagan and Karachaganak has been always at front edge of the industry. Both consortia have been always capable to find the right answer to the often unknown and unexpected questions.

It's really time to capitalize the experience, making sure the huge experience gained by the Eni participated JVs, becomes portable from one to the other, accessible and usable, trying to read the lessons learned, rather than writing copies of the already existing ones.

Kashagan and Karachaganak, though very difficult to be compared, are giant fields, both of them characterized by high initial pressure (up to 770 bar, Kashagan) and by a high content of 'sour gas'. Dedicated and unique safety and environmental solutions have been deployed to grant the people and environment integrity.

Kashagan is located in the northern part of the Caspian Sea, technically offshore, but developed through artificial islands. Logistical challenges are amplified by limited access to waterways, such as the Volga Don Canal and Baltic Sea-Volga waterways, which are only navigable for around five months of the year due to thick winter ice. Ice drifts place heavy constraints on construction activities.

Karachaganak is onshore, located in the West Kazakhstan Oblast (WKO), and again characterized by harsh environmental conditions, the temperature fluctuating in excess of 75 degree, from winter to summer.

Additionally, the northern part of the Caspian Sea is a very sensitive environmental area with abundant and diverse fauna and flora, including a number of endemic species. Hard works to prevent and minimize any impacts on the environment that our operations may have.

Within the agreements with local Authorities, Eni has been conducting training program for Kazakh resources in the oil & gas sector, in addition to the realization of infrastructures with social purpose. Could you please tell us more about the work that has been done under this agreement?

For Eni people, training and the territory are central issues: we are aware of the importance of ensuring the health of the communities with whom we interact around the world. In Kazakhstan, our Exploration & Production activities are integrated with efforts aimed at socio-economic and cultural development and environmental protection.



Being sustainable for Eni means conducting our operating activities while creating value for stakeholders and using resources in such a way as to avoid compromising the needs of future generations.

We consider sustainability to be a driver in the process of continuous improvement that guarantees results over time, while reinforcing our business performance and reputation. Eni is committed to taking actions aimed at promoting respect for people and their rights, the environment and the broader interests of the communities in which we operate.

Our commitment to social initiatives has been a distinctive characteristic in dealing with the communities of the countries in which we operate, since the days of our founder Enrico Mattei. The commitment to reconcile the protection of the territory and development involves local people in various ways, such as enabling local communities to manage wetlands, building their capacity to understand and manage resources and strengthening ties with local authorities and those responsible for environmental protection. In fact, the commitment to protection and conservation can only succeed if local communities recognize the benefits that can result.

of the community have been built in the region of West Kazakhstan, in addition to the construction or renovation of hundreds of kilometers of roads.

In Western Kazakhstan Oblast a large number of new schools, kindergartens, hospitals, as well as social and community-purpose buildings have been constructed. Hundreds of kilometers of roads have been laid.

In the Mangystau region on the Caspian Sea two multi-function sports centers were built, along with financial support for the design stage and the award of the contract for the construction and operation of a shipyard on the Caspian Sea.

Under the NCSPSA, Social and Infrastructure Projects (SIPs) are an important element of NCOC's corporate and social responsibility commitment. Part of the development's capital expenditure is allocated to build social infrastructure. This covers education, healthcare, sports, culture, and other general interest infrastructure. Funds are equally split between Atyrau and Mangystau oblasts where the NCSPSA operations are located.

In the cultural sphere, we have supported number archaeological expeditions in the Valley of Kargali,



Our commitment to social initiatives has been a distinctive characteristic in dealing with the communities of the countries in which we operate, since the days of our founder Enrico Mattei

Of particular note are infrastructure works, in collaboration with national institutions and international partners. Public works in the area of the capital Astana include the renovation of the health center with areas for children in the vicinity of the Borovoye National Park and the construction of the National Library of the Republic of Kazakhstan, the Administration Building of Astana city located in the financial district, plus a number of residential complexes.

Over the years, a large number of schools, kindergartens, hospitals, buildings for the social activities

near Almaty, which led to the discovery of priceless artefacts, also the subject of a successful exhibition in Italy. A number of publications and guides, celebrating the historical, religious and cultural diversity of the country have also been financed.

Additionally Eni, every year promote international master courses in Italy at Eni University in Milan, Master of Science in Petroleum Geology at University of Perugia, Master in HSE&Q, and Master in Petroleum Engineering in Torino. An important collaboration with the Nazarbayev University Research and Innovation



System, connected with the Nazarbayev University in Astana, led in 2012 to the foundation of an Eni research laboratory for environmental engineering. In the area of the Karachaganak field, a scholarship program has been run since November 2010 aimed at graduates of rural districts, to increase the number of qualified technicians, to work in the Burlin District for two years following the end of their studies.

Every year since 1999, over 160 Kazakh children from disadvantaged families have the opportunity to travel to the shore of the Adriatic Sea, selected from WKO and Atyrau Oblasts.

Eni has invested about 500 mln USD so far in social projects, directly or through the Joint Ventures.

Eni is also actively involving into different areas of Eurasia region. Could you please tell about the current situation and further plans of Eni business in Eurasian region? Is there any upcoming project?

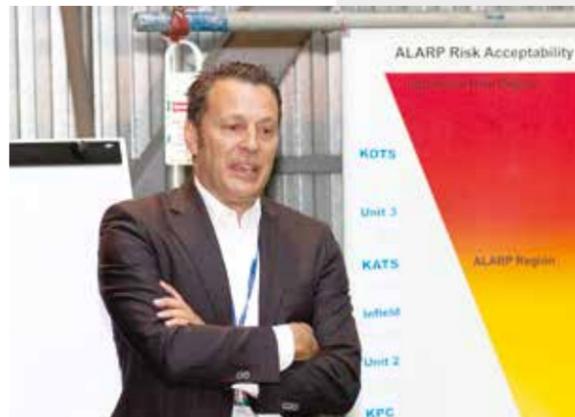
Eni is actively involved in Russia, with the CPC pipeline as Shareholder and user for the transportation of oil from Kashagan and Karachaganak fields, in Azerbaijan where we have a stake in the BTC pipeline, and in Turkmenistan where we have development and production operations.

Eni is always actively looking for additional opportunities and projects to be implemented; clearly, Kazakhstan remains a key country in Eni portfolio.

What is the policy of Eni on increasing the level of local content on the expansion projects of Kazakhstan oilfields?

Through our KPO JV, Eni cooperates with a large number of contractors, vendors, counterparties both in Kazakhstan and worldwide to ensure delivery of the best goods, services, and works for the Karachaganak operations. We acknowledge the impact of our presence in the West Kazakhstan region and contribute to local sustainability goals through local content development and procurement opportunities.





What would you wish to the readers of KAZSERVICE Magazine and the local oil service industry in honor of the 25th anniversary of independence of the Republic of Kazakhstan and start of oil production from Kashagan field?

➔ To the readers of KAZSERVICE Magazine and the local oil service industry, I wish those few lines gave a quick and real understanding about Eni and its presence in Kazakhstan, about our operating model in the hosting country: the dual flag model.

A great work has been done over the last 25 years, together with the Republic of Kazakhstan, the local enterprises and with/within the JVs in developing the high quality of services as fundamental milestones for the modernization of the Country, the population and the industry.

I would rather consider the development and operation of the two assets characterized by pioneering challenges, rather than difficulties. Any technology and solution implemented in Kashagan and Karachaganak has been always at front edge of the industry. Both consortia have been always capable to find the right answer to the often unknown and unexpected questions.

KPO is one of the first companies in Kazakhstan that successfully introduced the Local Content Development Program. Since the time of implementation of this program in 2001, some 3,000 local suppliers have been registered in its database. The share of Kazakh content in KPO procurement of goods, works and services in the Karachaganak project is about 49%.

KPO has shared with local authorities a local content development program. The development of local suppliers is promoted through a series of initiatives: for example, KPO support for local businesses in adapting to international standards in terms of quality, health and safety.

Through the JV NCSPSA, the Kashagan project marked the start of the offshore oil development in Kazakhstan. When the decision was taken to implement this highly challenging project, support bases, infrastructure, construction equipment, marine vessels and drilling rigs needed for the development of the project did not exist in the Caspian region.

Substantial investments into the development of local suppliers, workforce and infrastructure have resulted in the establishment and growth of various industries in Kazakhstan. From 2006 to 2016, the Operator conducted seminars for more than 1,000 local companies.

Eni always played a major role in supporting, developing, incentivizing and fostering the creation of JVs in Kazakhstan, foreign and national companies together, each of them adding their own values and contribution.

The start-up of Kashagan, such complex, challenging and huge project, it has been achieved for the benefits of the Country and all Stakeholder, thanks to the extraordinary effort from all the involved Parties.



Honestly, I'm not a fan of coincidences, and I believe the successful start-up of the Kashagan production overlapping to the 25th Independence Anniversary is a bit more than a pure coincidence: I leave it to the readers to draw free conclusions, being all of them positive a priori: a nice story to tell, and to live. Proud to say "Io c'ero" (i.e. I was there, in Italian language).

We can now certainly look at the future in a very positive and optimistic way, based on OUR capability of accepting challenges and gaining priceless experience to be further used and reinvested in new to come projects in Kazakhstan. We strongly believe Kazakhstan is yet a young country, and so much to offer to the ones willing to top perform and share! Ad majora, rakmet. **KS**



ВАШ УСПЕХ В ВЫБОРЕ НАДЕЖНОГО ПОСТАВЩИКА



ТОО ИП «БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН»
info-bmk@borusan.com www.borusanmakina.kz

8 8000 800 228 **БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН**
всегда на СВЯЗИ!

ХОРОШИЕ НОВОСТИ О ПРОЕКТЕ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ

Руководство компании «Тенгизшевройл» является желанным и частым гостем у журнала «KAZSERVICE». В предыдущих номерах журнала руководители ТШО делились полезной информацией, касающейся рекомендаций отечественным компаниям по участию в Проекте будущего расширения ТШО. Данный проект является наиболее ожидаемым и важным для Казахстана.

Сегодня мы беседуем с Директором ПБР-ПУУД, Миком КРЕЙЛИ.



Г-н Крейли, в корпорации «Шеврон» Вы работаете уже более 15 лет. Вы реализовали различные строительные проекты в Нигерии, Венесуэле и Индонезии. Расскажите, пожалуйста, о том, как это было.

➤ Я начал свой путь в нефтегазовой отрасли с получения в 1983 году диплома Университета штата Вайоминг (США) по специальности «Технология нефтедобычи». Работал на разных должностях в компании «АРКО» на Аляске, в Йемене и Индонезии, где занимался вопросами технического обслуживания, технологии добычи нефти,

проектирования, строительства и эксплуатации производственных объектов. Моей первой стройкой был объект в Венесуэле. Это было в конце 90-х годов. В 2000-м я пришел в компанию «Тексако», а в 2002 году начал работать в корпорации «Шеврон» в качестве руководителя строительных работ – сначала в Венесуэле, в районе Каракаса. Потом были проекты в России, Северной Африке, Казахстане и Нигерии. Перед тем как влиться в коллектив ТШО и ПБР-ПУУД, я работал в нашем технологическом центре в Хьюстоне на должности Генерального менеджера отдела проектирования и строительства производственных объектов.

Уже довольно долго продолжается согласование вопросов, связанных с присуждением подрядов на малые и средние объемы строительных работ исключительно компаниям Казахстана. Как Вы оцениваете уровень профессионализма казахстанских строительных фирм в качестве руководителя ПБР-ПУУД?

➤ В Казахстане я уже второй раз. Первый раз я приехал сюда в период строительства Завода второго поколения. И вот теперь я снова здесь, причем возглавляю очередной крупный проект расширения производственных мощностей. На меня оказал большое впечатление рост производственно-технических мощностей казахстанских предприятий, причем не только в строительстве, но и в таких направлениях как проектирование и сфера услуг. То же самое можно сказать и о профессиональной подготовке отечественных кадров.

Мы ведем активную работу по поддержке неуклонного развития возможностей местных подрядных организаций и специалистов, постоянно стремимся выявить предприятия, достаточно подготовленные для участия в нашей работе. Непосредственно компаниям Казахстана уже выдано большое количество подрядов, общая стоимость которых на сегодняшний день составляет более 2 млрд. долларов США.

Насколько нам известно, в ближайшее время предполагается заключение крупных договоров на строительные работы ПБР-ПУУД. Какие основные требования предъявляются здесь к потенциальным генеральным подрядчикам? На что им следует обратить больше внимания?

➤ Ко всем своим подрядчикам, участвующим как в крупных, так и мелких тендерах, мы предъявляем одинаковые требования. Во-первых, мы ждем от всех понимания, принятия и соблюдения наших норм техники безопасности и стандартов качества. Именно это лежит в основе успешной производственной деятельности. От всех своих подрядчиков мы также требуем максимально-го увеличения доли казахстанского содержания в их объемах работ. Кроме того, они обязательно должны быть конкурентоспособными в части стоимости выполняемых ими работ.

Пожалуйста, расскажите подробнее о сроках реализации проекта, в частности о сроках присуждения подрядов на средние и малые объемы строительных работ.

➤ Сейчас продолжается присуждение контрактов на средние и малые объемы работ. Чтобы задействовать как можно больше местных подрядчиков, нами проведен ряд форумов с участием представителей как международных, так и казахстанских компаний, где они смогли более подробно ознакомиться с открывающимися в этих направлениях возможностями. Последний по счету форум состоялся в апреле этого года. На форуме уделялось особое внимание предстоящим тендерам на средние и малые строительные объемы. Очередной форум намечен на текущий месяц. Такие форумы дают нам возможность рассказать о предстоящих задачах, а другим участникам – познакомиться между собой и установить нужные связи. Кроме возможностей заключения прямых контрактов с ТШО, есть вариант выполнения средних и малых объемов строительных работ по субподрядам, выдаваемым генподрядчиками. Надо учитывать, что проект ПБР-ПУУД рассчитан не на один год, и в ходе его реализации будут возникать все новые и новые возможности.



Непосредственно компаниям Казахстана уже выдано большое количество подрядов, общая стоимость которых на сегодняшний день составляет более 2 млрд. долларов США

На каком этапе проекта предполагается создание 20 000 рабочих мест? И как долго продлится такой этап?

➤ Согласно графику, в 2018 году количество рабочих мест в рамках ПБР-ПУУД составит 20 000, и такой уровень занятости предположительно сохранится примерно в течение одного-двух лет. При этом надо учитывать, что некоторые должности являются вахтовыми, поэтому количество местных работников возможно превысит 30 000 человек во время периода строительных работ.

Каким будут Ваши пожелания Союзу KAZSERVICE и его членам?

➤ Желаю Союзу «KAZSERVICE» успехов в работе, способствующей дальнейшему расширению экономических возможностей для казахстанских компаний. У Республики Казахстан имеются прекрасные перспективы развития в нефтегазовой отрасли в части содействия деятельности ТШО и других предприятий по разработке огромных ресурсов страны. Руководство ПБР-ПУУД продолжит стремиться наладить совместную работу с Союзом по направлениям его деятельности. **KS**

GOOD NEWS FROM FUTURE GROWTH PROJECT

The management of Tengizchevroil are the welcome guests of KAZSERVICE Magazine. In the previous issues of Magazine, the management of TCO shared the useful recommendations given to the local companies on participation in the Future Growth Project. This project is the most long expected and important for Kazakhstan. Today we discuss the developments in the project with Mick KRALY, Director FGP-WPMP Project.

Mr. Kraly, you have more than 15 years with Chevron Corporation. You have worked in different projects in Nigeria, Venezuela and Indonesia. Could you tell us more about your work experience?

My history and experience in the oil & gas industry began with me receiving my Bachelor's degree in Petroleum Engineering from University of Wyoming in 1983. I worked for a company called ARCO in various positions in maintenance, operations, petroleum engineering and facility engineering in Alaska, Yemen, and Indonesia. My first position on a project was in the late 1990's in Venezuela. I joined Texaco in 2000 and then Chevron in 2002 as a project manager based first in Caracas, Venezuela. After Venezuela, I worked projects in Russia, North Africa, Kazakhstan and Nigeria. Prior to joining Tengizchevroil and FGP-WPMP, I was in the position of General Manager, Facilities Engineering in our Technology Center in Houston.



Negotiations on awarding the small and medium-sized construction contracts only to Kazakh companies have been held for quite some time. How do you assess the level of professionalism of Kazakhstani construction companies, as a Project director?

➤ This is the second time that I have worked in Kazakhstan. The first time was on the last expansion project, SGP, and I am very glad to be back to lead this next major expansion project. I have been very impressed by how the capability and capacity of the Kazakhstani contractor community has continued to grow not only in construction but also in other areas such as engineering and services. The same can be said of the skills of the local labor force. We are committed to supporting the continual development of the local contractors and labor, and are always looking for qualified companies to participate in our work. We have already awarded a large number of contracts directly to Kazakh companies, over USD 2 bn to date!

As far as we know, in the near future major construction contracts for the FGP-WPMP will be awarded. What are the main requirements for potential general contractors? What should they pay more attention to?

➤ Our expectations for all our contractors, whether they are bidding on large or smaller contracts, are the same. They begin with contractors that are committed to and can meet our safety and quality standards. These are the key building blocks to successful project execution. We also require all our contractors to maximize their Kazakhstani content. In addition, they must of course be cost competitive.



We have already awarded a large number of contracts directly to Kazakh companies, over USD 2 bn to date

Could you please tell us more about the timing of the project's realization? What is the period of awarding the medium and small construction packages?

➤ We are continuing to award medium and small packages to contractors. To facilitate the engagement of the local contractors, we have been having a series of forums with both the international and local contractor community to make them aware of the upcoming opportunities. Our latest forum was in April, where we specifically focused on the upcoming medium and small construction packages.

Our next forum is scheduled for this month. These forums provide us an opportunity to describe the upcoming work, and for the contractors to meet and engage with each other. In addition to contract opportunities directly with TCO, the general construction

contractors will issue many medium and small construction packages. Since the project will take many years to complete, new opportunities will continue to develop over the course of execution.

What stage of the project is expected to create 20,000 jobs? How long will this stage last?

➤ The project schedule indicates, we will fill 20,000 project positions, (jobs) in 2018, and this level of employment is expected to last for approximately one to two years. However, as some positions on the project are rotational, the number of national people employed, will most likely exceed 30,000 over the project construction period.

What could you wish to KAZSERVICE and its members?

➤ I wish KAZSERVICE success in all its efforts to help build Kazakhstani company opportunities and future. Kazakhstan has such a bright future in the oil & gas industry supporting Tengizchevroil and the other operators developing the vast resources of Kazakhstan. FGP-WPMP looks forward to partnering with KAZSERVICE in all its activities. **KS**

НКОК: РАННИЕ ТЕНДЕРЫ НА ПРАКТИКЕ



Данная статья была опубликована в апрельском выпуске издания Американской торговой палаты «Investor's Voice»



РОБ ВАН ЦВИТТЕРЕН,
Менеджер по контрактам и закупкам,
НОРТ КАСПИАН ОПЕРЕЙТИНГ КОМПАНИ (НКОК)

Нефтяная индустрия Казахстана, сосредоточенная в бассейне Каспийского моря, имеет долгую историю. Нефть на суше в этом регионе Казахстана добывается в течение более ста лет.

Но двадцать пять лет назад, когда Казахстан стал независимым государством, морской нефтяной промышленности на Северном Каспии не существовало. Ничего не было, кроме мечты найти нефть. И даже если бы такая промышленность существовала, в тот момент практически не было никакой инфраструктуры, оборудования и специалистов, необходимых для освоения морских месторождений.

С тех пор мечта стала реальностью. В начале 1990-ых годов были открыты пять морских месторождений, включая месторождение «Кашаган», которое по-прежнему является одним из крупнейших в мире.

С учетом сложностей в области производственной безопасности, проектирования, логистики и суровых экологических условий на Кашагане его разработка является крупнейшим и наиболее сложным отраслевым проектом в мире. В строительстве объектов данного месторождения были задействованы одновременно более 42 000 человек, и более 13,3 млрд. долларов США были выплачены за местные товары, работы и услуги, создавая, тем самым, совершенно новую морскую нефтегазовую сервисную отрасль в центре западного Казахстана.

И, наконец, в 2016 году впервые в истории Казахстана началась коммерческая добыча нефти на морском месторождении «Кашаган». Оператор Проекта, НКОК, завершил крупный проект по замене трубопроводов с опережением графика и 28 сентября

прошлого года расконсервировал первые скважины на морском комплексе. Экспорт первого миллиона тонн нефти был осуществлен в начале 2017 года, и объем добычи в данный момент стабилизирован и приближается к целевому уровню 180 000 баррелей в сутки. Следующим шагом является обратная закачка сырого сернистого газа в пласт, что позволит постепенно увеличить объем добычи до максимального уровня 370 000 баррелей в сутки к концу 2017 года.

Это, конечно, не конец истории. Кашаган обеспечит добычу нефти в течение десятилетий, и существуют другие участки на этом месторождении и другие месторождения в Северном Каспии, которые еще предстоит освоить. Не менее важным для экономики Казахстана является то, что НКОК проводит политику постоянного улучшения так называемого



«местного содержания», увеличивая процентное соотношение закупаемых товаров, работ и услуг Казахстанского происхождения.

Стратегии развития местного содержания реализуются на раннем этапе для обеспечения развития возможностей местных компаний. На этапах инженерно-технических работ и проектирования проекта предусматриваются максимальные возможности для местных поставщиков путем включения, по мере возможности, стандартов и технических условий, используемых в Казахстане (например, стандарты ГОСТ). Также проводится анализ будущих потребностей проекта с целью улучшения возможностей развития местного содержания, результаты которого включаются в долгосрочный прогноз закупок проекта.

НКОК отдает предпочтение местным поставщикам при условии, что они отвечают требованиям по качеству и безопасности и предлагают материалы и услуги, конкурентоспособные с точки зрения цены, качества и доступности по сравнению с материалами и услугами международных поставщиков. Но как определить «местных по-

ставщиков»? И какой наилучший способ их выявления и ответственного развития?

НКОК ставит перед собой следующие цели:

- поддержка роста местного трудоустройства и количества рабочих мест для граждан Казахстана;

- обеспечение дополнительных преимуществ для Казахстана путем выполнения большего объема работ или большего объема работ по сборке и изготовлению на территории РК;

- привлечение дополнительных иностранных инвестиций; обеспечение передачи технологий от международных компаний или партнеров местным поставщикам;

- создание и поддержка казахстанских субъектов предпринимательской деятельности в виде компаний и совместных предприятий, в которых граждане РК владеют долей и принимают активное участие в управлении.

- Для достижения этих целей НКОК инициирует новые проекты, такие как «ранние тендеры». Механизм действует успешно в настоящее время и будет способствовать дальнейшему повышению уровня местного содержания в будущем.

СФЕРЫ РАЗВИТИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

НКОК определил несколько категорий товаров и услуг средней и высокой стоимости, которые являются важными для нас с точки зрения критичности для деятельности компании и которые могли бы стать сферой реализации проекта по «ранним тендерам». К ним относятся:

- средства индивидуальной защиты;
- производство, связанное с модернизацией установок;
- покраска;
- фланцы;
- штампованная и отлитая продукция из резины;
- взрывобезопасные электрические сборные изделия;
- различные электрические расходные материалы;
- смазочные материалы;
- подъемные устройства и стропы, ручные инструменты, гайки, болты и шланги;
- катализаторы и расходные материалы;
- небольшие клапаны (диаметр <3»);
- услуги: техобслуживание клапанов, вращающееся оборудование и т.д.

Смысл заключается в поиске местных поставщиков по ключевым категориям, которые будут вкладывать средства и тесно сотрудничать с НКОК в рамках четко определенного объема работ и по долгосрочному контракту с целью постепенного и поэтапного повышения уровня местного содержания.

С каждым «шагом» поэтапного повышения уровня местного содержания бизнес-план поставщика усложняется от простого хранения ввезенных



товаров до сборки, испытаний и сертификации в РК, затем последует производство от простого до сложного и поиск сырья в РК. Каждый этап – это увеличение дополнительных преимуществ для Казахстана. Каждый этап также требует выполнения поставщиком обязательства по постепенному инвестированию на основе надежного бизнес-плана с проведением компанией «НКОК» тщательного мониторинга местного содержания.

Мы видим практические выгоды для НКОК в развитии мощностей местных компаний – срок поставки будет короче, и в случае проблем, нам не нужно будет отправлять оборудование за рубеж для ремонта.

Ниже приведены три практических примера «ранних тендеров»:

Уплотнительные прокладки – ТОО «Новус Силинг Каспиан»

Один из первых контрактов НКОК, присужденный местному производителю, был заключен с ТОО «Новус Силинг Каспиан», совместным предприятием местных партнеров и компании Flexitallic Group, крупнейшего производителя уплотнительных прокладок в мире. Оно производит в Казахстане более 200 наименований изделий разной сложности. ТОО «Новус Силинг Каспиан» достигло значительного прогресса в ходе поэтапного повышения уровня местного содержания. Следующим шагом является переход к передо-

вым технологиям производства. Компания, при поддержке своего партнера, внедряет новую технологию гидроабразивной резки, которая способствует увеличению ассортимента прокладок, производимых в Казахстане, и сокращению производственного цикла.

Глухие фланцы, втулки и заглушки – компания Continental Fittings & Flanges

Данный контракт был присужден местному совместному предприятию (компания «Атырау Нефтемаш» и группы компаний Farina) на выполнение объема работ, включающего примерно две тысячи наименований фланцев, шайб, втулок и заглушек. Компания начала свою деятельность с импорта кованных



заготовок и выполнения базовой чистовой обработки в г. Атырау. При этом поставщик принял обязательство по осуществлению внутренних инвестиций и обучению казахстанских работников эксплуатации современной техники с компьютерным управлением в целях модернизации и производства заготовок в г. Атырау в течение последующих 18 месяцев.

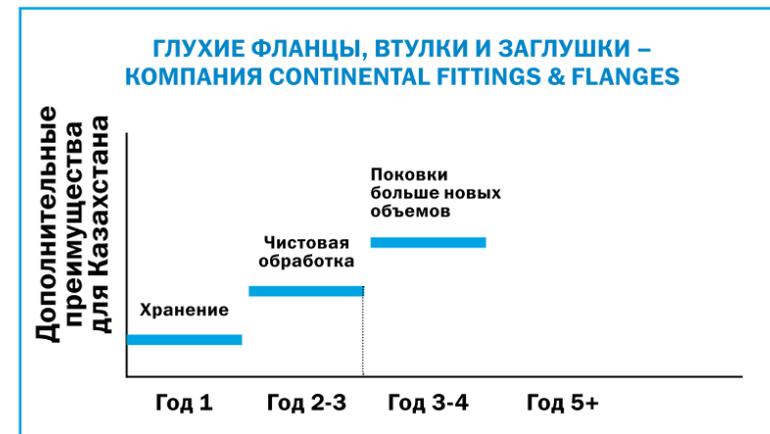
Объем по данному контракту включает примерно 150 наименований фильтров различного вида для использования в системах отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха. Изначально ТОО «Altezza» импортировало все необходимые виды фильтров и обеспечивало их хранение. Но в течение первых 18 месяцев срока действия контракта поставщик начал производить фильтры в Казахстане, обеспечивая уровень сертификации по местному содержанию (СТ РК) на уровне более 70%, открыв для себя другие коммерческие возможности



Каждый этап – требует выполнение поставщиком обязательства по постепенному инвестированию на основе надежного бизнес-плана с проведением компанией «НКОК» тщательного мониторинга местного содержания.

в поставках на местный рынок. Все фильтры местного производства были утверждены к использованию в НКОК после испытания и оценки.

Пока слишком рано оценивать значимость данной инициативы для экономики или даже для проекта такого масштаба, как Кашаган. Однако очевидно, что мы движемся в правильном направлении, увеличивая преимущества для Казахстана и расширяя возможности для привлечения иностранных инвесторов в производство в Казахстане. **KS**





BY ROB VAN ZWIETEREN,
Contracting and Procurement Manager,
NORTH CASPIAN OPERATING
COMPANY (NCOC)

NCOC: EARLY TENDERS IN ACTION

*Draft for April edition
of AmCham "Investor's Voice"*

The oil industry has a long history in the Caspian basin. Oil has been produced onshore in this part of Kazakhstan for more than one hundred years.

But twenty-five years ago, when Kazakhstan became independent, there was no offshore oil industry here in the North Caspian. There was nothing but a dream that oil could be found. And even if it were, almost none of the infrastructure, equipment, and people needed for its development existed here at that time.

Since then, the dream has become reality. Five new offshore fields were discovered in the early 1990's – including Kashagan, still one of the largest in the world.

The combined safety, engineering and logistics challenges in the harsh environment around Kashagan made its development one of the largest and most complex industrial projects anywhere in the world. At one time more than 42,000 people were engaged in its construction, and more than \$13.3 billion has been paid for local goods, works and services, creating an entirely new offshore oil and gas service industry here centered on western Kazakhstan.

And finally in 2016, the first offshore oil in the history of Kazakhstan was commercially produced from Kashagan. The Operator of the project, NCOC, completed a major pipeline replacement

project ahead of schedule and on September 28 re-opened the first wells offshore. The first million tonnes was exported in the first days of 2017, and production has now stabilized near the target capacity of 180 thousand barrels per day. The next step – reinjection of raw sour gas into the reservoir – is planned to gradually increase production up to a maximum capacity of 370 thousand barrels per day by the end of 2017.

This is of course not the end of the story. Kashagan will support decades of production, and there are other parts of the field and other fields in the North Caspian yet to be developed. No less important for the business envi-

ronment of Kazakhstan is the fact that NCOC pursues a policy of continuous improvement in so-called "local content," the percentage of goods, works and services procured that can be said to originate in Kazakhstan.

Local content strategies are implemented at the earliest possible stage to allow for capacity development of local companies. During engineering and design stages of the project, opportunities for local suppliers were maximized by including, whenever possible, standards and specifications used locally (e.g., GOST standards). An analysis of the future needs of the project is also carried out with an eye to leveraging local content development opportunities, and consolidated in the project's long-term procurement outlook.

NCOC gives preference to local suppliers provided they meet quality, safety standards and offer materials and services competitive in price, quality and availability to those provided by international suppliers. But how does one define "local suppliers"? And what is the best way to identify and responsibly develop them? NCOC's objectives are to:

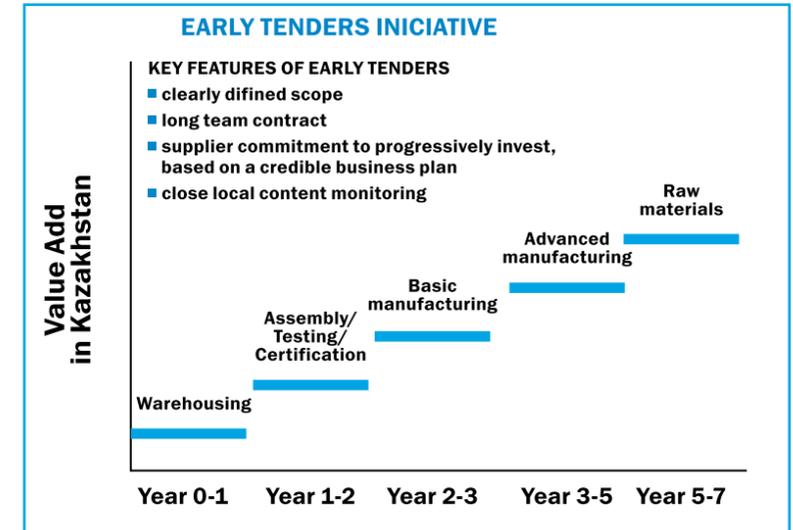
- Support growth of local employment and jobs for Kazakh nationals

- Add value in Kazakhstan, by performing more work or more assembly and manufacture in-country

- Attract additional foreign investment

- Promote technology transfer from international companies or partners to locally-based suppliers

- Create and promote Kazakh entrepreneurs, in the form of companies and joint ventures where Kazakh citizens own equity and take active part in management.



To meet these objectives NCOC has been trying something new, called 'early tenders.' The mechanism is working well for us today, and will lead to even greater Kazakhstan content in future.

The idea is to find locally-based suppliers in key categories who will commit to invest and work closely with NCOC with clearly-defined scope and under long-term contract to gradually increase their Kazakhstan content in a "staircase" approach.

At each "step" of the staircase, the supplier's business moves from simply warehousing imported goods, to assembly, testing and certification in-country, then basic manufacturing, and finally advanced manufacturing and sourcing domestic raw materials. Each "step" is a step-up in value added within Kazakhstan. Each "step" also requires the supplier's commitment to progressively invest, based on a credible business plan, accompanied by close local content monitoring by NCOC.

We see practical advantage to NCOC in building local capacity – the lead time for sourcing materials will be shorter, and if there are problems we don't have to send overseas for help in fixing it.

AREAS OF OPPORTUNITY

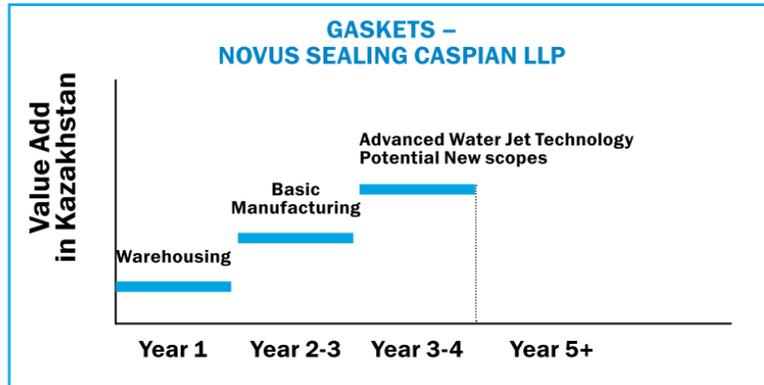
NCOC has defined several categories of medium- to high-value goods and services that are central to us in terms of business criticality, and could be areas for 'early tendering.' These include:

- personal protection equipment;
- fabrication for plant changes;
- paint;
- flanges;
- extruded and molded rubber products;
- blast-proof electrical assemblies;
- various electrical consumables;
- lubricants;
- liftings & slings, hand tools, nuts & bolts, hoses;
- catalyst consumables;
- small (<3" diameter) valves.
- Services: valve maintenance, rotating equipment, etc.

Here are three examples of "early tendering" in action.

One of the first NCOC contracts awarded to a domestic manufacturer has been with Novus Sealing Caspian LLP, a joint venture between local partners and Flexitallic Group, a major global gasket producer.

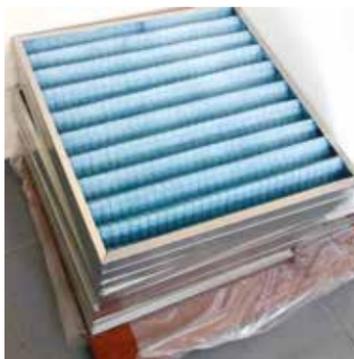
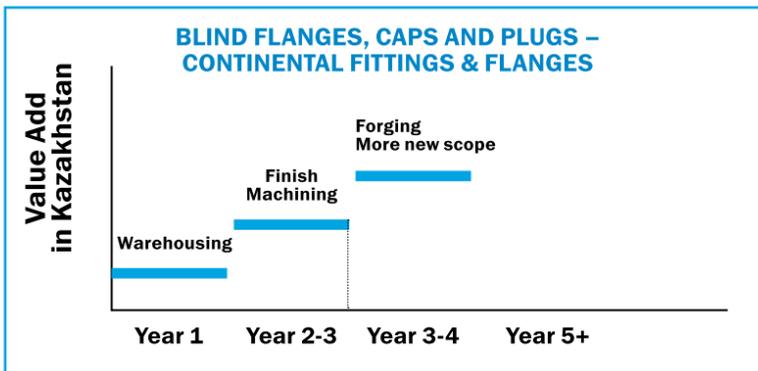
FACES



They manufacture in Kazakhstan more than 200 line items of different types and complexity. Novus Sealing Caspian is fairly advanced along the 'stairstep;' the next step is to move to advanced manufacturing techniques. With help of their partner, the company is introducing a new water-jet cutting technology to increase the range of gaskets produced locally and reduce lead time for manufacturing.

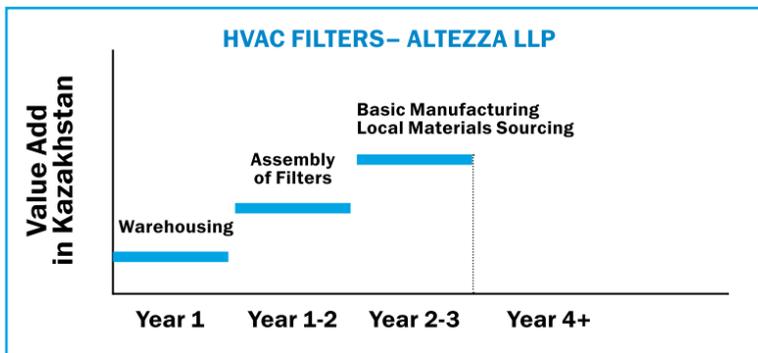
This contract was awarded to a local joint venture (between Atyrau Neftemash and Farina Group of Companies) for a work scope including approximately two thousand line items of flanges, spacers, caps and plugs. It starts with importing forged blanks and doing some basic finish machining here in Atyrau, but the supplier has obligated to undertake internal investments and train Kazakh nationals on advanced computer-controlled machining to upgrade and begin producing forgings in Atyrau within the next 18 months.

The scope of this contract includes about 150 line items of filters of different types for use in heating, ventilation and air-conditioning systems. Initially Altezza LLP simply imported and warehoused all filters needed. But within the first 18 months of the contract, the supplier began manufacturing the filters here, which brought "local content certification" (ST KZ) to over 70% -- and opened other business opportunities for Altezza LLP



in supplying the local market. All locally-produced filters have now been approved for use within NCOC following testing and evaluation.

It is too early to assess the significance of this initiative for the economy or even for a project the size of Kashagan. But clearly the trend is in the right direction – greater value-add in-country, and diversification of opportunities for attracting foreign investors into manufacturing in Kazakhstan. **KS**



10 Years of quality & reliability

"Caspian Development Company Services" LLP

Crane renting, lifting services



Transportation of heavy & OOG



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

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

ГЕОЛОГ, УЧЕНЫЙ И ОПЫТНЫЙ ДИПЛОМАТ

До сегодняшнего дня со многими мы были сослуживцами, бок о бок, рука об руку работали с яркими личностями, близко общались с известными людьми. При этом, каждый человек представляет собой отдельный мир. Конечно, нелегко понять с первого раза их духовный мир и их сокровенные тайны. Тем не менее, и среди них есть такие добропорядочные люди, которые с первой встречи становятся близкими сердцу, не чуждаются, легко находят общий язык и общаются будто давние знакомые. Так вот, одним из таких непревзойденных личностей с чистой душой и верным сердцем является Урал АКЧУЛАКОВ.

САЙЛАУ ЖЫЛКАЙДАРОВ,
Геолог, Почетный разведчик недр РК

Его призванием была и остается геология. Он известен геологической общественности нашей страны в качестве геолога-практика, геолога-исследователя и ученого.

Хоть я и не был с ним лично знаком в период своей работы в Мангыстау, думаю, будет уместно сказать о том, что я уже тогда основательно ознакомился с его исследованиями, опубликованными в научных журналах, посвященные геологическому и тектоническому строению Прикаспийской низменности.

В 1992 году я познакомился с Ореке после моего служебного перемещения в министерство, которое в то время находилось в Алматы. С тех пор мы с ним тесно общаемся. Когда я приехал в Алматы, Ореке работал в Министерстве геологии в качестве начальника управления. Можно сказать, что с этого времени мы с ним не расставались.

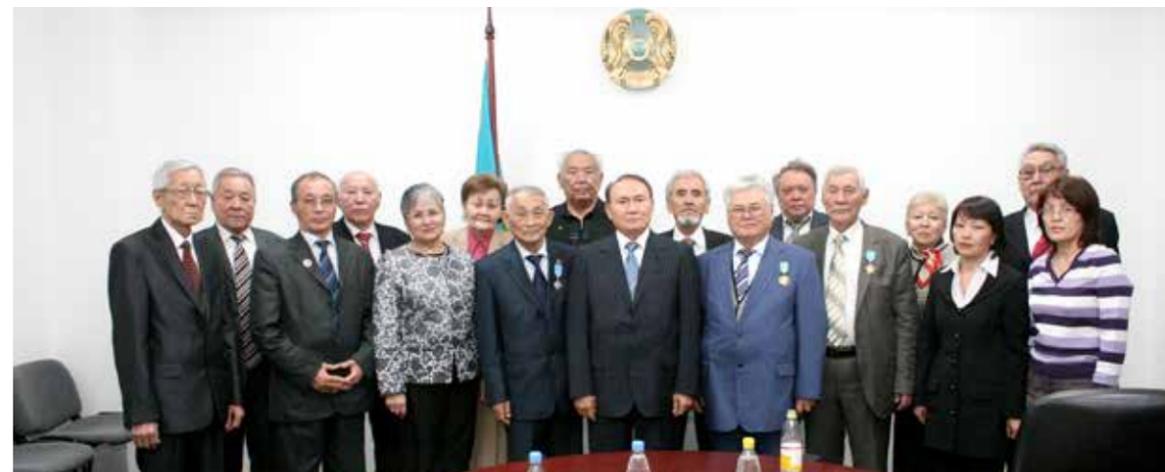
В первые годы независимости нашей страны из зарубежья стало приезжать множество нефтяных компаний, которые не скрывали своего интереса к нашим нефтяным месторождениям. Они делали предложения, связанные с работой по разведке месторождений. Одной из них была американская нефтяная компания «Мобил», для переговоров с которой в 1993-1994 годах была организована государственная рабочая группа. В этой группе мы с Ореке вели совместную работу

по подготовке проекта контракта. В рамках работы я представлял Министерство энергетики и топливных ресурсов, а он – Министерство геологии. Это был проект, посвященный проведению поисково-разведочных работ в северо-восточной части Прикаспийской низменности, который находится на территориях Западно-Казахстанской и Актюбинской областей.

В ходе переговоров Ореке показал себя еще и с другой стороны. Понятно, что переговоры с зарубежными коллегами не всегда протекают гладко, могут быть и сложности. В такие моменты Ореке проявлял себя как опытный и профессиональный дипломат.

К примеру, возникали трудности, связанные с проведением разведочных работ из-за сложности геологического строения. В этих случаях иностранные специалисты пытались обернуть каждое положение контракта в свою пользу, ссылаясь на дороговизну разведки. Тогда Ореке решал вопросы неспешно, без паники, аргументированно обосновывая свою позицию, в итоге убеждая иностранцев в своей правоте. Во время переговоров много пользы принесло доскональное знание Ореке геологии Прикаспийской низменности, методов ведения разведочных работ на этом участке. Всё это в совокупности умирило пыл иностранцев, что привело к правильному

Данная статья была написана при содействии и непосредственном участии Общественного фонда «Мұнайшы» им. Н.А. Марабаева»



решению проблемы. В итоге в проекте контракта были прописаны взаимовыгодные условия. Когда переговоры заходили в тупик, Борис Москаленко, Председатель государственной рабочей группы, Заместитель министра геологии, обращался к нам со словами: «Ну, что скажут наши аксакалы?» Тогда Ореке, сохраняя присущее ему спокойствие, деликатно подводил итоги.

Контракт, заключенный с компанией «Мобил» получил название – проект «Тұлпар», который был высоко оценен со стороны Правительства и вскоре был подписан.

Затем в 1995-96 годы мы с Ореке работали в одном ведомстве «Казгоснедра» при Министерстве геологии. Он был начальником управления, а я – его заместителем. Одной из основных задач в деятельности управления было лицензирование недропользования. И в этих работах благодаря участию Ореке в качестве знатока не только Прикаспийской низменности, но и других нефтегазовых бассейнов Казахстана, их структурных, тектонических строений, а также особенностей разведочных работ в данных бассейнах и возможностей нефтяных месторождений, в каждое положение лицензии, выдаваемой недропользователям, вносились конкретные обоснования и заключения.

В начале 2000-х годов в течение почти двух лет мы были сослуживцами в ТОО «Горно-экономический консалтинг». Итогом совместной работы стало создание прогностической карты запасов бассейнов и ресурсов, имеющихся на территории Республики Казахстан, в которых могут находиться залежи нефти и газа. Было разработано методическое руководство, с помощью которого можно определить количество запасов углеводородов и ресурсов в нефтегазовых бассейнах. Эта работа была выполнена по поручению Комитета геологии



и недропользования Министерства энергетики и минеральных ресурсов РК. Опыт Ореке, накопленный во время работы в Научно-исследовательском институте в Атырау, был особенно полезным в плодотворном и успешном завершении работы.

После этого почти полтора года я не работал по состоянию здоровья, находясь дома. В мае 2008 года ко мне позвонил Ореке. Поинтересовавшись моим самочувствием, он мне сказал: «Ну, Сайлау, больше нельзя разлеживаться. Завтра приходи ко мне. Для тебя есть подходящая работа, о ней и поговорим». На следующий день, во время встречи он детально рассказал мне об общественном фонде «Мұнайшы», о том, как он был создан и о проводимой им работе, предложив мне стать исполнительным директором. Ссылаясь на плохое здоровье, я попытался отказать от предложения, но Ореке, в конце концов, удалось получить мое согласие. На следующий день он свел меня с остальными двумя учредителями фонда, с Аскармом Кулибаевым и Лейлой Марабаевой. То, что Ореке возложил на меня такую ответственную работу означает, говорит об его высоком доверии и товарищеской заботе.



Если раньше, когда мы вместе работали, мы заводили разговор по своей специальности вокруг геологии нефти и газа, то теперь тема разговора изменилась. Мы начали затрагивать вопросы, не совсем касающиеся нашей специальности. В 2007 году, после кончины Насипкали Марабаева, одного из трех учредителей общественного фонда «Мұнайшы», учредители фонда, учитывая

его деятельность в качестве первого исполнительного директора и большой вклад в развитие фонда, решили дать этой организации его имя.

Сегодня общественный фонд «Мұнайшы» им. Н.А. Марабаева проводит ряд намеченных мероприятий. Данные мероприятия проводятся накануне 110-летия казахстанской нефти, в рамках которого запланирована популяризация

Контракт, заключенный с компанией «Мобил» получил название – проект «Тұлпар», который был высоко оценен со стороны Правительства и вскоре был подписан

100-летия Сафи Утебаева, при жизни ставшего основоположником казахстанской нефти, первых инженеров казахстанской нефти, нефтяников старшего поколения, вложивших вклад в развитие казахстанского производства нефти и проведение мероприятия на таком уровне, которое могло бы стать мастер-классом для молодых нефтяников. Наряду с подобными мероприятиями, мы продолжаем работу по оказанию социальной помощи нефтяникам-ветеранам, что является первоначальным направлением общественного фонда. Большую помощь оказывает Ореке, а все вопросы мы решаем вместе с ним. В этой работе он является непревзойденным советником и опорой для меня.



■ Урал Акчулаков родился в г. Гурьев в 1936 году. Является академиком и кандидатом геолого-минералогических наук.

В 1958 году окончил Московский Орден трудового знамени нефтяной институт им. И.М. Губкина. В 1958-1962 г.г. работал в качестве коллектора, инженера-геолога, старшего геолога в картировочной партии Гурьевской геолого-поисковой нефтеэкспедиции Западно-Казахстанского геологического управления (ЗКГУ) Министерства геологии СССР. В 1962-1970 г.г. работал руководителем группы по подсчету запасов нефти, а затем главным инженером ЦЛ ЗКГУ. В 1970-1972 г.г. работал начальником геологического отдела управления «Казнефтегазразведка». В 1972-1982 г.г. заведовал лабораторией и был заместителем директора по научной работе Казахского научно-исследовательского геологоразведочного института (КазНИГРИ). В 1983-1988 г.г. руководил нефтегазразведочными и геофизическими экспедициями в Гурьевской (ныне Атырауской) области. В 1988-1991 г.г. работал главным геологом, начальником партии Алматинской



геофизической экспедиции, начальником геологического отдела производственного объединения «Казгеофизика». В 1991-1998 г.г. работал заместителем начальника «Казгоснедра» – главного управления минеральных ресурсов (ГУМР), начальником главного управления нефти и газа Министерства геологии РК. В 1998-2000 г.г. работал Генеральным

директором СП «Степной леопард», владеющий Телловско-Токаревской группой нефтегазовых месторождений в ЗКО. С 2001 года по настоящее время работает главным специалистом в консалтинговой компании, оказывая недропользователям консультационные услуги по вопросам проведения разведки и добычи нефтегазовых месторождений.

Он является одним из первооткрывателей ряда месторождений нефти и газа в Прикаспийской впадине (Прорва, Мартыши, Камышитовый, Жанажол) и на Мангышлаке (Жетыбай, Узень, Тасбулат).

В своей геологической деятельности он занимался геологической съемкой солянокупольных структур, принимал участие в процессах структурно-поискового и глубокого бурения на территориях Прикаспийской впадины и полуострова Мангышлак.

Имеет более 160 опубликованных и рукописных научных трудов, являясь автором нефтяной энциклопедии Казахстана обоих выпусков. Является действительным членом (академиком) Академии минеральных ресурсов РК.

Награжден Почетными грамотами Гурьевского обкома партии и облисполкома, ЦК Компартии КазССР, Всесоюзного общества «Знания» (1975-1978), званиями «Отличник разведки недр СССР» (1980), «Почетный разведчик недр СССР» (2002), «Лучший геолог-нефтяник РК» (2013), «Почетный гражданин Атырауской области» (2013), «Заслуженный нефтяник РК» (2016), медалями «За доблестный труд в ознаменовании 100-летия со дня рождения В.И.Ленина» (1970), «За заслуги в разведке недр» (1982), «Ветеран труда» (1985), «Ерең еңбегі үшін» (1999), «Өзен мұнайына 40 жыл» (2004), «Месторождению Мақат 90 лет» (2005), «Месторождению Косшағыл 70 лет» (2005), «Казэнерджи» (2009), «Месторождению Доссор 100 лет» (2011), «Маңғыстау мұнайына 50 жыл» (2011), «Мұнай газ кешенін дамытуға қосқан үлесі үшін» (2013), орденом «Құрмет» (2009), Лауреат европейского гран-при за качество по номинации «нефть и газ» (2014), Лауреат государственной премии РК в области науки и техники им. Аль-Фараби (2015).

БУЛЕКБАЙ САГИНГАЛИЕВ: ГОРДОСТЬ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА



Сагингалиев Булекбай Сагынгалиулы (1927-2009) – заслуженный нефтяник Казахской ССР, лауреат Государственной премии Республики Казахстан.

Имя этого человека хорошо известно нефтяникам, ведь Булекбай Сагынгалиулы внес большой вклад в развитие нефтяной промышленности Казахстана. В этом году отмечается 90 лет со дня рождения этого выдающегося нефтяника. С его именем связаны крупные вехи открытия месторождения на Тенгизе, начало нефтедобычи на крупнейших площадках.

В середине XX века в Казахстане резко увеличились работы по геологической разведке, разработке нефтяных месторождений и добыче нефти. В связи с этим было принято решение об обучении специалистов с высшим и средним образованием в данном секторе. Готовились кадры высшего и среднего звена с организаторскими способностями и опытом. Среди них был и один из первооткрывателей нефтяных месторождений Казахстана, чье имя достойно написания золотыми буквами в истории казахской нефти – Булекбай Сагингалиев.

Свою трудовую деятельность в 1951 году он начал с помощника мастера по добыче нефти. Затем работал главным инженером в ряде нефтедобывающих предприятий – Кошкар, Макат, Доссор и Каратон. В 1958 году стал начальником отдела нефти и газа в объединении «Казахстаннефть». В 1960-1963 годы руководил отделом нефтегазовой промышленности в Совете народного хозяйства Казахской ССР. Затем в 1963-1971 годы занимал должность Заместителя заведующего тяжелой промышленностью в Центральном Комитете казахстанской Компартии.

Талант Булекбая Сагынгалиулы, как волевого организатора и опытного специалиста, ярко проявились тогда, когда он стал Генеральным директором объединения «Эмбанефть». В то время регионы Эмбы и нефтяные площадки между Едилком и Жайыком

способствовали увеличению добычи нефти, оставив свой след в истории нефтегазовой отрасли.

Между тем, ученые в 60-х годах прошлого столетия прогнозировали снижение уровня запасов на нефтяных площадях Атырау. На эти прогнозы опирались и строили предположения о приоритетности ведения разведовательно-исследовательских работ только в Мангистауском регионе.

До начала 80-х годов нефть добывалась в Казахстане в небольшом количестве. Многие старейшие месторождения исчерпывали свои возможности. А со стороны руководства страны не было особой поддержки. Нефтяное объединение «Эмбанефть» добывало в год всего лишь один миллион тонн углеводородного сырья.

Однако с приходом в компанию Булекбая Сагингалиулы многое изменилось, благодаря его авторитету и богатому опыту. Не случайно к его мнению прислушивались даже в Москве. Он был одержим идеей улучшить жизнь своих нефтяников, добиться открытия новых месторождений.

С самого начала своего пребывания на посту генерального директора он поставил коллективу задачу: «Так жить дальше нельзя. Нефтяная Эмба еще не сказала своего последнего слова. Будущее старой Эмбы в новой подсолевой нефти. И мы будем ее искать, несмотря ни на какие природные и бюрократические трудности».



Первой его целью было переломить недооценку потенциальных возможностей недр этого района, и, в первую очередь, открытие здесь крупных ресурсов нефти и газа в подсолевых отложениях. Привлеченные им опытные геологи-нефтяники: Ж.Досмухамбетов, Н. Балгимбаев, О. Исканиев, Н. Авров и другие проанализировали большой объем геологической информации.

Булекбай Сагингалиев с командой подготовил глубокие аналитические записки, начал вести прямые переговоры с Министерством нефтяной промышленности СССР. В некоторых случаях приходилось делать несколько предварительных визитов, прежде чем удавалось попасть на встречу с высокими руководителями. Даже у молодых помощников Булекбая Сагынгалиулы иногда опускались руки, и возникало желание бросить это бесперспективное занятие. Однако он сам был охвачен этой идеей и не прекращал ни на один день борьбу за нее. Постепенно с количеством совещаний росло и число чиновников, которые разделяли убежденность Сагингалиева в высоких перспективах нефтегазоносности Прикаспийской впадины.

В конечном итоге, целеустремленность и упорство в достижении цели стали приносить реальные результаты. Он постепенно добился выделения средств, необходимых для начала геологоразведочных работ. Была принята специальная программа по резкому увеличению объемов разведочных работ, созданы два управления буровых работ, геофизический и строительный тресты, другие вспомогательные подразделения.

В 1971 году в г. Атырау на слете ведущих нефтяников-геологов Союза обсуждалась дальнейшая судьба региона Эмбы. Тогда с докладами выступили такие известные ученые, как Т. Жумагалиев, С. Жанабаев, В. Токарев, А. Живодеров, М. Мирчинк – член-корреспондент Академии наук КазССР, С. Курманов – Заведующий отделом Министерства геологии, доктора наук В. Семенович, Б. Дьяков и др.

Выдвигались предположения относительно ресурсов, находящихся на глубине 4 000-5 000 метров под солями, тогда как ранние работы по бурению и добыче осуществлялись с поверхностной коры земли. Данные прогнозы поддер-



жали представители старшего поколения нефтяников, которые трудились всю жизнь в нефтяной отрасли, такие как Асабай Хисметов, Куаныш Кудабаяев, Сагидолла Нуржанов, Утали и Макаш Балгимбаевы.

Но имели место и опасения относительно этих прогнозов, причиной являлся тот факт, что казахстанские нефтяники не работали ранее на такой глубине. Тем не менее на площадках Пустынный, Тәжіғали, Каратон, Масабай, Тегіс, Ботақан, Ақінген, Аққұдық, Королев начались разведывательные работы, которые велись с использованием современного оборудования трестом «Саратов-нефтегеофизика» под руководством В.Шевалдина. Но, несмотря на это, некоторые ученые и руководители союзных министерств приняли решение о приостановлении разведывательных работ по причине безрезультатности.

При обсуждении этого вопроса 12 участниками под началом министра отрасли В. Шашина, директора объединения Булекбая Сагынғалиева, главного геолога Жолдаскалы Досмухамбетова четыре участника дискуссии проголосовали за продолжение работ, остальные выступили за приостановление. Необходимо отметить, что вера в успех нефтяных разработок на данном месторождении Булекбая Сагынғалиева и Жолдаскалы Досмухамбетова была непоколебима. Именно они показали месторождение «Тенгиз» на карте со словами: «Даже если остановить работы на иных объектах, необходимо продолжить их именно здесь, так как под ним находится котел неиссякаемого «черного золота».

Данное изречение было подкреплено делом. На десятой скважине площадки «Пустынный», на глубине 3 639 – 3 658 метров, обнаружился огромный объем залежей нефти, дебит по нефти в сутки на площадке Тәжіғали достиг около 100 тонн, 600 кубических метров попутного газа.

Такие результаты воодушевили начальника объединения и не могли оставить равнодушными министра нефтяной и газовой промышленности Мальцева, его заместителя Грайфера. Знаком-

ство с ними стало основой для начала работ по бурению на месторождении Тенгиз, одновременно на двадцати скважинах Волгоградским объединением «Прикаспийбурнефть» в составе десяти бригад, состоящих из 500 специалистов-буровиков.

В результате обнаружился объем залежей в 1,5–2 млрд. т нефти, более 2 трлн. куб. м голубого топлива. Вышеуказанный объем залежей растянулся на площади в 21 и 19 км.

Необходимо отметить, что все разведывательные работы на новом объекте велись производственным объединением «Эмбанефть» под руководством Булекбая Сагынғалиулы. Таким образом, 19 декабря 1979 года в Казахстане, в Атырауской области, в 80 км от Кулсары, забил нефтяной фонтан, невиданный ранее в Казахстане. Столб нефтяного пламени в двести метров высотой бил почти четырнадцать месяцев. И ввиду огромного месторождения область с третьего места продвинулась на первое.

За данный вклад Булекбай Сагынғалиулы решением Совета (№2236) Министерства геологии от 10 марта 1988 года был награжден нагрудным знаком и дипломом «Первооткрыватель месторождения Тенгиз».

При ускоренном освоении огромного месторождения «Тенгиз» в условиях высочайшего давления и температуры Булекбай Сагынғалиулы стоял у истоков принятия важных, ранее не рассмотренных научно-технических решений, создал и внедрил в производство новые изобретения. На самом деле данное месторождение является уникальным во всем мире по глубине, составу нефти, объемам залежей и своеобразным особенностям. Объем его залежей насчитывает не менее чем 2 млрд. т, глубина составляет более 4 000 м. Внутреннее давление при условиях высочайшей температуры составляет 830 кг/см². Объем залежей в сравнении с группой Бозашы выше на 2,7, а с группой Мангыстау – на 1,4.

С целью расширения разведывательных работ были созданы два управления по нефтедобыче,

по монтажу вышек и томпоажные конторы, управление технологическим транспортом, также трест «Эмбанефтьстрой» с тремя строительно-монтажными управлениями. Создан и трест «Эмбанефтьгеофизика» с целью разведки коры и слоев земли шельфа Каспия комплексным ускоренным методом. В этот период произведены работы по бурению на глубине 770 км, открыты 20 новых месторождений нефти и газа. Из их числа десять сразу начали производить продукцию, что внесло вклад в развитие отечественного достояния и увеличение объема по добыче углеводородной руды. Среди них было и производственное объединение «Жайыкмунайгаз».

Организация данного управления реанимировала предпринимательство в регионе, и объем добычи в 1978 году составил 4,4 млн. т в сравнении с 2,7 млн. т, добытыми в 1970 году. Данный показатель был рекордным для региона Эмбы.

Он также участвовал в развитии нефтяной промышленности в Актюбинской области. Организовал промышленное объединение «Актюбинскнефть», что стало основой для нынешних площадок, таких как «Жаңа жол», «Кен Қияқ» и др.

Он имел огромный авторитет у министра нефтяной и газовой промышленности КазССР А. Мальцева, его заместителя Г. Гриффилта и Председателя Государственной комиссии по планированию Н. Байбакова. Неоднократно решал вопросы казахстанских нефтяников при встречах с Председателем Совета министров КазССР А. Косыгиным. Добился увеличения заработной платы нефтяников, работающих в регионе с жесткими воздушно-природными условиями, в пустынной местности и лиственной растительности на 45%.

Следует отметить и большой талант Булекбай Сагынғалиулы как мудрого наставника, уделяя особое внимание подготовке специалистов-нефтяников. Он способствовал организации нефтяного факультета в Алматинском политехническом институте, строительству новых учебных корпусов для Атырауского техникума, готовящих специалистов среднего звена, и принимал непосредственное участие в строительстве новых учебных корпусов института нефти и газа, организованного под его началом. Для профессорско-преподавательского состава института был построен и сдан в эксплуатацию жилой дом на сто квартир.

Каждый год сто студентов получали путевку на обучение в институтах нефти Москвы и Баку, Грозного и Уфы, а также в городе Иваново-Франковск. Благодаря этому в регионе сформировался отряд высокообразованных нефтяников, которые, набрав бесценный опыт на месторождениях Атырау, сочетая знания и опыт, впоследствии

трудились в «Актюбинскнефть», «Тенгизнефть», «Құмкөлмұнай» и при организации иных объединений в качестве высокопрофессиональных специалистов консультировали рабочих.

Булекбай Сагынғалиулы, работая в нефтяном Атырау, трудился на благо всей казахской нефти, принимал участие в добыче нефти в Актюбинской, Западно-Казахстанской и Мангистауской областях, совместно координируя работы по обработке и транспортировке нефти, в становлении производственных отношений и в укреплении существующих связей.

Он особенно уделял внимание взаимоотношениям между наукой и производством. Ученые Казахского научно-исследовательского института нефти, проектного института в г. Атырау и института природных солей, улучшив отношения с производством, стали основоположниками внедрения современных процессов в нефтедобыче мирового масштаба.

Булекбай Сагынғалиулы неоднократно посещал нефтяные регионы Ирана, Канады, Мексики, он своими глазами видел передовые технологии, используемые в производственной системе этих стран, обменивался мнениями со специалистами относительно научно-практических проблем. Впоследствии старался использовать положительный опыт на практике в своем объединении. Претворял в жизнь научно обоснованные выводы по добыче, транспортировке, хранению и обработке углеводородного сырья, а также по комплексному выполнению проектно-изыскательных работ, отделения нефти из пород нефти-битумгенеза, нефтяного эмульгатора.

За свою благотворную деятельность он трижды был награжден орденами Красного Знамени и Октябрьской Революции, почетными грамотами Верховного Совета КазССР, удостоен званий заслуженного нефтяника республики и почетного нефтяника КазССР. Булекбай Сагынғалиулы заслуженно стал лауреатом Государственной премии, был делегатом республиканских и союзных съездов Коммунистической партии.

Благодаря своему неограниченному вкладу в развитие республики, он был удостоен звания основоположника казахской нефти, оставив неизгладимый след в истории. Поэтесса Фариза Онгарсынова назвала его в одном из своих произведений «Маршалом нефтяников».

Сегодня уже стали историей открытые нефтяные площадки, стали воспоминаниями невероятные трудности, непростые беседы, отраслевые достижения. Булекбай Сагынғалиулы вошел в историю еще при жизни. Это был уникальный человек, неординарная и выдающаяся личность и гордость нефтяной отрасли Казахстана. KS



ФИЛОСОФИЯ СЧАСТЬЯ. 6 ШАГОВ К СЕКРЕТУ УСПЕХА ОТ КОМАНДЫ BI GROUP ENGINEERING.

Все ищут секреты успеха. Люди проверяют различные модели управления.

Воплощают в жизнь до мельчайших подробностей проекты, спроектированные на бумаге и компьютере.

Они посещают десятки и сотни мастер-классов и конференций по переговорам, управлению и проектированию, но не все добиваются успеха.

Те, кто добился успеха, не всегда могут поделиться своим «секретом».

В компании «BI Group Engineering» уверены, что никакого «секрета» и нет вовсе. Всё лежит на поверхности. Успех – это люди. Именно команда, сотрудники, работники, штатные единицы, называйте их как угодно, ведут проекты, строят, создают, прокладывают и качают. Можно сказать, что «секрет» BI Group Engineering заключается в успешных, целеустремленных, здоровых и сильных людях. Компания предлагает свои шесть шагов к успеху.

ПЕРВЫЙ ШАГ:

ПОДДЕРЖИВАТЬ, НО НЕ ЗАПРЕЩАТЬ

С каждым днем сотрудников компании, которые буквально заражены любовью к бегу, становится все больше. 184 сотрудника компании участвовали в Алматинском марафоне, из них более 130 человек пробежало дистанцию на 42 км! Компания всячески поддерживает и поощряет подобные хобби членов команды в виде ценных призов, подарков, оплаты проживания и перелета, символических подарков и сувенирной продукции.

В здоровом теле – здоровый дух. Не стоит запрещать то, что может благотворно отразиться на работе. По нашим данным, работники, которые регулярно занимаются бегом и участвуют в марафонах, являются значительно более успешными в работе, быстрее поднимаются



Подготовка к BI Marathon – каждое утро и каждый вечер в трех парках столицы проходят тренировки



Алматы Марафон

по карьерной лестнице. КПД таких сотрудников выше, чем у тех, кто не отказывает себе в утреннем сне в ущерб беговой дорожке.

Айдын Касен, сотрудник BI Group, III место на Almaty Marathon с результатом 2 часа 35 минут 50 секунд.

«На отрезке до 30 км я был первым, но на этом же рубеже меня обогнал марафонец из России, который, в итоге, стал абсолютным чемпионом. На 37-м километре меня обошёл второй марафонец, но я собрал все силы и пришел к финишу третьим. В этом забеге у меня была цель – пробежать за 2 часа 30 минут. К сожалению, мне не удалось ее достичь. Вероятно, я тренировался недостаточно усердно, и в следующий раз я учту это. В целом, организация марафона была отличной. Полторы тысячи бегунов – это серьезный масштаб!»



Хоккейная команда BI Group

ВТОРОЙ ШАГ: НАЙТИ И ПООЩРЯТЬ

Вам кажется, что ваш коллектив безликий и в нём никто ничем не занимается, кроме работы? Это не так. Достаточно просто чуть-чуть раскрыть людей, поговорить с ними, получить обратную связь, и вы удивитесь, какие разносторонние личности работают у вас в коллективе.

Просто спросите своих сотрудников кто чем увлекается, но сделайте это в удобной форме. Например, попросите заполнить анкеты, предложите организовать какое-нибудь внутреннее мероприятие и активизируйте таланты в коллективе.

ТРЕТИЙ ШАГ: РАЗВИВАТЬ

После того, как Вы разобрались с талантами, их надо развивать. Достаточно провести турнир по мини-футболу внутри коллектива, и вы увидите, как к следующему турниру количество участников удвоится. В коллективе всегда имеются те, кто не сразу зажигается общим огнем. Им надо осмотреться, привыкнуть и тогда их искра тоже вспыхивает.

Создать кубок или турнир для участия под свою команду? Да, можно. Кто вам запрещает бросить клич среди своих компаний-партнеров, коллег и собрать небольшой фонд для организации турнира? Пусть даже если это будет турнир по настольному теннису.



Сотрудники проекта «Астана-Павлодар 115-165 км» считают, что самые простые и доступные тренажеры – это турник и брусья. Тренируясь на этих снарядах, можно достичь неплохих результатов, и ребята даже придумали для себя несложную программу ежедневных тренировок. Спорт – главный враг стресса. Спорт – это улучшение кровообращения и работы мозга, отличная возможность поддержания мышц всего организма в хорошем тонусе, а заодно и заряд оптимизма! Команда проекта «Астана-Павлодар 115-165 км» рекомендует всем отказаться от привычного и скучного распорядка дня: дом – работа, работа – дом. Они советуют непременно найти в своем графике время для спорта и помнить старую добрую мудрость: «в здоровом теле здоровый дух».



Как и введение бережливого производства, процесс развития команды, является бесконечным процессом. У него есть начало, но нет конца

ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ: ЗАКРЕПИТЬ

Коллектив строится вокруг лидеров. Руководителю всегда стоит начинать с себя, показывая пример. Лидер должен приходить на работу раньше, бегать, тренироваться и вести здоровый образ жизни. Часто это бывает очень сложно, ведь у руководите-

ля слишком большое бремя и почти нет времени на такие, казалось бы, простые вещи. Но вложенное в развитие время окупится в десятикратном размере. Команда, которая берет пример с лидера и выходит утром на пробежку, является более

успешной в переговорах, уверенней себя чувствует в работе и не боится брать новые высоты и вызовы.

ПЯТЫЙ ШАГ: ОТСЕВ

На каждом этапе вы будете видеть, как ваш коллектив загорается, как у сотрудников начинают гореть глаза, и они радуются своим достижениями не только на работе, но и в спорте. У них появляется еще одна тема, которая объединяет их, кроме зарплатной ведомости.

К сожалению, в этих процессах участвуют не все. Есть те, кто просто стоит в стороне и огонь общего увлечения их не касается.

Есть такие, кто устраивает саботаж, всячески мешая оздоровлению корпоративной культуры. Такие, как правило, сами не задерживаются в команде. Их не надо подталкивать или заставлять уходить. Они рано или поздно поймут сами, что команда изменилась, приоритеты стали немного другими и надо меняться или уходить.

ШЕСТОЙ ШАГ: ПОВТОРИТЬ

Как и введение бережливого производства, процесс развития команды, является бесконечным процессом. У него есть начало, но нет конца. Это накладывает отпечаток на все процессы в компании: от подбора кадров, до формирования штатных расписаний. Но, как и в случае с «кайдзеном», это того

стоит. Вместо просто коллег вы получаете команду уверенных в себе людей, которые умеют справляться с трудностями и добиваться поставленных целей. Такие сотрудники знают, что такое упорство и труд и готовы не сдаваться, чтобы добиться результатов. Правда, звучит классно? Вот это и есть настоящий секрет успеха! **KS**





From bytes to barrels

От байтов к баррелям

Developing energy requires a big toolbox. It relies on detailed geological surveys to find the oil and gas, high-performance drilling platforms to access the reservoirs and, finally, the ability to transport the crude or natural gas responsibly. Energy companies also depend on powerful supercomputers to successfully operate their oil and gas fields.

Before initiating production, geoscientists, engineers and computer scientists first build out a digital replica of the reservoirs where the oil or gas is buried deep beneath the ground. These days, with more and more oil and gas reserves stored in hard-to-access areas, computer algorithms increase the chance of operating safe and commercially successful wells.

These complex models, built on reams of data, take a lot of time to build. But a group of ExxonMobil scientists has developed breakthrough software that is able to develop the models in minutes rather than days.

This milestone was achieved at the University of Illinois' National Center for Supercomputing Applications, home to one of the world's most powerful supercomputers, known as Blue Waters. In addition to energy, the platform supports advanced research in fields ranging from physics to the study of volcanoes.



Разработка энергоресурсов требует внушительного комплекса мер. Ее результат зависит от кропотливых геологических изысканий для обнаружения нефти и газа, высокопроизводительных буровых платформ для получения доступа к продуктивным пластам и, наконец, способности осуществлять транспортировку нефти и природного газа ответственным образом. Кроме того, энергетические компании полагаются на мощные суперкомпьютеры для успешной эксплуатации своих нефтегазовых месторождений.

Прежде чем начать добычу, геологи, инженеры и специалисты в области вычислительных систем строят цифровую модель коллекторов, где на большой глубине находится нефть или газ. В наши дни, когда все больше и больше запасов нефти и газа находятся в труднодоступных районах, компьютерные алгоритмы повышают шансы безопасной и коммерчески успешной эксплуатации скважин.

Строительство таких сложных моделей берет за основу огромное количество данных и требует много времени. Однако группа ученых «ЭксонМобил» разработала революционное программное обеспечение, которое способно создавать модели за минуты, вместо нескольких дней.

Эта программа была разработана в Национальном центре суперкомпьютерных приложений Университета штата Иллинойс, в котором находится один из мощнейших суперкомпьютеров в мире - Blue Waters. Кроме применения в энергетической отрасли, платформа поддерживает передовые исследования в сферах, простирающихся от физики до изучения вулканов.

exxonmobil.com

Source: energyfactor.exxonmobil.com

Источник: energyfactor.exxonmobil.com



The ExxonMobil research project involved more than 22,000 computers, which combined held more than 700,000 processors. That's enough computing power to perform 1 quadrillion calculations every second. The computer's disk storage space is large enough to store all of the printed documents in all of the world's libraries.

The achievement, though, isn't just about raw computer power, but also the ability to finesse these individual machines to effectively communicate with one another and ultimately build the reservoir models quickly and accurately.

The breakthrough will speed up the development of oil and gas reserves that will help supply the world's ever-expanding demand for safe and reliable energy.

Исследовательский проект «ЭксонМобил» включал более 22 000 компьютеров, которые в совокупности имели более 700 000 процессоров. Столько вычислительных мощностей необходимо для выполнения 1 квадриллиона вычислений в секунду. Дисковая память суперкомпьютера достаточна, чтобы хранить все печатные документы всех библиотек мира.

Однако это достижение не ограничивается только лишь компьютерной мощностью. Это также способность искусно задействовать все эти отдельные устройства, чтобы они могли эффективно обмениваться данными и в конечном итоге строить модели быстро и точно.

Этот прорыв ускорит разработку нефтегазовых запасов, что позволит удовлетворять постоянно растущий спрос мира на безопасные и надежные энергоресурсы.

Leveraging hundreds of thousands of computers to produce energy

Using one of the world's most powerful computers, ExxonMobil has achieved a major breakthrough that will help it develop energy resources.



Modeling before drilling

Computer-generated simulations save time and enhance the chance of striking a commercially successful well.



Record simulation

ExxonMobil researchers leveraged the digital power generated by more than 700,000 processors to simulate accurate models of actual oil and gas reservoirs in record time.



From days to minutes

With this technological breakthrough, geoscientists and engineers will get to build computer simulations of complex reservoir models in minutes rather than days.

Эффективная работа сотен тысяч процессоров для добычи энергоресурсов

Используя один из мощнейших компьютеров мира, «ЭксонМобил» добилась крупного технического прорыва, который поможет компании разрабатывать энергоресурсы.

Моделирование перед бурением

Созданные компьютером модели экономят время и повышают шансы определять коммерчески успешные скважины.

Рекордное моделирование

Исследователи «ЭксонМобил» эффективно использовали вычислительные мощности, созданные более чем 700 000 процессорами, для построения точных моделей нефтегазовых коллекторов в рекордные сроки.

От дней до минут

Благодаря технологическому прорыву геологи и инженеры построят сложные компьютерные модели продуктивных пластов за минуты, а не дни.



СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО

2017 год приближается к своему «экватору».

Предстоящие летние месяцы станут очень важными для нефтяного рынка. Прежде всего, будут определяющими в вопросе срока действия расширенного соглашения ОПЕК, а также возможных среднесрочных нефтяных цен.

АКБАР ТУКАЕВ,
Заместитель Генерального директора,
АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

Сейчас идет активная аналитическая работа во всех ведущих нефтедобывающих государствах и транснациональных корпорациях. Исследованию подвергаются текущие и перспективные объемы добычи, траектории потребления нефти и нефтепродуктов, динамика развития альтернативных источников энергии, настроения на биржах и т.д. Материал к размышлению уже есть.

ВО-ПЕРВЫХ, ПРОГНОЗЫ ПО ДОБЫЧЕ

В настоящее время порядка 80% мировой нефтедобычи формируют 20 стран с показателями от 1 до 12 млн. баррелей в сутки. Наряду с безусловными лидерами в лице США, России и Саудовской Аравии, здесь присутствуют также Великобритания, Колумбия и Оман.

По итогам первого квартала 2017 года снижение объемов добычи по сравнению с 2016 годом наблюдается у дюжины государств из ТОП-20. Ведущую роль в этом играют члены ОПЕК, а также существенно снизившие добычу КНР и Мексика. (см. **Диаграмму 1**)

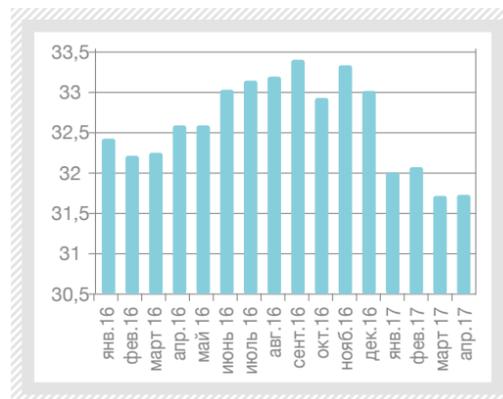


Диаграмма 1
Динамика добычи нефти ОПЕК в 2016-2017 годы, млн. баррелей в сутки

В итоге, в первом квартале 2017 года баланс спроса и предложения существенно улучшился, тогда как в январе-марте прошлого года предложение превышало спрос на 1,2 млн. баррелей в сутки.

(см. **Диаграмму 2**)

Ситуация на рынке могла быть еще более благоприятной, если бы не возросшие показатели добычи в США, Бразилии и Канаде. К сожалению, Бразилия и Канада игнорируют усилия мирового нефтяного сообщества по улучшению цен. При этом, вследствие неблагоприятной финансовой ситуации в Канаде снижается число действующих буровых установок, а в Бразилии существуют проблемы с инвестициями по основным шельфовым проектам.

Что же касается США, то начиная с октября 2016 года зафиксирован тренд роста объемов производства нефти.

(см. **Диаграмму 3**)

Казалось бы, траектория показателей не подвергается никаким сомнениям. Но так кажется лишь на первый взгляд. На самом деле ситуация в нефтяной отрасли не настолько проста.

Безусловно, США является лидером нефтегазовых технологий. Если три года назад себестоимость добычи одного барреля сланцевых месторождений оценивалась в 80 долларов США, то сегодня средний уровень снизился более чем в два раза. Если 10 лет назад структура видов скважин в США представляла собой около 55% вертикальных скважин, 25% – горизонтальных и 20% – наклонно-направленных, то на начало мая 2017 года горизонтальные скважины составляют уже 84%.

Вместе с тем, в настоящее время из имеющихся семи сланцевых регионов страны, только четыре демонстрируют значимые объемы производства. Из этих четырех только формация Permian показывает стабильную динамику роста. В январе 2016 года уровень добычи по региону составлял 1,9 млн. баррелей в сутки, в декабре 2016 года – 2,1 млн., в апреле 2017 года – около 2,3 млн. (см. **Диаграмму 4**)

Диаграмма 2

Спрос и предложение на нефть в 2016-2017 годы по данным Международного энергетического агентства, млн. баррелей в сутки

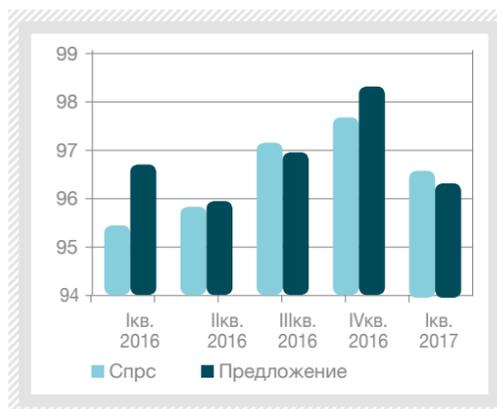


Диаграмма 3

Динамика добычи нефти (crude oil) в США в 2016-2017 годы, тыс. баррелей в сутки

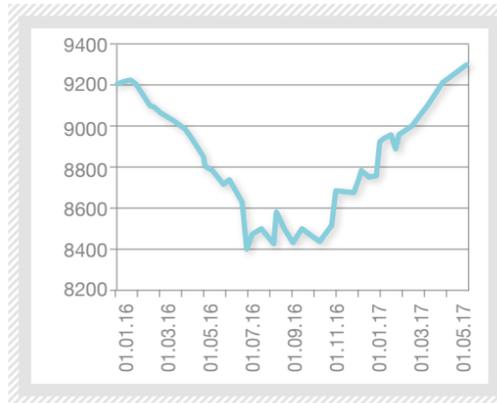
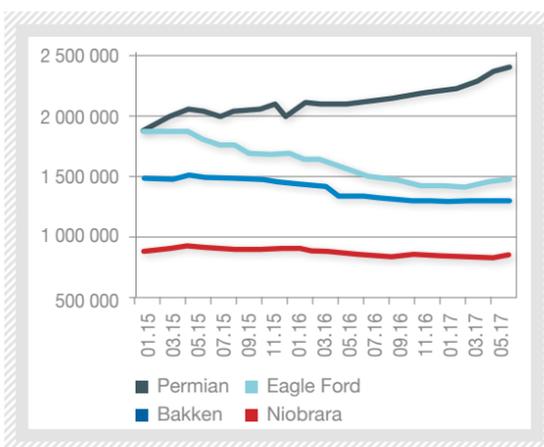


Диаграмма 4

Добыча нефти по основным сланцевым формациям США в 2015-2017 годы, баррелей в сутки



По итогам первого квартала 2017 года снижение объемов добычи по сравнению с 2016 годом наблюдается у дюжины государств из ТОП-20

Сейчас намечаются некоторые признаки роста по формации Eagle Ford. Во всяком случае, уже несколько месяцев не фиксируется снижение. Но вот, к примеру, по формации Bakken перспективы погружены в туман. Довольно существенную роль в импорте нефти Соединенными Штатами играет Нигерия. А нигерийская нефть схожа по составу с продукцией Bakken, при этом по себестоимости и даже с учетом транспортных расходов – является более дешевой.

Следующим моментом, требующим более хладнокровного отношения к нефтегазовой отрасли США, является фонд бездействующих скважин на сланцевых месторождениях. Несмотря на то, что нефтяные цены в первые четыре месяца 2017 года были почти в два раза выше соответствующего уровня прошлого года, данный фонд опять растет и приближается к показателям начала 2016 года. (см. **Диаграмму 5**)

Конечно, не забываем про постепенный рост числа действующих буровых установок в США. Но, в целом, перечисленные характеристики и ряд других качественных параметров уже начинают выставлять «заградительные флажки» для производства сырой нефти в США.

ВТОРОЙ МОМЕНТ – ПОТРЕБЛЕНИЕ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ

По итогам 2016 года три государства планеты потребляли более 36% мировой нефти. Это США, Китай и Индия. В 2017 году данные страны увеличат свои показатели.

В США наконец-то наметились проблемы снижения коммерческих запасов нефти. Напомню, что остановка роста таких запасов и их снижение – является одной из целей расширенного соглашения ОПЕК. (см. **Диаграмму 6**)

Вполне возможно, что в течение мая-июня 2017 года коммерческие запасы США сократятся до уровня в 510 млн. баррелей и ниже.

Этому будет способствовать сезонный рост нефтепереработки, обычно продолжающийся с небольшими перерывами до августа. А ведь в конце апреля этого года уже установлен новый рекорд объемов за всю историю нефтепереработки в США. (см. **Диаграмму 7**)

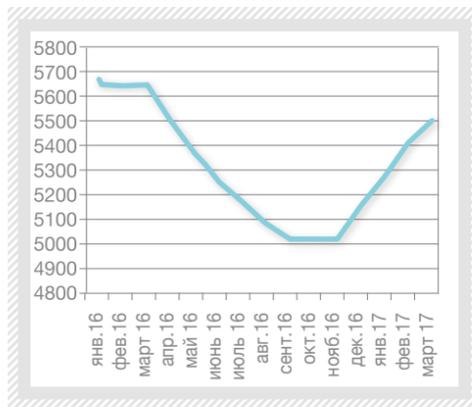


Диаграмма 5
Фонд бездействующих сланцевых скважин США

По итогам 2016 года три государства планеты потребляли более 36% мировой нефти. Это США, Китай и Индия. В 2017 году данные страны увеличат свои показатели.

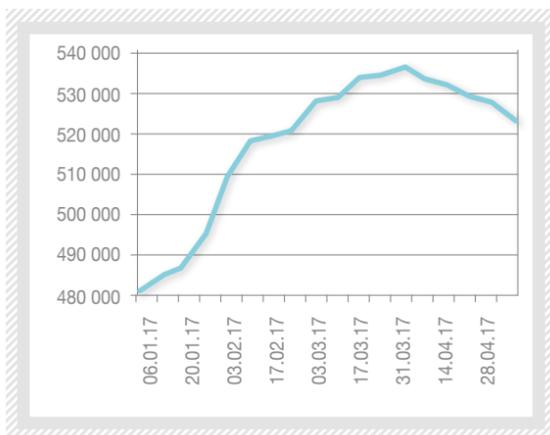


Диаграмма 6
Коммерческие запасы нефти США, тыс. баррелей

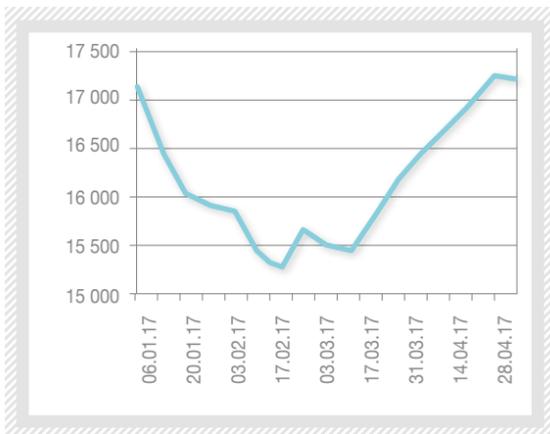


Диаграмма 7
Переработка нефти в США в 2017 году, тыс. баррелей в сутки

Помимо США, взоры нефтяного сообщества направлены на Китай и Индию. Текущие экспертные оценки говорят о том, что в 2017 году лидерами развивающегося мира по росту ВВП будут Китай, Индия, Вьетнам и Филиппины.

В частности, в КНР уже девять месяцев подряд индекс PMI (уровень деловой активности) в производственном секторе зафиксирован на уровне свыше 50 пунктов, что является индикатором хороших экономических перспектив. При этом, если в апреле 2016 года данный индекс составлял 50,1, то в апреле 2017 года этот показатель составил уже 51,2. (см. **Диаграмму 8**)

На этом фоне неудивительно, что импорт нефти в КНР в первом квартале 2017 года составил свыше 105 млн. т или с ростом на 15% к соответствующему периоду прошлого года. Объемы продаж автомобилей в Китае выросли на 7% относительно уровня января-марта 2016 года.

Аналогичная ситуация наблюдается и в Индии. Ожидается, что рост ВВП страны в 2017 году составит около 7,6%. Гроссмейстерский уровень выше семи процентов будет зафиксирован четвертый год подряд. Это приведет к тому, что за данный период рост потребления нефти в государстве составит порядка 23%. (см. **Диаграмму 9**)

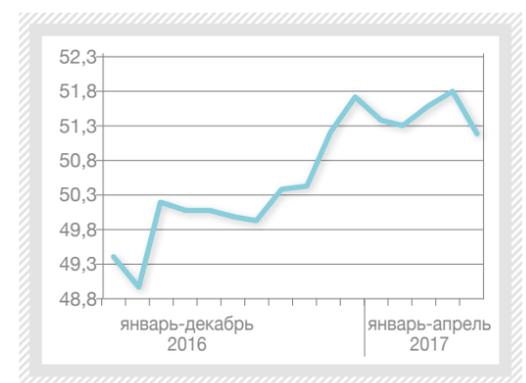


Диаграмма 8
Индекс PMI Китая в 2016-2017 годы

Вместе с тем, одним из важных факторов спроса и цен на нефть является сезонный аспект. В последние годы одним из месяцев сезонного снижения потребления нефти на мировом рынке является май. Именно на этот период в Японии, Германии, Великобритании и Франции традиционно проводятся профилактические работы на НПЗ и наименьший в году спрос. А эти государства также входят в десятку крупнейших потребителей нефти. Нельзя исключать, что биржевыми «медведями» в мае будет разыграна «карта» якобы глобального падения спроса.

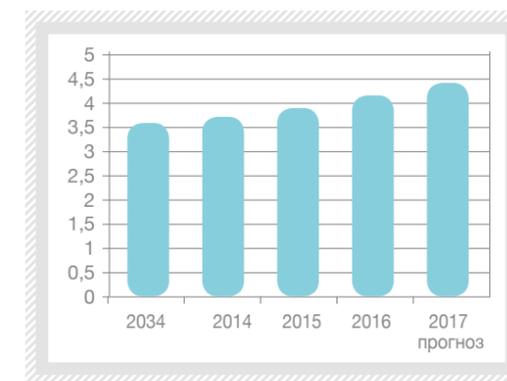


Диаграмма 9
Спрос на нефть в Индии в 2013-2017 годы, млн. баррелей в сутки

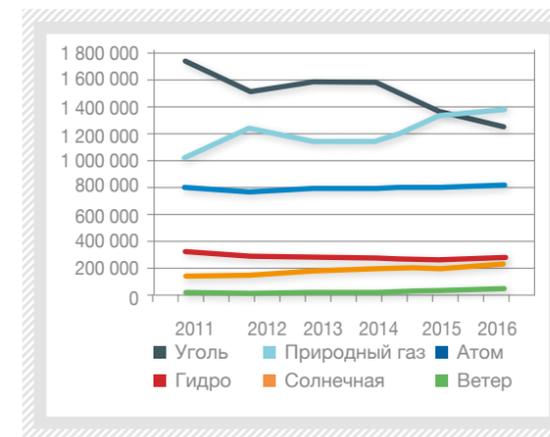


Диаграмма 10
Производство электроэнергии в США в 2007-2016 годы по видам ресурсов, ГВт-час

ТРЕТИЙ МОМЕНТ – ПЕРСПЕКТИВЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Сейчас много говорится о развитии возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Более того, в обывательской среде уже сложилось мнение, что полная альтернатива нефти и газу всюду функционирует, остается буквально несколько лет для полной перестройки электроэнергетики и автомобильного транспорта.

Конечно, сфера ВИЭ развивается активно, но вот до реальной сопоставимости с ископаемыми источниками ей еще далеко. Недавно в США были опубликованы данные 2016 года по выработке электроэнергии в разрезе видов используемых ресурсов. (см. Диаграмму 10)

Как видно на диаграмме, в прошлом году лидерство впервые захватил природный газ. Что же касается таких ВИЭ, как солнце и ветер, то им еще очень далеко до параметров не только газа, но и атомной энергетики.

Более трезвые оценки были даны в текущем году и по развитию электромобилей. В частности, прогнозируется, что к 2035 году число электрокаров возрастет с текущих 1,2 млн. до 100 млн. Но вот доля электромобилей в общем числе легковых авто в мире составит только 6%.

По последней информации с Европейского рынка, несмотря на оглушительные темпы прироста электромобильного транспорта, продажи электрокаров в первом квартале составили только 1% от общего числа автомобилей.

БИРЖЕВЫЕ НАСТРОЕНИЯ

К сожалению, нефтедобывающие страны опять проморгали развернутую в СМИ игру на понижение. Еженедельный прирост добычи в США на 10 000 – 20 000 баррелей в сутки является мизерным для такой страны. Но он трактуется аналитиками в качестве аргумента для «нового обвала нефтяных цен». В результате этого такой индикатор биржевых настроений, как Net Long Positions (чистые длинные позиции) по нефтяным фьючерсам и опционам сейчас стоит на перепутье. Если данный индикатор совершит резкое снижение до уровня 200 000 позиций, то на биржах возникнут массовые панические настроения. (см. Диаграмму 11)

Свою роль в этом явлении в очередной раз играет индекс доллара США. Рост данного показателя до 99 пунктов и выше, наблюдавшийся в конце апреля 2017 года, уже уронил цены на нефть, золото, серебро, платину, палладий, медь, алюминий, олово, цинк и др.

Возникают и принципиально новые политические моменты, в частности, в виде предлагаемой реформы Трампа по «налоговой границе» для импорта нефти. Она может серьезнейшим образом переформатировать всю нефтяную отрасль планеты.

РЕЗЮМЕ

В целом, нефтяной рынок продолжает сохранять многофакторный характер. Есть позитивные фундаментальные результаты, но существуют и аргументы для игр на понижение. Период май-июнь станет одним из ключевых отрезков для динамики цен 2017 года. Если усилится давление биржевых «медведей», то нефтяные цены могут упасть до уровня около 42 долларов США за баррель. Если же нефтедобывающие страны продемонстрируют объективность и решительность, то во втором полугодии ориентиром станет 60 долларов США за баррель. KS



Диаграмма 11
Net Long Positions по фьючерсам и опционам Brent на Лондонской бирже в 2017 году



Широкий спектр геотехнических решений

Keller является одним из ведущих международных подрядчиков в области геотехнического строительства. Наша задача – выполнить комплекс геотехнических работ, применяя оптимальные решения для уменьшения общей стоимости строительства.

Keller Group plc
United Kingdom
5th Floor, 1 Sheldon Square
London, W2 6TT
Phone: +44 2076 16 75 75
Email: info@keller.co.uk
www.keller.co.uk

ТОО «Время»
Республика Казахстан
пр. Султана Бейбарыса, д. 237
060011, Атырау
Телефон: +7 712 230 65 06
Email: a.razimova@keller-vremya.com
www.keller.co.uk

Наши контакты:

Роман Бердигалиев – Генеральный директор
Email: r.berdigaliyev@keller-vremya.com · Телефон: +7 701 944 11 66

Вальдемар Квятковски – Директор по строительству
Email: w.kwiatkowski@keller-vremya.com · Телефон: +7 701 782 68 87

Лешек Адамчик – Заместитель директора по строительству
Email: l.adamczyk@keller-vremya.com · Телефон: +7 701 027 49 12



ПЯТЬ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ОШИБОК ПРИ ИМПОРТЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ



Многих предпринимателей интересует процесс правильного и быстрого ввоза промышленного оборудования в Казахстан с наименьшими затратами. Большинство бизнесменов интересуются вопросами, связанными с возможными сложностями, которые могут возникнуть в этих случаях. Данные вопросы разъясняет внештатный советник Председателя правления НПП «Атамекен», коммерческий директор транспортно-логистической компании «Wise Logistics Group» – Алихан САГИНАЕВ.

Многолетний опыт работы на рынке услуг международных перевозок позволяет сделать некоторые обобщения и выделить несколько самых распространенных ошибок, которые могут возникать при покупке и ввозе в Казахстан промышленного оборудования.

Назовем пять наиболее важных из них, хотя это количество довольно условное. По крайней мере, это позволит предпринимателям примерно оценить и минимизировать свои риски.

Почему мы ведем речь именно о промышленном оборудовании?

Дело в том, что эта категория грузов имеет некоторые особенности, как при транспортировке, так и при таможенной очистке. Она имеет высокую стоимость, зависит от сроков доставки, поскольку это влияет на своевременность монтажа оборудования и ввод в эксплуатацию всего предприятия.

Поэтому начнем по порядку.

Ошибка № 1: нюансы при заключении внешнеторгового контракта

Казалось бы, об ошибках при заключении договоров написано множество специализированных книг, статей и рекомендаций, в свя-

зи с чем ожидалось, что после их прочтения у людей не должно возникнуть с этим никаких проблем. Однако часто договоры подробно описывают предмет сделки, условия купли-продажи, ответственность сторон, но не учитывают важных нюансов, связанных с логистикой. К таким нюансам можно отнести международные условия поставки, которые точно определяют место перехода ответственности от продавца к покупателю. Международные правила «Инкотермс», обеспечивающие однозначные толкования торговых терминов и представляющие собой стандартные условия договоров международной купли-продажи. Условия поставки влияют на определение таможенной стоимости и в дальнейшем при таможенной очистке могут отразиться на скорости таможенного оформления.

Многие предприниматели не обращают внимания на эти условия поставок и формально указывают их в договорах, особо не задумываясь о возможных последствиях.

Другой распространенной ошибкой в контрактах является отсутствие подробной спецификации к поставляемому оборудованию. Этот момент также может негативно

повлиять на таможенную очистку, когда возникнет необходимость доказывать таможенным органам обоснованность применения того или иного кода товара. Если к договору прикладывается подробная спецификация оборудования с количеством, единицами измерений, а еще лучше с кодами согласно Гармонизированной системе, то это существенно облегчит таможенные формальности. Напомним, что речь идет о промышленном оборудовании, зачастую уникальном и, возможно, ранее не ввозившемся в страну.

Ошибка № 2: неправильная классификация товаров

Предприниматели, ввозящие промышленное оборудование, как правило, редко сталкиваются с таможней, поскольку являются производителями и не знакомы с особенностями таможенного законодательства. При заключении контракта они глубоко не изучают вопросы, связанные с таможней, и поэтому их не особо заботит процесс присвоения кода товара при таможенной очистке.

Но это является серьезным упущением, поскольку именно на код товара, в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), начисляются таможенные пошлины и применяются меры нетарифного регулирования (лицензирование, сертификация, различные разрешения и т.д.).

Таким образом, на таможне часто возникают проблемы с классификацией сложного и многофункционального оборудования и частей оборудования.

Дело в том, что согласно таможенному законодательству код товара по ТН ВЭД вправе определить только таможенные органы и их решение будет окончательным. Практика показывает, что при судебном обжаловании суды почти всегда принимают сторону таможенных органов, так как классификация това-

Некоторые предприниматели, чтобы снизить свои расходы при таможенной очистке, пытаются занижить стоимость оборудования

ров представляет собой довольно сложный процесс, требуя специальных знаний и опыта.

Для сведения, полномочиями по единообразному толкованию ТН ВЭД в Евразийском экономическом пространстве (Казахстан, Россия, Беларусь, Армения и Кыргызстан) наделена Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), а при возникновении спорных ситуаций окончательное решение по классификации принимает Всемирная таможенная организация, штаб-квартира которой находится в г. Брюссель (Бельгия).

Как видите, принятие решения о коде товара является непростой процедурой, поэтому для промышленного оборудования рекомендуется заблаговременно получать предварительное решение таможенного органа и избегать следующей распространенной ошибки.

Ошибка № 3: отсутствие разрешительных и иных вспомогательных документов

О необходимости получать разрешительные документы многие импортеры узнают только на этапе таможенного оформления, когда груз уже находится на складе временного хранения (СВХ). Каждый день нахождения там груза ведет к дополнительным финансовым издержкам.

Этого можно избежать, если заблаговременно, желательно еще до ввоза оборудования на территорию Таможенного союза, начать получение разрешительных документов.

Как правило, промышленное оборудование имеет большие размеры и завозится частями в разобранном виде. Поэтому, чтобы оформить всё оборудование

под единым кодом, необходимо решение таможенного органа о его классификации в несобранном или разобранном виде, ввоз которого предполагается различными товарными партиями в течение определенного периода времени.

Заявление на получение такого предварительного решения подается до представления первой партии товара для таможенного декларирования.

Далее, понятие «нетарифное регулирование» подразумевает лицензирование, квотирование и другие меры количественных запретов и ограничений экономического характера. К примеру, часто запасные части промышленного оборудования попадают в список товаров двойного назначения и подлежат экспортному контролю. Если заранее не получить необходимые разрешения, то таможенное оформление груза может затянуться.

Ошибка № 4: занижение таможенной стоимости

Некоторые предприниматели, чтобы снизить свои расходы при таможенной очистке, пытаются занижить стоимость оборудования. Такая «минимизация налогов» является уголовным правонарушением, а в последующем может привести к серьезным потерям для бизнеса. Дело в том, что на этапе оформления сотрудники таможни могут принять заявленную таможенную стоимость, тем более, если автоматизированная система контроля управления рисками (СКУР) не сработала по данному профилю.

Но это еще ничего не значит, так как таможенные органы могут в течение пяти лет после выпуска товара провести пост-таможенную аудиторскую проверку, доначислив



***Законодательством Казахстана
предусмотрены различные налоговые
и таможенные льготы для бизнеса, которыми
нужно уметь правильно пользоваться,
применяя их на практике***

таможенные платежи и налоги. Причем, если будут достаточные основания, может быть возбуждено уголовное, либо административное производство по признакам недостоверного декларирования.

Таможенные органы Казахстана имеют международные соглашения о сотрудничестве практически со всеми таможенными администрациями мира, поэтому выявить факт занижения таможенной стоимости не представляет большого труда. Это лишь вопрос времени. Если кто-то «советует» снизить таможенные платежи и налоги таким спо-

собом, выставьте за дверь такого «консультанта», поскольку деловая репутация и риски для вашего бизнеса не соразмерны выгоде от занижения стоимости.

**Ошибка № 5:
неиспользование возможностей
законодательства
по преференциям**

Законодательством Казахстана предусмотрены различные налоговые и таможенные льготы для бизнеса, которыми нужно уметь правильно пользоваться, применяя их на практике.

К примеру, при соблюдении определенных условий можно абсолютно законно получить освобождение от уплаты таможенных пошлин и НДС на ввозимые товары. Для этого можно использовать особенности некоторых таможенных режимов, либо получить инвестиционные преференции. Здесь сложно давать какие-то общие рецепты, поскольку каждый случай индивидуален и требует отдельного изучения, но такие возможности существуют.

Чтобы избежать вышеизложенные ошибки и не совершать других, с максимальной пользой использовать все имеющиеся возможности отечественного законодательства, следует консультироваться с профессионалами, имеющими опыт работы в данной сфере, так как затраты на подобного рода услуги не сравнимы с рисками потерь при реализации крупных инвестиционных проектов и строительстве промышленных объектов. **KS**



10 лет на рынке транспорта, логистики и таможенного консалтинга
Сотрудники с 20-летним опытом в транспортной и таможенной сферах
Комплексные решения по принципу «одного окна»
Аутсорсинг и сопровождение внешнеэкономической деятельности
Логистика промышленных проектов «под ключ»
Оптимизация таможенных процедур и таможенная очистка
Международные перевозки авто, ж/д, авиа, по морю
Международные перевозки личных/домашних вещей

филиалы: Алматы, Актау, Актобе, Атырау, Уральск.

Астана, ул. Кенесары, д.1, офис 301,
Телефон: +7-7172-570-100
WhatsApp: +7-701-512-1969
www.wiselogistics.kz
info@wiselogistics.kz

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Часть 2. Пожалуйста, читайте начало статьи в №19 журнала «KAZSERVICE»

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.

ГАЛИМ ХУСАИНОВ,
Генеральный директор
ООО «BRB INVEST»

В предыдущем номере мы остановились на том, что налоговые поступления Казахстана зависят от нефтяного сектора, а точнее от одной компании в лице ТШО. Определенно, это таит в себе значительные риски для государства. Так из чего же, в целом, состоит система налогообложения нефтяной отрасли?

Существующая система налогообложения нефтяной отрасли в Республики Казахстан представлена следующими налогами:

1. Подписной бонус, уплачиваемый при подписании контракта на разведку или совмещенную разведку и добычу;
2. Бонус коммерческого обнаружения, уплачиваемый при постановке коммерческих запасов на баланс недропользователя и получения контракта на добычу;
3. Платеж за возмещение исторических затрат;
4. Налог на добычу полезных ископаемых, уплачиваемый с каждой добытой тонны нефти, вне зависимости от ее реализации и переработки;
5. Рентный налог на экспорт, уплачиваемый с объема экспортируемой нефти;
6. Экспортная таможенная пошлина, уплачиваемая с объема экспортируемой нефти;
7. Корпоративный подоходный налог, в принципе, общий налог для всех юридических лиц в Республике Казахстан;
8. Налог на сверхприбыль, уплачиваемый компанией при получении сверхприбыли от недропользования.

В Казахстане действует раздельный учет контрактов на недро-

пользование. Другими словами, если у компании имеется несколько контрактов на недропользование, то учет по ним ведется как учет разных компаний, по которым отсутствует какая-либо взаимосвязь.

Следует остановиться на каждом отдельном специфичном налоге, описать их существующие недостатки и предложить возможные изменения по каждому налогу, которые нужно модернизировать.

Подписной бонус уплачивается недропользователем на этапе получения контракта, минимальный уровень которого устанавливается законодательно, но может быть увеличен компетентным органом. Для разведочных контрактов такой бонус устанавливается в размере 2 800 МРП (около 6,4 млн. тенге).

Для контрактов по добыче и совмещенных контрактов расчет производится по формуле: $C \times 0,04\% + C2 \times 0,01\%$, но минимум 3 000 МРП, где С – это стоимость запасов исходя из рыночной цены.

Например, при цене в 50 долларов США за баррель и запасах 30 млн. баррелей, подписной бонус будет составлять 600 000 долларов США. Данный бонус может быть увеличен при проведении конкурсных мероприятий или прямых переговоров.

Коммерческий бонус рассчитывается примерно также, как и подписной, но ставка по нему составляет 0,1% от рыночной стоимости запасов.

Если, например, запасы составляют 30 млн. баррелей при цене 50 долларов США, то коммерческий бонус составит 1,5 млн. долларов США.

Таблица 1. Ставки НДС в зависимости от объема добычи нефти

№	Объем годовой добычи, тенге	Ставки, в %
1.	до 250 000 включительно	5
2.	до 500 000 включительно	7
3.	до 1 млн. включительно	8
4.	до 2 млн. включительно	9
5.	до 3 млн. включительно	10
6.	до 4 млн. включительно	11
7.	до 5 млн. включительно	12
8.	до 7 млн. включительно	13
9.	до 10 млн. включительно	15
10.	свыше 10 млн.	18

ВОЗМЕЩЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗАТРАТ

Исторические затраты являются расходами, которые понесло государство на разведку участка, переданного недропользователю для дальнейшей разработки. Исторические затраты возмещаются только в период добычи и в зависимости от суммы, уплачиваются поквартально в течение периода до 10 лет. Сумму и сроки уплаты определяет компетентный орган. Исторические затраты не зависят от объема нефти и являются фиксированными затратами недропользователя по объекту.

Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) составляет ос-

нову налогообложения нефтяной отрасли. Он уплачивается недропользователями в зависимости от объема добываемой нефти.

Ставка налога зависит от планируемого годового объема добычи нефти. (см. Таблицу 1)

Как видно по таблице, чем выше объем добычи, тем выше ставка. Максимальная ставка устанавливается для добычи свыше 10 млн. т нефти. Стоимость нефти определяется исходя из рыночной стоимости нефти без всяких скидок и расходов на транспортировку и прочих расходов. НДС уплачивается на ежеквартальной основе в срок до 25 числа каждого второго месяца после отчетного квартала.

Указанный налог имеет следующие существенные изъяны, которые не позволяют стимулировать увеличение добычи в стране:

1. Крупные месторождения платят больше НДС, что стимулирует государство больше помогать именно таким месторождениям, не обращая внимание на мелкие и средние месторождения;
2. Дифференцированная ставка, рассчитываемая в зависимости от объема добычи, не стимулирует недропользователей наращивать добычу, поскольку прогрессивная ставка облагает не прирост добычи, а весь объем добычи. (см. Таблицу 2)

Таблица 2. Расчет дополнительного объема добычи для компенсации разницы в ставках при цене в 50 долларов США за баррель и себестоимости 30 долларов США за баррель без НДС

№	Объем годовой добычи, тенге	Ставки, в %	Сумма налогов на минимальной границе	Разница между верхней границей предыдущей ставки и нижней границей по текущей ставке	Объем дополнительной добычи для компенсации убытков
1.	250 000	5%	4 375 000	—	—
2.	500 000	7%	12 250 000	6 125 000	14 286
3.	1 000 000	8%	28 000 000	14 000 000	15 152
4.	2 000 000	9%	63 000 000	31 500 000	31 250
5.	3 000 000	10%	105 000 000	70 000 000	64 516
6.	4 000 000	11%	154 000 000	115 500 000	100 000
7.	5 000 000	12%	210 000 000	168 000 000	137 931
8.	7 000 000	13%	318 500 000	227 500 000	178 571
9.	10 000 000	15%	525 000 000	367 500 000	518 519
10.	10 000 001	18%	630 000 063	630 000 000	1 200 000



Ущербность текущей системы налогообложения заключается в том, что при увеличении объемов добычи, недропользователь до определенного объема уходит в убыток. Для того, чтобы новая ставка была оправданной, необходимо увеличение объема добычи на такой объем, чтобы маржинальный доход от прироста добычи покрывал прирост по налогам.

Если сделать расчет исходя из цены в 50 долларов США за баррель и себестоимости, условно, 30 долларов США за баррель без учета НДС, то выходит следующая картина. Например, если вы добывали до 7 млн. т и в следующем году решили увеличить добычу свыше 7 млн. т, то в плюс недропользователь будет выходить при добыче свыше 7,5 млн. т. Если недропользователь понимает, что он не сможет добывать свыше 7,5 млн. т, то увеличивать добычу для него смысла нет.

В данном случае, прирост необходимого объема полностью зависит от маржинальности 1 тонны добычи, которая зависит от цены реализации и переменной себестоимости добычи. Условно, чем ниже цена на нефть, тем больше нужно добывать для компенсации увеличенной ставки. Если себестоимость равна цене реализации, то смысл увеличения добычи полностью пропадает. Такой подход, практически не позволяет наращивать

Таблица 4. Ставки налогов по рентному налогу на экспорт нефти в зависимости от цен на нефть

№	Мировая цена	Ставка, в %
1.	До 20 долларов США за баррель включительно	0
2.	До 30 долларов США за баррель включительно	0
3.	До 40 долларов США за баррель включительно	0
4.	До 50 долларов США за баррель включительно	7
5.	До 60 долларов США за баррель включительно	11
6.	До 70 долларов США за баррель включительно	14
7.	До 80 долларов США за баррель включительно	16
8.	До 90 долларов США за баррель включительно	17
9.	До 100 долларов США за баррель включительно	19
10.	До 110 долларов США за баррель включительно	21
11.	До 120 долларов США за баррель включительно	22
12.	До 130 долларов США за баррель включительно	23
13.	До 140 долларов США за баррель включительно	25
14.	До 150 долларов США за баррель включительно	26
15.	До 160 долларов США за баррель включительно	27
16.	До 170 долларов США за баррель включительно	29
17.	До 180 долларов США за баррель включительно	30
18.	До 190 долларов США за баррель включительно	32
19.	До 200 долларов США за баррель и выше	32

добычу недропользователю в условиях низких цен на нефть.

Выход в данной ситуации достаточно простой и заключается в налогообложении по повышенной ставке не всего объема, а только прироста добычи, что позволяет недропользователю гарантированно получать доход при увеличении добычи нефти и не нести дополнительной налоговой нагрузки за добытый объем.

Как вариант, можно было бы рассмотреть следующие ставки, по которым будет облагаться прирост добычи: **(см. Таблицу 3)**

Налогообложение прироста по новой ставке позволит недропользователям принимать решение об увеличении добычи, основываясь только на экономической эффективности прироста и не принимать решения с учетом необходимости компенсации дополнительной налоговой нагрузки. Большая часть казахстанской нефти отгружается на экспорт. В такой ситуации особую роль играет рентный налог на экспорт нефти, который, по сути, ничем не отличается от НДС, за одним лишь исключением, что облагается именно экспортная нефть и ставка налога зависит от цен на нефть. Чем выше цена, тем выше налог.

Он рассчитывается как объем экспортируемой нефти по рыночным ценам, умноженный на ставку налога, которая зависит от цен на нефть. **(см. Таблицу 4)**

Таблица 3. Предлагаемые ставки при нарастающем налогообложении

№	Объем годовой добычи, тонне	Новая ставка	Сумма налогов по максимальному объему
1.	250 000	5%	4 375 000
2.	500 000	8%	11 375 000
3.	1 000 000	9%	27 125 000
4.	2 000 000	10%	62 125 000
5.	3 000 000	12%	104 125 000
6.	4 000 000	14%	153 125 000
7.	5 000 000	16%	209 125 000
8.	7 000 000	17%	328 125 000
9.	10 000 000	18%	517 125 000
10.	свыше 10 000 000	20%	—



Таблица 5. Расчет рентабельной цены реализации для каждой ставки налога, долларов США за баррель

Цена	Ставка	Налог от верхней цены	Налог от нижней цены	Разница от прироста ставки	Рентабельная цена
До 20	0%	0	0	0	—
До 30	0%	0	0	0	—
До 40	0%	0	2,8	2,8	42,8
До 50	7%	3,5	5,5	2	52
До 60	11%	6,6	8,4	1,8	61,8
До 70	14%	9,8	11,2	1,4	71,4
До 80	16%	12,8	13,6	0,8	80,8
До 90	17%	15,3	17,1	1,8	91,8
До 100	19%	19	21	2	102
До 110	21%	23,1	24,2	1,1	111,1
До 120	22%	26,4	27,6	1,2	121,2
До 130	23%	29,9	32,5	2,6	132,6
До 140	25%	35	36,4	1,4	141,4
До 150	26%	39	40,5	1,5	151,5
До 160	27%	43,2	46,4	3,2	163,2
До 170	29%	49,3	51	1,7	171,7
До 180	30%	54	57,6	3,6	183,6
До 190	32%	60,8	60,8	0	190
До 200	32%	64	64	0	200

Другими словами, чем выше цена на нефть, тем больше налогов поступает в бюджет. Но поскольку у нас весь объем облагается по текущей ставке, а не на прирост цены, то у недропользователей на границе цен снова получается, что продавать по меньшей цене может быть гораздо выгоднее, чем по высокой. В этой связи, недропользователи будут обязательно заниматься оптимизацией экспорта, чтобы уплатить меньше налогов. **(см. Таблицу 5)**

Например, если цена реализации находится в диапазоне 50 – 52 доллара США, то недропользователю выгоднее подождать, либо, когда цена вырастет до уровня 52,01, либо, когда опуститься до уровня 49,99, так как в диапазоне цен 50-52, недропользователь заплатит больше налогов, чем получит от прироста стоимости нефти от предыдущей ставки.

В такой ситуации снова требуется рассмотреть вариант реформирования данного налога. Но прежде хотелось бы описать еще один налог,

АНАЛИТИКА



который достаточно сильно схож с рентным налогом на экспорт и по сути, ничем от него не отличается. Речь идет об экспортной таможенной пошлине, которая была введена для финансирования дефицита бюджета за счет нефтяной отрасли.

Пошлина рассчитывается как экспортный объем, умноженный на ставку налога. Ранее ставка налога была фиксированная в долларах США на каждую тонну, что делала данный налог паушальным. Паушальной называется величина, которая не имеет разбивки на составляющие элементы и обоснования её величины. Другими словами, приходилось платить не от объема экспорта в денежном выражении, а от объема экспорта в натуральном выражении. Это привело к тому, что с падением цен на нефть, налоговая нагрузка на нефтяные компании существенно возросла.

То, что должно было случиться, случилось. ЭТП привязали к цене на нефть. Правда, сделали это как всегда, немного неоднозначно.

Во-первых, цена для таможенных целей определяется как среднее значение цен нефти марки «Брент» и «Уралс» с 20 числа за два месяца до 20 числа месяца, предшествующего месяцу применения вывозных таможенных пошлин. То есть, получается, на март, цена будет определена как среднее значение с 20 декабря по 20 февраля 2016 года.

То есть, 20 февраля, будет уже известна ЭТП на март, что позволит либо ускорить отгрузки, либо перенести их на март, чтобы оптимизировать пошлину. Соответственно, все экспортеры будут заниматься оптимизацией, а пострадает бюджет. Естественно, это было сделано для того, чтобы сгладить скачки цен на нефть, но период низких цен слишком большой. В этой ситуации более правильно было бы определять среднее значение за месяц до даты декларирования экспорта, что не даст сильно заниматься оптимизацией, так как в течении нескольких дней среднее значение цены не изменится.

Во-вторых, шкала по ценам на нефть определена совершенно странно. До 25 долларов США пошлина не выплачивается, с 25 до 30 долларов США пошлина составляет 10 долларов США, с 30 до 35 – пошлина составляет 20 долларов США, с 35 и выше – она всегда будет равна нижней границе диапазона, то есть с 35 до 40 – 35 долларов, с 40 до 45 – 40 долларов США и т.д. Соответственно, в 5-долларовом диапазоне нагрузка для компаний при низких ценах будет выше, чем при высоких. Условно, выгоднее продать по 39 нежели по 41, так как в этом случае будут применяться разные пошлины. Поскольку величина пошлин будет известна заранее, то этот факт снова откроет возможности для оптимизации.

То, что должно было случиться, случилось. ЭТП привязали к цене на нефть. Правда, сделали это как всегда, немного неоднозначно.

Логичнее было бы установить ставку в процентном выражении, например, в размере 14,3% и зафиксировать ее. В этом случае, не нужно было бы рисовать все эти цены и ставки. Можно было бы в ценовом коридоре до 25 долларов США поставить нулевую ставку, а при увеличении цены установить фиксированную ставку в 14,3%.

В-третьих, непонятно почему цена фиксирована к баррелю (к объему), а ставка таможенная к тонне (к массе). Соответственно, у кого выше плотность нефти, тот платит больше ЭТП, если считать в процентах от цены реализации.

После введения шкалы по ЭТП, данный вид налог стал полностью дублировать рентный налог на экспорт. Единственное отличие заключается в различных фондах зачисления. Если рентный налог на экспорт зачисляется в Национальный фонд, то доходы от ЭТП полностью поступают в бюджет страны.

Как Вы видите, этот вопрос решается путем установления простых правил распределения объединённого налога с рентным налогом на экспорт. В этой связи логичнее было бы объединить два налога и ввести нормальную шкалу налогообложения. Таким образом, существующая система налогообложения нефтяной отрасли имеет значительные недостатки и не является оптимальной, что требует изменения всей системы налогообложения.

KS



ENGINEERING EXCELLENCE

ILF - Your trusted partner in Kazakhstan!

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

> 2,000
employees> 40
offices> 6,000
projects> 100
countriessince
1967

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

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

ILF's services

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

ILF Consulting Engineers

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

ILF
CONSULTING
ENGINEERS

ПЛАТА ЗА ЭМИССИЮ

В этой статье рассматриваются вопросы, связанные с взиманием платы за эмиссии в окружающую среду при переходе права собственности на отходы производства и потребления

БАЯН УТЕГЕНОВА,
менеджер
ЧИНГИСХАН НУРМАНОВ,
старший консультант
КОМАНДА РВС ПО СПОРАМ

Многие крупные компании, добывающие полезные ископаемые или осуществляющие производственную деятельность, так или иначе сталкиваются с определенными вопросами природопользования при исполнении требований экологического и природоохранного законодательства РК. Контроль и надзор по исполнению таких требований природопользователями и лицами, обладающими правом природопользования, осуществляют государственные уполномоченные органы. Безусловно, при выявлении экологических правонарушений каждый случай является уникальным, а у любого природопользователя могут произойти незапланированные выбросы или загрязнения окружающей среды (например, при прорыве трубопровода или поломке очистительных систем). Однако, на практике мы наблюдаем, что в некоторых случаях ответственность за экологические правонарушения может возлагаться на природопользователей на основании субъективных и неоднозначных доводов проверяющих органов.

В качестве примера рассмотрим вопрос перехода права собственности на загрязняющие отходы производства и потребления при их передаче от лица-собственника, в результате деятельности которого

образуются отходы производства (производственная компания), к другой организации, выполняющей операции по сбору, утилизации, переработке, хранению, размещению или удалению отходов. Данный вопрос регулируется Главой 41 Экологического кодекса РК № 212-III от 9 января 2007 года (ЭК РК), которая устанавливает экологические требования при определении права собственности на отходы производства и потребления.

В соответствии со статьей 283 ЭК РК, производственные компании являются собственниками отходов производства и потребления и несут ответственность за безопасное обращение с отходами с момента их образования, если иное не предусмотрено законодательством или договором, определяющим условия обращения с отходами. При этом, в данной статье предусмотрено, что право собственности на отходы может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении отходов. Таким образом, собственник отходов должен пользоваться централизованной системой сбора отходов или услугами субъектов, выполняющих операции по сбору, утилизации, переработке, хранению, размещению или удалению отходов, либо обязан

самостоятельно осуществлять операции по размещению и удалению отходов.

Рассмотрим вопрос законодательно предусмотренной возможности для первоначального собственника отходов воспользоваться услугами компаний, выполняющих операции по сбору, утилизации, переработке, хранению, размещению или удалению отходов на основании договора о последующем обращении с отходами. В рамках указанного договора первоначальный собственник таких отходов вправе также передать право собственности на свои отходы в адрес таких сторонних организаций.

Следовательно, в случае заключения договора на отчуждение права собственности на отходы между производственной компанией и сторонней организацией, приобретающей данное право собственности на отходы, собственником данных отходов становится приобретающая сторона с момента, предусмотренного положениями договора об отчуждении права собственности. Таким образом, с момента передачи права собственности право распоряжаться отходами по своему усмотрению, а также любая ответственность по их обращению должна возлагаться на нового собственника отходов.



Несмотря на то, что вышеуказанные положения ЭК РК позволяют довольно однозначно трактовать ответственность сторон при передаче права собственности на отходы производства, на практике налоговые органы оспаривают сам факт совершения перехода права собственности на отходы и возлагают ответственность, в том числе, по исполнению налогового обязательства, на лицо, являющееся первоначальным собственником отходов, но передавшим свое право собственности на отходы на основании договора.

Одним из доводов налогового органа, к примеру, является отсутствие у организации, ставшей новым собственником отходов, специальных отведенных мест для хранения отходов (площадок, складов, хранилищ, и т.д.). На основании этого налоговый орган полагает, что юридически переход права собственности не состоялся и ответственность за отходы по-прежнему несет производственная компания, поскольку она, как первоначальный собственник отходов, при передаче права собственности на отходы не убедилась в наличии у второй организации специальных отведенных мест для хранения отходов.

При этом, присутствует риск того, что налоговым органом не будет приниматься во внимание тот факт, что новый собственник отходов должен рассматриваться как самостоятельный природопользователь и полноправный собственник полученных отходов. И в случае отсутствия у данной организации возможностей для утилизации отходов, она может сама, как новый собственник отходов, воспользоваться услугами других субъектов, выполняющих операции по сбору, утилизации, переработке, хранению, размещению или удалению отходов в соответствии со статьей 283 ЭК РК. Важно отметить, что в случае полноценной организации процесса по утилизации отсутствует факт нанесения вреда окружающей среде. Данные выводы также подтверждаются нормативным Постановлением Верховного суда РК от 25 ноября 2016 года №8 «О некоторых вопросах применения судами экологического законодательства Республики Казахстан по гражданским делам», в котором установлено, что при применении экологического законодательства следует иметь в виду, что юридически значимым является только то загрязнение, которое

превышает допустимые нормативы качества окружающей среды либо загрязнение, не превышающее допустимые нормативы, но впоследствии причинившее окружающей среде существенный вред.

Важно также отметить, что согласно статье 157 Гражданского кодекса РК признание сделок недействительными является прерогативой судебных органов по запросу (иску) заинтересованных лиц, государственного органа и органов прокуратуры. Соответственно, сделка может быть признана недействительной только на основании решения суда, вступившего в силу.

Исходя из этого, на наш взгляд, налоговый орган не вправе давать юридическую оценку договорным отношениям между двумя и более субъектами гражданского права, в том числе, и для налоговых целей, а также признавать такие сделки недействительными.

Если налоговые органы будут пытаться произвести доначисления без учета момента перехода права собственности и особенностей, предусмотренных статьей 283 ЭК РК, такие действия могут быть обжалованы в законодательном порядке. KS

НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА В 2016 ГОДУ

Союзом нефтесервисных компаний Казахстана был проведен анализ закупок нефтедобывающих компаний по итогам 2016 года, с целью выявления сегментов нефтесервисных услуг, по которым наблюдается наибольший рост/спад, а также для выявления доли казахстанских компаний по каждому сегменту.

Таблица 1. Рынок нефтесервисных услуг разделен на пять основных сегментов

Сегмент	Закуп, млрд. тенге		Рост/ Спад	Доля KZ
	2015 год	2016 год		
Строительство	516	888	72%	87%
Буровые работы	318	349	10%	64%
Проектирование и инжиниринг	240	334	39%	14%
Техобслуживание и экспертиза	135	218	62%	56%
Геофизические услуги	101	253	151%	16%
Всего:	1 310	2 042	55%	59%



Согласно проведенному анализу, общий объем закупа нефтесервисных услуг по итогам 2016 года составил 2 трлн. 42 млрд. тенге, что на 55% больше по сравнению с 2015 годом (1 трлн. 310 млрд. тенге). (см. Диаграмму, таблицу 1)

СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Затраты на строительные-монтажные работы в 2016 году увеличились на 72% по сравнению с 2015 годом, составив 888 млрд. тенге. Рост обусловлен с работами по запуску проекта «Кашаган» и предварительными работами в рамках Проекта будущего расширения месторождения «Тенгиз». (см. Таблицу 2)

БУРОВЫЕ РАБОТЫ

Затраты по буровым работам в 2016 году увеличились на 10% по сравнению с 2015 годом, составив 349 млрд. тенге. В сегмент буровых работ входят строительство и бурение скважин, цементирование скважин, текущий и капитальный ремонт скважин, услуги по буровым растворам. (см. Таблицу 3)

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ

Затраты на проектирование и инжиниринг в 2016 году увеличились на 39% по сравнению с 2015 годом, составив 334 млрд. тенге. Рост связан с детальным проектированием Проекта будущего расширения месторождения «Тенгиз». (см. Таблицу 4)

ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА

В данный сегмент нефтесервиса входят техническое обслуживание и ремонт нефтегазового оборудования, экспертиза и лабораторные исследования. Затраты на техобслуживание и экспертизу в 2016 году увеличились на 62% по сравнению с 2015 годом, составив 218 млрд. тенге. (см. Таблицу 5)

ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ГЕОФИЗИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Затраты на геологические и геофизические услуги в 2016 году существенно увеличились на 151% по сравнению с 2015 годом, составив 253 млрд. тенге. В данный вид сегмента входят геологические и геофизические исследования скважин, сейсморазведка и интерпретация данных, увеличение нефтеотдачи пластов, анализ пород и нефти. (см. Таблицу 6)

*Информация о закупках получена из Системы приема отчетов недропользователей Министерства энергетики РК, в которой недропользователи ежеквартально размещают информацию о закупках.

Объемы работ компаний в еженежном выражении указаны на основании фактической оплаты за отчетный период в рамках договоров, заключенных между недропользователями и поставщиками.

Для определения страны происхождения поставщика использована информация по акционерному/учредительному капиталу компании.

ТАБЛИЦА 2. РЫНОК НЕФТЕГАЗОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В 2016 ГОДУ

Топ-10 компаний по объемам строительства				Топ-10 компаний по объемам строительства			
№	Компания	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	Er Sai Caspian Contractor	411.8	46.4	1.	NCOC	573.4	64.6
2.	PSN KazStroy	62.3	7.0	2.	TCO	156.5	17.6
3.	Sicim	30.0	3.4	3.	KPO	63.5	7.1
4.	Caspian Offshore Construction	27.3	3.1	4.	Maersk	19.5	2.2
5.	Isker – KazStroyService	26.8	3.0	5.	Embamunaigaz	19.5	2.2
6.	MontazhSpecStroy	21.5	2.4	6.	Zhayikmunai	19.4	2.2
7.	Inzhtechservice	16.3	1.8	7.	Ozenmunaigaz	14.4	1.6
8.	BKKS	14.6	1.6	8.	CNPC-AMG	9.1	1.0
9.	KazStroyService	14.3	1.6	9.	KMK Munai	2.3	0.3
10.	KCOI	14.2	1.6	10.	South-Oil	1.9	0.2

ТАБЛИЦА 3. РЫНОК БУРОВЫХ РАБОТ В 2016 ГОДУ

Топ-10 компаний по бурению				Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	KazMunaiGaz-Burenie	40.5	11.6	1.	Ozenmunaigaz	44.4	12.7
2.	Saipem	29.9	8.6	2.	MangystauMunaiGaz	42.2	12.1
3.	Oil Services Company	29.8	8.5	3.	TCO	38.3	11.0
4.	Burgylau	21.9	6.3	4.	NCOC	30.5	8.7
5.	SAIPAR Drilling	18.1	5.2	5.	Embamunaigaz	26.4	7.6
6.	SINOPEC	15.9	4.6	6.	KPO	26.2	7.5
7.	MunaiService Ltd.	14.1	4.0	7.	Almeks Plus	19.2	5.5
8.	KMG Nabors Drilling	12.8	3.7	8.	Karazhanbasmunai	11.9	3.4
9.	IBK "Si Bu"	12.4	3.6	9.	CNPC-AMG	11.0	3.2
10.	WEUS Holding	12.1	3.5	10.	Maersk	9.8	2.8

ТАБЛИЦА 4. РЫНОК ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ИНЖИНИРИНГУ В 2016 ГОДУ

Топ-10 компаний по проектированию				Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	KPJV	80.8	24.2	1.	TCO	260.8	78.1
2.	Brad Adams Walker Architect	61.0	18.3	2.	NCOC	40.1	12.0
3.	Nuovo Pignone SRL	26.7	8.0	3.	KPO	11.3	3.4
4.	KPJV Limited LLP Atyrau	23.5	7.0	4.	Maersk	6.6	2.0
5.	Bechtel Limited	18.7	5.6	5.	Zhayikmunai	5.3	1.6
6.	SGSS	9.4	2.8	6.	Embamunaigaz	3.3	1.0
7.	Daewoo Shipbuilding	7.9	2.4	7.	Ozenmunaigaz	2.3	0.7
8.	CASPY Engineering	7.2	2.2	8.	KazakhTurkMunai	1.1	0.3
9.	PSN KAZSTROY	6.8	2.0	9.	CNPC-AMG	0.5	0.2
10.	Mustang Engineering Limited	6.6	2.0	10.	KazakhOil Aktobe	0.4	0.1

АНАЛИТИКА



ТАБЛИЦА 4. РЫНОК ПО ТЕХОБСЛУЖИВАНИЮ И ЭКСПЕРТИЗЕ В 2016 ГОДУ

Топ-10 компаний по объемам работ				Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	Neftestroservice Ltd	32.5	14.9	1.	TCO	119.3	54.8
2.	Schneider Electric Kazakhstan	20.2	9.3	2.	KPO	42.9	19.7
3.	BatysTechnoSevices	10.6	4.9	3.	NCOC	23.1	10.6
4.	Denholm-Zholdas	10.0	4.6	4.	CNPC-AMG	7.1	3.2
5.	Engineering Services Provider	9.4	4.3	5.	Ozenmunaigaz	4.0	1.8
6.	KIOS	9.1	4.2	6.	Zhayikmunai	3.6	1.6
7.	Senimdi Kurylys	8.8	4.0	7.	Maersk	3.5	1.6
8.	General Electric	6.5	3.0	8.	MangystauMunaiGaz	3.3	1.5
9.	Ayrau Energo Tech Service	6.0	2.8	9.	Embamunaigaz	1.8	0.8
10.	FAI Officine Di Carvico Spa	5.8	2.6	10.	Turgai Petroleum	1.1	0.5

ТАБЛИЦА 5. РЫНОК ПО ГЕОФИЗИЧЕСКИМ УСЛУГАМ В 2016 ГОДУ

Топ-10 компаний по бурению				Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	Schlumberger	84.4	33.4	1.	TCO	103.8	41.0
2.	Baker Hughes	76.2	30.1	2.	KPO	55.5	22.0
3.	Halliburton	35.1	13.9	3.	NCOC	31.8	12.6
4.	GeoEnergy Group	9.9	3.9	4.	Zhayikmunai	8.1	3.2
5.	BGP Geophysical Services	4.9	1.9	5.	Maersk	7.1	2.8
6.	Weatherford	3.9	1.5	6.	CNPC-AMG	5.7	2.3
7.	M-Techservice	3.3	1.3	7.	Zhambyl Petroleum	4.8	1.9
8.	MunaiFieldService	2.9	1.2	8.	Crystal Management	4.2	1.6
9.	Azimut Energy Services	2.7	1.1	9.	Ozenmunaigaz	3.7	1.5
10.	CNLC International	2.6	1.0	10.	Marsel Petroleum	2.8	1.1

САМЫЕ КРУПНЫЕ ЗАКУПКИ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕМ СЕКТОРЕ НА 2017 ГОД

№	ЗАКАЗЧИК	КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ	БЮДЖЕТ, МЛРД. ТЕНГЕ
1	ТСО	Завод Третьего Поколения: мехчасть, электрика, КИП	> 600
2	ТСО	Участок № 51. Подготовка стройплощадки, забивка свай, общестроительные работы, механическая часть, электрика, КИП	> 350
3	ТСО	ЗСГТП: мехчасть, электрика, КИП	> 170
4	ТСО	Участок № 51. Трубопроводы	> 100
5	КРО	Предоставление услуг по Закупкам и Строительству	94
6	ТСО	ЗСГТП: Общестроительные работы и устройство подземных кабельных коммуникаций	> 70
7	NCOC	Управление объектами на ЗЕ (включая услуги организации питания, поддержания чистоты и порядка, ТО, операции)	75
8	КРО	Контракт на EPC	46
9	КРО	Выполнения буровых работ и по подземному ремонту скважин	44
10	NCOC	Услуги по управлению отходами наземного комплекса	40
11	NCOC	Строительные леса и изоляция	39
12	Мангистаумунайгаз	Строительство эксплуатационных скважин «под ключ» на месторождениях Мангистаумунайгаз	36
13	КРО	Работы по цементированию и ГНКТ	33
14	КРО	Предоставление услуг интенсификации притока в скважине	29
15	Озенмунайгаз	Работы по строительству 110-ти эксплуатационных скважин	26
16	КРО	Гражданское строительство и ремонтные работы социальных проектов	26
17	КРО	Строительство и капитальный ремонт дорог социальных проектов	23
18	КРО	Услуги по управлению проектом	15
19	Мангистаумунайгаз	Работы по подземному (текущему) ремонту скважин	11
20	Мангистаумунайгаз	Работы по ремонту объектов	10
21	Каракудукмунай	ПСД Реконструкция ННЭ	10
22	Озенмунайгаз	Работы по строительству 38-ми эксплуатационных скважин	10
23	ЖАИКМУНАЙ	Буровые услуги	9
24	NCOC	Услуги по электротехническому оборудованию и КИПиА	8
25	Мангистаумунайгаз	Работы по капитальному ремонту скважин на месторождениях ПУ» Жетыбаймунайгаз»	8
26	Buzachi operating Ltd	Бурение скважин на месторождении Северные Бузачи	8
27	Кристалл Менеджмент	Строительство поисковых скважин	6
28	Каракудукмунай	Бурение скважин	5
29	ЖАИКМУНАЙ	Услуги по разработке месторождений	5
30	North Caspian Petroleum	Бурение скважины	5

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ НОРМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Представители строительного комплекса понимают, насколько важно и актуально внедрение современных норм в строительстве, аккумулирующих в себе инженерный опыт передовых стран Европы, в том числе, для привлечения иностранных инвестиций.

ШЕРХАН ХАСЕНОВ

**Студент кафедры «Стандартизация, сертификация и метрология»
ОРЫНБАСАРОВА САЛТАНАТ ЕСЕНТАЕВНА**

**Кандидат экономических наук,
доцент ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан**

Представители строительного комплекса понимают, насколько важно и актуально внедрение современных норм в строительстве, аккумулирующих в себе инженерный опыт передовых стран Европы, в том числе, для привлечения иностранных инвестиций.

При этом необходимо понимать, что освоение европейской системы технических норм является действенным инструментом продвижения продукции, работ и услуг европейской строительной индустрии. Повышение конкурентоспособности промышленности строительных материалов ЕС, проектных и архитектурных организаций является одной из главных официально продекларированных целей продвижения еврокодов в третьи страны. Поэтому при внедрении еврокодов необходимо, прежде всего, учитывать национальные интересы казахстанского строительного комплекса.

Заложенные в Еврокоды принципы проектирования, классификации материалов и сред, методы расчетов и применяемые при этом коэффициенты принципиально отличаются от казахстанской системы нормирования в строительстве. Во многом это обусловлено природно-климатическими и геофизическими различиями территорий наших стран.

В соответствии с поручением Главы государства в 2013 году по переходу к использованию лучших мировых стандартов в области

безопасности строительства (Еврокодов) разработана и принята Концепция по реформированию нормативной базы строительной сферы на 2014-2025 годы.

В рамках указанной Концепции разработано и переработано 455 строительных нормативов, с разделением на обязательные и добровольные нормы. Новые строительные нормы и своды правил позволяют проектировать объекты с применением альтернативных проектных решений и технологий. В целом, переход на систему Еврокодов позволит:

- устранить технические барьеры для привлечения иностранных инвестиций в строительную отрасль;
- применять инновационные технологии и материалы;

- повысить уровень и конкурентоспособность казахстанских специалистов и строительной продукции.

- При проведении работ по гармонизации с Еврокодами необходимо учитывать, что в самом европейском профессиональном строительном сообществе существует ряд претензий к этим документам. Одним из основных требований к будущему третьему поколению еврокодов является упрощение самих документов для их понимания более широким кругом пользователей, а именно:

- повышение однозначности понимания требований;

- максимально возможное исключение альтернативных требований;

- исключение тех требований, которые не находят широкого практического применения.

К настоящему времени определена система европейских нормативных документов в области строительства. «Директивы строительной продукции» содержат важнейшие минимальные требования к строительству, которые должны составлять основу законодательства каждой страны Европейского союза (ЕС). «Директивы» разработаны Европейской комиссией и ратифицированы всеми членами ЕС. «Еврокоды» должны содержать методы проектирования с учетом требований прочности, устойчивости и т.п.

В разработке Еврокодов участвовали CEN (Европейский комитет по нормам) и Европейская организация по стандартам. Все страны CEN приняли Еврокоды после их окончательного согласования. Существуют также и страны вне CEN, которые, вероятно, введут Еврокоды как национальные нормы (Венгрия, Польша).

«Евроноормы» являются стандартами CEN применительно к материалам и изделиям. Использование материалов в соответствии с требованиями Евроноорм заложено в Еврокодах. Система Еврокодов в части проектирования включает восемь нормативных документов.

Все Еврокоды имеют единую основу проектирования: метод расчета по предельным состояниям, в котором безопасность обеспечивается системой коэффициентов надежности (безопасности). Вместе с тем, унификация национальных норм встречает ряд трудностей, к которым, прежде всего, необходимо отнести разный уровень безопасности для разных национальных норм, выраженный в коэффициентах безопасности (коэффициент безопасности).

В течение 15 лет Комиссия Европейского союза совместно с Комитетом представителей всех стран-членов ЕС руководила разработкой стандартов EUROCODES (Еврокод). В 1990 году Европейская комиссия на основе соглашения с Европейским комитетом по стандартизации (CEN) передала право на разработку и издание стандартов EUROCODE странам-членам Евросоюза, чтобы в дальнейшем присвоить им статус европейского стандарта.

В своей деятельности по совершенствованию Еврокодексов комитет CEN/TC 250 сотрудничает со следующими международными организациями: ISO – международная организация по стандартизации; IABSE – ассоциация по мостам и мостостроению; CIB – комитет по исследованиям и документации в области строительства; RILEM – союз по испытаниям и лабораторным исследованиям материалов и конструкций; CEB – Европейский комитет по бетону; FIP – федерация по предварительно напряженному железобетону; ECCS – Европейское сообщество по стальным конструкциям; JCSS – Объединенный комитет по безопасности в строительстве; ISSMFE – Международное общество по механике грунтов и фундаментостроению.

Еврокодексы являются стандартами CEN и поэтому публикуются в каждой стране, чей национальный орган по стандартизации [NSB] является членом CEN. Противоречащие им национальные стандарты впоследствии выводятся из обращения. После одобрения, путем простого голосования государств-участников CEN, стандарт выходит на стадию окончания разработки [DAV]. Национальный орган по стандартизации в строго обозначенные сроки публикует его, как национальный стандарт, используя свою национальную систему обозначения. В Великобритании, например, это выглядит следующим образом: BS EN 1990-1-1:2002, а в Германии – DIN EN 1990-1-1:2002.

Любой документ, разработанный в CEN, публикуется на английском, французском и немецком языках. Страны, в которых эти языки не используются, вправе публиковать эти документы на их собственных языках.

К документу, введенному в действие CEN, можно добавить свой Национальный титульный лист, Национальное предисловие и Национальное приложение.

В тоже время, национальные органы по стандартизации не имеют права менять технические и нормативные положения, описанные в подлиннике документа CEN. Как правило, Национальное приложение является составной частью стандарта CEN на продукцию. Что касается стандартов Еврокодекса, то правила их опубликования после DAV допускают разновременную публикацию стандарта и Национального приложения. Более рационально, на наш взгляд, Национальные приложения публиковать отдельно от Еврокодексов. Тогда для проектировщиков, работающих в разных странах, удобнее будет купить один универсальный текст свода правил (Eurocode) и в дополнение к нему – соответствующее Национальное приложение.

ЦЕЛЯМИ ЕВРОКОДОВ ЯВЛЯЕТСЯ:

- обеспечение общих критериев и методов проектирования, отвечающие необходимым требованиям механического сопротивления, устойчивости и огнестойкости, включая аспекты долговечности и экономики;

- обеспечение единого понимания процесса проектирования конструкций среди собственников, управляющих, проектировщиков, производителей строительных материалов, подрядчиков и эксплуатирующих организаций;

- облегчение обмена услугами в области строительства между государствами-участниками;

- облегчение маркетинга и использование строительных элементов и узлов между государствами-участниками;

- облегчение маркетинга и использование строительных материалов и сопутствующей продукции, характеристики которых используются в расчетах проектирования;

- служить единой основой для исследований и разработок в строительной индустрии;

- создание основы для подготовки общих пособий для проектирования;

- повышение конкурентоспособности Европейских строительных фирм, подрядчиков, проектировщиков и производителей конструкций и материалов на мировом рынке.

В свою очередь, Еврокодексы признаны государствами участниками ЕЭС и служат в качестве:

- основы для создания гармонизированных технических спецификаций на строительную продукцию;

- средства демонстрации соответствия объектов гражданского и промышленного назначения требованиям законодательства по строительству и другим нормативным требованиям (например, стандартам, разработанным Органом по стандартизации Агентства скоростных магистралей), существенным требованиям директивы Совета Европы по строительной продукции;

- основы для разработки контрактов по выполнению строительных работ и связанных с ними работ по инженерному обеспечению.

Цель создания Еврокодексов заключается в предоставлении общесистемных рекомендаций, написанных в стиле стандартов, что облегчает их использование как независимо от собственно строительного материала, так и независимо от специфики его применения. Однако, в связи с тем, что в разработке Еврокодексов участвовало большое количество специалистов,

а также с учетом многообразия практической деятельности Европейских стран, первое поколение EN Еврокодексов возможно не вполне соответствовало этому идеалу.

Принятие раздела Еврокодекса в CEN осуществляется путем голосования представителей национальных органов по стандартизации. Раздел принимается квалифицированным большинством голосов.

В Великобритании позиция по голосованию Британского института стандартов (BSI) вырабатывается после тщательного изучения содержания документа и его надлежащей проработки в соответствующем техническом комитете по стандартизации. При положительном результате голосования и принятии окончательной редакции глава Еврокодексов становится доступной для NSB (Национальные органы по стандартизации) в день DAV – дату окончания разработки стандарта, когда какой-либо раздел Еврокодексов становится доступным для национальных органов по стандартизации. Указанная глава должна быть опубликована BSI в срок не более шести месяцев.

Через два года после даты DAV национальные органы должны определиться с перечнем параметров, установленных государством. В течение этих двух лет должны быть созданы условия для облегчения использования Еврокодексов. Механизмы достижения этой цели различны для Англии, Уэльса, Шотландии и Северной Ирландии. Некоторые органы не попадают под действие «Законов о строительстве» (Building Acts). Директива по государственным поставкам (PPD) 1993 года (в настоящее время пересматривается) охватывает сферы проектирования, строительства государственных зданий и выполняющих эти работы уполномоченных предпринимателей (подрядчиков, поставщиков). В будущем Еврокодексы, наряду с национальными приложениями, станут основным инструментом для проектирования объектов.

Директивой предусматривается использование стандартов, отличных от Еврокодексов, если подрядчик докажет их эквивалентность. Период сосуществования начинается в конце срока, отведенного для определения параметров, установленных государством (NDP). В Великобритании он длится максимум три года с момента опубликования завершающей главы Еврокодекса. Таким образом, в течение пяти лет после опубликования CEN завершающей главы Еврокодекса до полного окончания действия национальных стандартов разрешено пользоваться одновременно и Еврокодексами и национальными стандартами. BSI дает возможность использовать более ранние главы (с их Национальными приложениями) до конца 5 летнего периода после даты DAV.

Национальное приложение будет являться основным документом, существенно облегчающим использование Еврокодекса. Оно должно содержать, там, где это целесообразно, следующую информацию:

- величины и (или) разряды (категории), если Еврокодексами допускаются альтернативы;

- конкретные величины, если в Еврокодексах даны только условные обозначения;

- специфические данные для страны: например, карты снеговых и ветровых нагрузок;

- конкретные процедуры, если Еврокодексами предусмотрены альтернативные процедуры;

- решения по применению информационных приложений;

- ссылки на дополнительную информацию.

Национальное приложение публикуется BSI, как информационное. Оно содержит необходимую информацию, которая позволяет использовать Еврокодекс для обеспечения соответствия требованиям технического регулирования

в строительстве. Каждая административно-политическая часть Великобритании имеет право не признавать информационное приложение, однако в этом случае данное обстоятельство должно найти отражение в соответствующем Национальном приложении.

Если содержание непризнанного приложения раскрывается в соответствующем национальном документе, в разделе «непротиворечащая дополнительная информация» Национального приложения необходима ссылка на такой документ.

С точки зрения пользователя Еврокодекса, во время работы с основным документом постоянно обращаться к Национальному приложению неудобно. К сожалению, NSB не имеет права издавать национальную версию документа с параметрами, взятыми из Национального приложения и помещенными в текст общей части Еврокодекса. Безусловно, на собственных копиях общей части Еврокодекса пользователи могут делать соответствующие пометки со значениями параметров (величин), определенных NDP.

Еврокодекс признает возможным применение любого из альтернативных рекомендуемых правил, не содержащихся в нем, но данные правила не должны противоречить правилам Еврокодекса. Однако, национальные альтернативы не допускаются включать в публикацию под условным обозначением BSEN ни в сам текст, ни в Национальное приложение.

В практическом плане руководство «Guidance Paper L» и EN 1990 содержат предупреждение, что в случае замены в стандарте одного из рекомендуемых правил альтернативным, окончательный вариант проекта не может быть признан разработанным в соответствии с Еврокодексами, даже если фактически он этим стандартам соответствует. **KS**

Надежные защитные покрытия

100 летний опыт работы,
нам доверяют во всем мире

hempel.ru





**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

