

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Июль - Сентябрь 2018 /// №3 (25)

**THE MOST
INFLUENTIAL PEOPLE
IN THE OIL AND GAS
INDUSTRY
OF KAZAKHSTAN**

**САМЫХ
ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ
НЕФТЕГАЗОВОЙ
ОТРАСЛИ
КАЗАХСТАНА**

50

**ТЕКУЩИЙ СТАТУС
ПРОЕКТА БУДУЩЕГО
РАСШИРЕНИЯ ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ**

**МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ
РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО
СОДЕРЖАНИЯ — В ПРИОРИТЕТЕ**

LIVE LIFE TO
DISCOVER

NO MATTER WHERE OR WHY YOU
TRAVEL, THERE'S ALWAYS SOMETHING
NEW TO BE DISCOVERED



Located in the heart of the unique city of Atyrau, just moments from the dynamic business district, Renaissance Atyrau Hotel is a pure gem of hospitality. The hotel offers outstanding 202 guestrooms, prominent conference facilities and an array of outlets suitable for any occasion.

The hotel has recently undergone an extensive renovation and is proud to present its transformed lobby and public areas including Valeo Health Club, The Library and Champions Bar.

Renaissance Atyrau Hotel
Satpayev st. 15B, Atyrau,
060011, Kazakhstan,
T.: +7.7122.909 600
F.: +7.7122.909 618
www.renaissanceatyrau.com

R
RENAISSANCE[®]
ATYRAU HOTEL

DISCOVER MORE AT RENHOTELS.COM • CALL AND BOOK NOW: +7.7122.909 600

KAZSERVICE

АҚПАРАТТЫҚ-САРАПТАМАЛЫҚ ЖҰРНАЛ / ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖҰРНАЛ / INFORMATIONAL-ANALYTICAL MAGAZINE

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ
ЗТБ «Қазақстан мұнай сервистік компаниялар одағы»

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
Д. АУҒАМБАЙ
Редакциялық кеңестің басшысы
«PSA» ЖШС Бас директорының кеңесшісі

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-министрі

Р. Жақсылықов
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

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

ШЫҒАРУШЫ РЕДАКТОР
Ә. Бахтиярова

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
А. Величко

Журнал 13.09.2016
Қазақстан Республикасы ақпарат және коммуникация министрлігінде қайта тіркелген.
Тіркеу күәлігі №16677-Ж

Редакцияның мекен-жайы:
010000, Қазақстан Республикасы, Астана қ.,
Сауран көшесі, 3/1. «Сармат» ТҮК, ВП-10

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

Таралымы 3 000 дана
©KAZSERVICE, 2018

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ОЮЛ «Союз нефтесервисных компаний Казахстана»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Д. АУҒАМБАЙ
Глава редакционного совета
Советник Генерального директора
ТОО «PSA»

Е. Огай
Заместитель Генерального директора по разработке, добыче и бурению
ТОО «Научно-исследовательский институт технологий добычи и бурения «КазМұнайГаз»

М. Мирзағалиев
Вице-министр энергетика
Республики Казахстан

Р. Жақсылықов
Председатель Президиума
Союза KAZSERVICE

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

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
А. Бахтиярова

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
А. Величко

Журнал перерегистрирован в
Министерстве информации и коммуникаций
Республики Казахстан.
Свидетельство о регистрации
№16677-Ж от 03.10.2017

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

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

Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2018

FOUNDER AND PUBLISHER
Association of oil service companies
of Kazakhstan, LEA

EDITORIAL BOARD
D. AUGAMBAY
Head of the editorial board
Advisor to General Director
of PSA, LLP

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

R. Zhaksylykov
Chairman of the Presidium
of KAZSERVICE Association

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

EXECUTIVE EDITOR
A. Bakhtiyarova

DESIGN, LAYOUT
A. Velichko

The Magazine is re-registered
in the Ministry of Information and Communications
of the Republic of Kazakhstan.
Registration certificate
№16677-Ж от 03.10.2017

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

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

Circulation 3 000 copies
©KAZSERVICE, 2018

Birlik Village

Tengiz, Kazakhstan

Your home
away from home



COMPASS | KAZAKHSTAN
GROUP

ESS
Support Services Worldwide

SAFETY
FIRST
In everything we do

+7.7172.793.020
birlik@esskaz.com

Welcome to Birlik Village

Welcome to Birlik Village, Tengiz's newest
accommodation village, purpose built for
rotational and short term guests.

Guests will enjoy superior quality, ensuite
accommodation, great choice of dining cuisines,
spacious recreation areas, social lounge comfort,
highstreet cafe brand and health & wellness programs.

Find out more about our great facilities:



Accommodation

A good nights sleep can make or break your day...

Birlik Village Accommodation

Birlik Village offers high quality, self-contained
accommodation. We offer single and double
occupancy ensuite rooms. All rooms have flat-screen
televisions with both free-to-air and IP network TV.



comfort

ИЮЛЬ-СЕНТЯБРЬ 2018



20

ТЕКУЩИЙ СТАТУС ПРОЕКТА БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ

20 ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ: ИТОГИ И ФАКТЫ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2018 ГОДА

НОВОСТИ



24

22 ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАЗАХСТАНА?

24 ПОИСК ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ В ПРОЕКТЕ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА

30 ПОЛОЖЕНИЕ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА МЕСТНОМ РЫНКЕ

36 ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЕН РЫНОК ПО ТУ СТОРОНУ КАСПИЯ?

40 КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО БУРЕНИЮ

ЛИЦА



46

46 МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ. МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ – В ПРИОРИТЕТЕ

54 ОЛИВЬЕ ЛАЗАР О РАЗВИТИИ ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

64 РИНАТ МЕЩЕРОВ. ДУМАЙ ГЛОБАЛЬНО, ДЕЙСТВУЙ ЛОКАЛЬНО

68 НУРЛАН СЕРДАЛИЕВ. БУДУЩЕЕ ЗА КАЗАХСТАНСКИМ БИЗНЕСОМ

72 ЛУЧИАНО КАРКАИЗО. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – НАСТОЯЩИЙ ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА

82 АЙБЕК УТЕГАЛИЕВ. МАЛЕНЬКИМИ ШАГАМИ К БОЛЬШОЙ ЦЕЛИ.

86 АСКАР КАЛДЫБАЕВ. АРБИТРАЖНЫЙ СУД КАК АНАЛОГИЯ СУДА КАЗАХСКИХ БИЕВ



54

ТОП-50



90

90 ТОП-50 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

ИЗ ИСТОРИИ НЕФТИ КАЗАХСТАНА

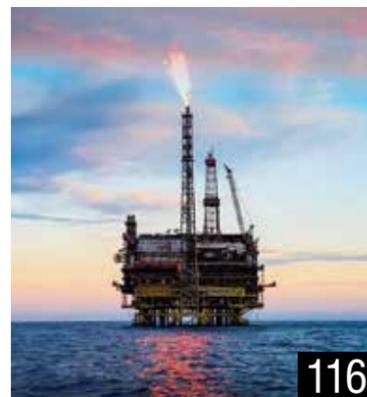
110 БАТЫРАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ, БАТЫРАМИ УХОДЯТ. С ПРИЗНАНИЕМ НАРОДА.

АНАЛИТИКА

116 СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО: РАЗБОР ЦИТАТ

122 НОВЫЙ СЦЕНАРИЙ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

126 РАЗВИТИЕ БЕРЕЖЛИВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА – ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ



116



СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE) ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ БОЛЕЕ 160 НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

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

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

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





НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ

Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Прошедшее лето запомнилось своими яркими событиями для нефтегазовой бизнес среды. В конце июня вступил в силу новый Кодекс «О недрах и недропользовании» Республики Казахстан, способствующий активизации геологоразведочных работ и привлечению новых инвесторов в сфере недропользования. Наконец-то определены основные подрядчики строительных работ на Проекте будущего расширения «Тенгизшевройл», детали которых изложены в данном номере. Объявлен старт поэтапного расширения месторождения Карачаганак. Стабильные цены на нефть придали новый импульс не только казахстанскому нефтесервисному сектору, но и открыли новые возможности в соседних странах. Успешные примеры отражены в журнале.

25-юбилейный выпуск содержит обновленный рейтинг «Топ-50 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана» за 2018 год на основе экспертных оценок представителей нефтегазового бизнеса, СМИ и гражданского общества.

Союз с предвкушением ждет предстоящую осень, которая полна событий на нефтегазовую тематику: 26-международная выставка и конференция KIOGE в сентябре, Заседание Всемирного нефтяного совета в октябре, Каспийская техническая конференция SPE в ноябре.

Как всем известно, нефтесервисная отрасль является ключевым драйвером экономики страны с охватом более 170 000 работников и 300 млрд. тенге ежегодных налоговых выплат в бюджет. И в целях освещения значимости данного сектора Союз запускает конкурс среди представителей СМИ по освещению нефтесервисной отрасли, итоги которых будут подведены в преддверии Дня независимости. В целях консолидированного решения общих задач нефтесервисной отрасли Союз намерен активизировать работу с государственными органами и крупнейшими нефтедобывающими компаниями. Предстоит проведение парламентских слушаний на самые актуальные вопросы в отрасли. И в этой связи, просим наших дорогих членов присоединиться к нашей общей работе для достижения поставленных задач.

От лица всего коллектива Союза примите самые искренние и сердечные поздравления с профессиональным праздником – Днем работников нефтегазовой промышленности! Искренне желаю всем профессионалам отрасли крепкого здоровья, благополучия в семьях, и новых побед в нелегкой карьере нефтяника.

Приятного вам чтения!



TABYSTY 25 JYL
JARQYN BOLASHAQQA BIRGE



WWW.TENGIZCHEVROIL.KZ

КУРМАНГАЗЫ ИСКАЗИЕВ



АО «НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

Назначен Заместителем Председателя Правления по разведке, добыче и нефтесервисам

Решением Совета директоров от 12 июня 2018 года Курмангазы Исказиев был назначен Заместителем Председателя Правления по разведке, добыче и нефтесервисам в национальной компании «КазМунайГаз». Указанную должность он совмещает с должностью члена Совета директоров и Генерального директора в АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз».

Курмангазы Исказиев является выпускником Казахского политехнического института имени В. И. Ленина (ныне КазНТУ имени К.И. Сатпаева). В 2006 году окончил Томский политехнический университет с присвоением квалификации кандидата геолого-минералогических наук. Трудовую деятельность начал в 1985 году оператором коллектора Балыкшинского управления разведочного бурения ПО «Эмбанефть». В различные годы занимал такие позиции, как Исполнительный директор по добыче нефти и газа, Управляющий директор по геологии, геофизике и резервуарам, главный геолог, а также был на должности Управляющего директора по геологии в национальной компании «КазМунайГаз».

АЙБЕК УТЕГАЛИЕВ



ТОО «КОМПАНИЯ ТЕМИРАЛИ»

Назначен Генеральным директором

Выпускник Казахского национального университета им. аль-Фараби сегодня занимает должность Генерального директора частной строительной организации, которая была образована в 1995 году. Профессиональный инженер-строитель по совместительству является квалифицированным журналистом. За его плечами два высших образования. Окончив в 2002 году факультет журналистики, он следом поступает в Казахскую головную архитектурно-строительную академию, и с таким же успехом ее заканчивает.

Айбек Утегалиев начинал свой трудовой путь начальником участка в ТОО «МунайГазКурылыс». В разные годы был на должности Менеджера по строительству в компании «SICIM» и консорциуме «ISKER». Занимался анализом и оценкой технических решений, организацией исполнения планов строительства, определением финансовых ресурсов для эксплуатации работы, а также представлял интересы компании в органах власти. Перед своим новым назначением он был руководителем по строительству в ТОО «AAA Group» и директором всех проектов в ТОО «Компания Темиралы».

ДАНИЯР АБУЛГАЗИН



ФЕДЕРАЦИЯ НАСТОЛЬНОГО ТЕННИСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Избран Президентом Федерации

Избрание новой Главы Федерации настольного тенниса произошло на годовой отчетной конференции в Астане. На этом посту он сменил Касым-Жомарт Токаева. Ранее Данияр Абулгазин был Генеральным секретарем данной Федерации. Он поблагодарил экс-главу организации за проделанную работу, который способствовал развитию данного вида спорта в Казахстане. Напомним, что одним из ключевых направлений Федерации настольного тенниса является укрепление позиции отечественного спорта на международной арене.

Данияр Абулгазин родился в 1969 году. Он является выпускником сразу двух учебных заведений: Высшей школы Комитета государственной безопасности им. Ф.Э. Дзержинского и Казахского национального технического университета им. К.И. Сатпаева. Имеет квалификацию военного инженера радиосвязи и экономиста. В настоящее время занимает должность Председателя Комитета нефтегазовой промышленности Президиума НПП РК «Атамекен». В разные годы он был на ключевых и ответственных должностях в нефтегазовой промышленности Казахстана.

АЛМАСАДАМ САТКАЛИЕВ



ОЮЛ «KAZENERGY»

Назначен Заместителем Председателя

Алмасадам Саткалиев окончил Казахский национальный университет им. аль-Фараби в 1992 году. По специальности является механиком и математиком. В 2015 году окончил Высшую школу бизнеса Назарбаев Университета по программе «Executive MBA». В 2016 году окончил Высшую школу бизнеса Стэнфордского университета по программе «Stanford Executive Program». Он является доктором экономических наук, академиком Казахстанской национальной академии естественных наук, иностранным членом Российской академии естественных наук, председателем Казахстанского комитета Всемирного энергетического совета.

До своего текущего назначения занимал должность Председателя Правления АО «Самрук-Энерго». В разные годы он был Вице-министром энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан, Управляющим директором АО «Самрук-Казына» и т.д.

Награжден орденами «Парасат» и «Құрмет», юбилейными медалями «Қазақстан Республикасының тәуелсіздігіне 25 жыл», «Қазақстан Конституциясына 10 жыл», «Қазақстан Республикасының тәуелсіздігіне 20 жыл», «10 лет Ассоциации KAZENERGY». Имеет звание «Заслуженный энергетик СНГ».

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

*Журнал «KAZSERVICE» продолжает публиковать новости членов
Союза нефтесервисных компаний Казахстана, в которых описываются
актуальные события и достижения компаний за последнее время.*



Компания «HORIZON» в XV Международной выставке «НЕФТЬ И ГАЗ» / MIOGE-2018

18-21 июня 2018 года в МВЦ «Крокус Экспо» в Москве прошла международная выставка MIOGE-2018. Ведущие российские и зарубежные нефтесервисные компании представили свои разработки, продукты и услуги. Ярким представителем казахстанского нефтесервисного бизнеса на выставке стала компания «HORIZON», которая открыла свой стенд для посетителей в секторе «Охрана труда и промышленная безопасность». Участие компании на выставке вызвало большой интерес среди участников и гостей мероприятия. Отметим, что система менеджмента компании сертифицирована по стандартам ISO 9001, 14001 и OHSAS 18001.

«HORIZON» более десяти лет занимается развитием культуры безопасности и обучением персонала нефтегазовой отрасли по следующим направлениям:

- Охрана Труда и Техника Безопасности;
- Аварийное реагирование;
- Инспекция и эксплуатация взрывозащищенного электрооборудования согласно требованиям МАЭК и АТЕХ;
- Подготовка персонала по более тридцати рабочим специальностям, используя требования международных институтов API, ASME, NACE, AWS, ACI (сварщики, бетонщики, арматурщики, монтажники строительных лесов, крановщики, операторы тяжелой техники и т.д.).



Казахстанская компания «Alimay» внедряет новые технологии в партнерстве с «T.D. Williamson»

В апреле 2018 года ТОО «Alimay» успешно выполнило работу по врезке под давлением на технологической линии амина на заводе «Болашак» компании «Норт Каспиан Оперейтинг Компани». Для проведения работы использовались технологии компании «T.D. Williamson». Руководитель компании в лице Ерлана Андашева прокомментировал эту новость, дополнив ее тем, что с начала 2018 года «T.D. Williamson» работает через местного официального дистрибьютора - ТОО «Alimay» на территории Республики Казахстан. Далее все сделки, связанные с «T.D. Williamson», будут осуществляться через данного дистрибьютора.

Компания «Alimay» является 100% казахстанской компанией, которая предоставляет комплексное решение трубопроводных проблем. Помимо врезки под давлением, компания работает над внутритрубной диагностикой, а также занимается поставкой очистных скребков, устройства для врезки, композитных ремонтных муфт, сигнализаторов прохождения скребка, детекторов обнаружения скребка и другого сопутствующего оборудования для обеспечения целостности трубопровода.



«Newtech Systems Group» на Проекте Будущего Расширения ТШО

Для ТОО «Newtech Systems Group» 2018 год начался весьма успешно. Компания завершила крупный проект по поставке и монтажу вентиляционного оборудования, пуско-наладочным работам системы ОВКВ на Складах, строительство которых проходило на площадке Проекта Будущего Расширения компании «Тенгизшевройл».

Наряду с участием в подобных проектах, которые помогают компании развиваться и совершенствоваться в профессиональном плане, ТОО «Newtech Systems Group» продолжает реализовывать и собственные стратегические программы. Так, до конца 2018 года на территории базы планируется завершить строительство нового производственного цеха общей площадью 2 000 м², что позволит не только расширить уже имеющееся производство термочехлов, чехлов пассивной пожарной защиты, вагонных вкладышей, спецодежды, профиля для изоляционных кожухов, воздухопроводов, но и запустить новые линии по производству воздушных фильтров, сборке установок подготовки воздуха и панелей управления.



«Тянь-Шань Engineering» сохраняет репутацию надежного поставщика

В рамках проекта «MaTraГ» (CATRO), реализуемого на площадке Проекта Будущего Расширения ТШО, компания «Тянь-Шань Engineering» получила три контракта:

- Контракт по поставке оборудования КИП;
- Контракт по сборке, тестированию и поставке клапанов с электроприводами;
- Контракт по системе управления.

Третий контракт будет представлен пятью узлами, расположенными каждый на своем участке. Работы по нему еще не завершены, но уже часть оборудования была передана после проведения приемочных испытаний (FAT). В частности, шкафы управления (ПЛК и шкафы с контроллерами) по некоторым зонам и рабочие станции. В целом, в объем работ компании по Системе управления входят: проектирование, инженерно-конструкторские работы, сборка, изготовление, заводские приемочные испытания (FAT), поставка, монтаж и приемочные испытания на площадке.

«Тянь-Шань Engineering» продолжает работать на проекте и придерживаться высоких стандартов, а также сохранять репутацию надежного поставщика.



Компания «КазТурбоРемонт» успешно прошла аудит по соответствию международным стандартам

ТОО «Сервисный Центр «КазТурбоРемонт» успешно прошел аудит и подтвердил свое соответствие стандарту Американского Общества Инженеров-Механиков (ASME) на изготовление сосудов, работающих под давлением (штамп «U»), а также на ремонт сосудов, работающих под давлением и их частей (клеймо «R»), соответствующий стандартам Американской Национальной Палаты инспекторов по сосудам и котлам (NBBI).

11 июля 2018 г. на заводе сервисного центра прошла торжественная церемония вручения сертификатов ASME и NBBI, в ходе которой Жакып Марабаев, Первый заместитель Управляющего Директора «НКОК», торжественно вручил сертификаты и поздравил предприятие с достижением. В свою очередь, компания «КазТурбоРемонт» выразила признательность компании «НКОК» за поддержку при прохождении сертификации.

На сегодняшний день «КазТурбоРемонт» является многопрофильным холдингом, который более 10 лет предоставляет услуги в нефтегазовом секторе Казахстана.



Компания «OEG Offshore» поставляет качественное оборудование для крупных проектов

Компания «OEG Offshore» продолжает поставлять оборудование для поддержки крупных разведочных буровых проектов на Каспии и в Российской Федерации. Всё поставляемое оборудование сертифицируется по стандарту BS EN 12079 и поставляется с местной базы, расположенной в п. Баутино, Республика Казахстан.

По проекту буровой компании «Жамбыл Петролеум» на шельфе Каспийского моря, на 90-дневный срок поставляются контейнеры для бурового шлама, скипы для отходов, мини-контейнеры и корзины различной модификации.

Также компания поставляет оборудование для поддержки первого проекта по бурению разведочной скважины в акватории Обской губы, Арктика, Российская Федерация, для проекта Дочернего общества «Новатэк» ООО «Арктик СПГ - 3». По данному проекту поставляются контейнеры для бурового шлама, мини-контейнеры, корзины различной модификации, а также корзины для газовых баллонов, изготовленные и сертифицированные по стандарту «BS EN 12079».

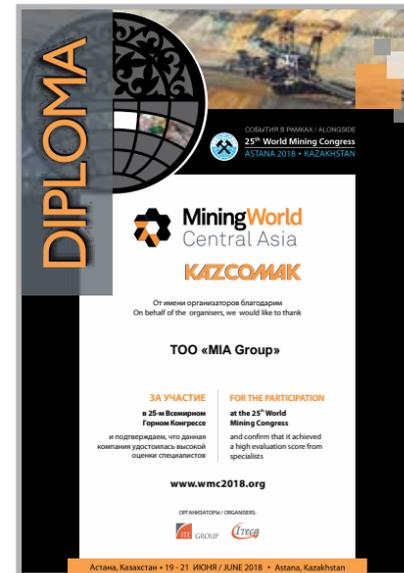


Компания «MIA Group» на выставке «Mining World Central Asia – 2018»

Компания «MIA Group» приняла участие на выставке «Mining World Central Asia – 2018», которая проводилась с 19 по 21 июня 2018 года в г. Астана в рамках Всемирного Горного Конгресса.

Ахмет Ермуханов, Директор ТОО «MIA GROUP», поделился впечатлениями о прошедшей выставке: «Мы работаем на рынке Республики Казахстан с 2007 года. В нашем ассортименте представлены смазочные материалы, запасные части для горно-шахтной техники, шахтные маркеры Dy-Mark, погрузчики Combilift, мембраны обратного осмоса, хладагенты и другие материалы производственно-технического назначения. В очередной раз нам удалось утвердить свои достаточно амбициозные планы по расширению присутствия компании в регионах Казахстана. Со многими компаниями мы смогли провести встречи и переговоры. И мы надеемся, что в ближайшее время они перерастут в долгосрочное и взаимовыгодное партнерство. Хотел бы отметить, что мы являемся дистрибьюторами и представителями таких брендов, как «Eni», «Summit», «Jetlube», «Aramine», «Combilift», «VPT Kompressoren», «Toray Industries Inc», «Dy-Mark» и др.»

На сегодняшнее время «MIA Group» позиционирует себя в качестве опытной компании для того, чтобы принимать участие в таких масштабных мероприятиях. Как признался Директор предприятия, полученный заряд энергии от данной выставки является положительным эффектом и стимулом к дальнейшему развитию компании.



Присуждение контракта «ТШО» на строительство трубопроводов

В рамках Проекта будущего расширения компания «Тенгизшевройл» присудила подрядной организации в лице «Бонатти» контракт «Трубопроводы участка 51», который представляет собой систему сбора для транспортировки флюидов резервуара на Тенгизе и Королеве. Основным партнером генерального подрядчика по контракту выступила компания «Монтажспецстрой».

Во время церемония подписания контракта Паоло Гирелли, Председатель Совета директоров «Бонатти», выразил следующее: «Развитие казахстанского содержания является одним из самых высоких приоритетов для нашего заказчика – «Тенгизшевройл». «Бонатти» поддерживает цель оператора в достижении максимального использования ресурсов страны. Я рад, что нашим партнером в данном контракте является казахстанская компания «Монтажспецстрой», которая присутствует на рынке Казахстана с 1994 года».

АО Компания «Монтажспецстрой» является одной из многопрофильных строительных компаний в нефтегазовом секторе Казахстана и на протяжении 24 лет успешно участвует в реализации крупнейших промышленных проектов. Все работы выполняются с обеспечением безопасных, здоровых условий труда и быта персонала, вовлеченного в производственную и управленческую деятельность компании. Компания аттестована на соответствие требованиям международных стандартов ISO 9001-2015, ISO 14001-2015, OHSAS 18001-2007, и также имеет действующие сертификаты.



СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ КАРАЧАГАНАКА



Карачаганак – один из крупнейших международных проектов в Казахстане с общим объемом инвестиций свыше 22 млрд долларов США. Его реализация проводится консорциумом «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», в состав которого входят Royal Dutch Shell, Eni, Chevron, LUKOIL и АО НК «КазМунайГаз».

Залог успеха КПО – партнёрские отношения и открытый диалог со всеми заинтересованными сторонами, что стало гарантией ответственного освоения Карачаганака на благо Республики Казахстан и компаний-акционеров.

В течение двух прошедших десятилетий КПО стабильно добивается высоких показателей, в том числе в вопросах обеспечения промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды, а также развития местного потенциала.

Карачаганак сегодня – это не только рекордные объёмы добычи и передовые технологии. Это проект мирового масштаба, в котором принципы устойчивого развития и социальной ответственности лежат в основе всех производственных процессов.

«КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕИТИНГ Б.В.»
КАЗАХСТАНСКИЙ ФИЛИАЛ
Г. АКСАЙ, БУРЛИНСКИЙ РАЙОН,
ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН 090300

ТЕЛ: +44 208 8288 262; ИЗ СНГ: +7 71133 6 2262
ФАКС: +44 208 8288 620; ИЗ СНГ: +7 71133 6 2620
WWW.KPO.KZ



ПЕРСПЕКТИВЫ КАЗАХСТАНСКО-СИНГАПУРСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В настоящее время в Казахстане активно проводится работа по привлечению якорных инвесторов с целью создания совместных производств. В результате, из года в год растут внешние инвестиции в экономику нашей страны.

Как известно, на сегодняшний день многие страны Юго-Восточной Азии проявляют инвестиционный интерес к Казахстану.



Нефтегазовая отрасль Казахстана является привлекательной для иностранных инвесторов, заинтересованных в трансфере передовых технологий. Казахстанский холдинг «Uly Dala» проводит большую работу по привлечению иностранных инвесторов и трансфера передовых технологий в Казахстан. Вот уже более восьми лет холдинг «Uly Dala», состоящий из восьми компаний, оказывает профессиональные услуги в таких сегментах нефтесервисных услуг, как бурение, цементация нефтяных и газовых скважин, колтюбинг, услуги по гидравлическому разрыву пласта (ГРП), капитальный и подземный ремонт скважин и др. С учетом динамичного развития группы компаний и благоприятных условий для развития производства, сложившихся в Казахстане, данный холдинг совместно с иностранными партнерами планирует построить современную производственную базу в соответствии с международными стандартами и требованиями.

В июне 2018 года по инициативе холдинга был организован и проведен форум, посвященный казахстанско-сингапурским деловым отношениям. Как известно, несмотря на свою небольшую территорию (721,5 км²) и отсутствие энергоресурсов, Сингапур является одним из мировых нефтехимических хабов.



На мероприятии сингапурская сторона была представлена руководителями более двадцати нефтесервисных компаний и заводов-производителей. В свою очередь, руководители холдинга «Uly Dala» представили инвестиционные и партнерские возможности страны для сингапурских компаний. Также, представители бизнеса двух стран получили возможность пообщаться и обменяться опытом в формате B2B.

Кроме того, в течение трех дней делегация из Казахстана посетила десять промышленных предприятий, среди которых можно отметить «Singapore LNG Corporation», «Cathodic Protection Technology», «Applied Engineering» и «Megaway Engineering & Trading». Как рассказывает Айбек Саттыбаев, Заместитель Председателя Правления, таким образом им удалось ознакомиться с их производственными мощностями и технологическими решениями.

По итогам поездки ряд сингапурских компаний выразили заинтересованность по участию в инвестиционных проектах Казахстана. Так, была достигнута предварительная договоренность по созданию совместных предприятий и производств с компаниями «Tech Offshore Marine» и «Megaway Engineering».



Сингапур был выбран холдингом «Uly Dala» неслучайно. Эта страна является одной из самых развитых стран мира, опыт развития которой изучается в Казахстане. К примеру, один из крупнейших нефтеперерабатывающих заводов мира, который принадлежит компании «ExxonMobil», расположен в Сингапуре.

История казахстанско-сингапурских отношений зарождалась 27 лет назад, на заре Независимости нашей страны. За несколько месяцев до развала СССР по приглашению Главы государства, Нурсултана Назарбаева, нашу страну посетил Ли Куан Ю, основатель и первый Премьер-министр Сингапура.

С того времени отношения между двумя государствами динамично развиваются, реализованы различные проекты и программы социально-экономического развития. Казахстан предпринимает усилия по адаптации и применению опыта Сингапура по развитию государственной службы. Президент нашей страны неоднократно отмечал необходимость применения лучшего международного опыта в вопросах индустриально-инновационного развития страны. Успешный опыт Сингапура по развитию индустриальных зон и технопарков, механизмов для привлечения инвестиций и новых технологий является одним из наиболее привлекательных для Казахстана.

Учитывая договоренности о создании совместных производств, сейчас ведется работа по организации поездки порядка десяти сингапурских компаний в Казахстан осенью 2018 года. В рамках поездки будут проведены встречи с государственными органами и национальными компаниями Казахстана, а также с иностранными и местными компаниями.

В рамках предстоящего визита планируется посещение таких городов, как Астана, Атырау, Актау и Алматы. В столице Казахстана будут проведены встречи с Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан и национальной компанией «Kazakh Invest»

для обсуждения вопросов государственной инвестиционной политики, благоприятности инвестиционного климата, индустриальной политики и промышленной безопасности. Также ожидается встреча с национальной компанией «КазМунайГаз» для обсуждения вопросов о потребностях в технологических решениях и улучшения производственных показателей компании.

Также планируется провести встречи в городах Атырау и Актау с такими нефтедобывающими компаниями, как «Tengizchevroil», «North Caspian Operating Company», «Мангистаумунайгаз», «Озенмунайгаз» и «Каражанбасмунай» для обсуждения вопросов о потребностях в технологических решениях и улучшении производственных показателей, в Алматы с международными компаниями, как «McKinsey» и «Schneider Electric» для ознакомления с их мнением о деловом и инвестиционном климате Казахстана, а также о возможных барьерах ведения бизнеса в Казахстане. В кулуарах официального визита сингапурской делегации, важным событием намечается их посещение Мангистауской области, где и расположен холдинг «Uly Dala». Зарубежные гости планируют ознакомиться с производственными и техническими мощностями холдинга.

Для организации современного и передового производства в Казахстане, холдингом ведется строительство промышленной базы на территории площадью 6 га. На сегодня уже завершены работы по строительству административного здания площадью 2 000 м² и железнодорожного тупика. Построено отдельное здание для расположения совместного производства с сингапурскими партнерами, которое будет полностью оснащено широким парком токарных, сверлильных, фрезеровальных станков и сварочным оборудованием. Ведутся работы по асфальтированию дороги между базой и основной трассой.

Кроме того, на строящейся промышленной базе планируется строительство нефтебазы, складских помещений и площадки для оказания логистических услуг.

Расположение совместного производства в Мангистауской области, являющейся одним из динамично развивающихся и промышленных регионов нашей страны, не было выбрано случайно. В ней создан благоприятный бизнес-климат. Стратегическое расположение области на берегу Каспийского моря также сыграло важную роль. Это позволит холдингу «Uly Dala» и его сингапурскому партнеру выходить на рынки России, Азербайджана, Ирана и Туркменистана.





ПРОФЕССИОНАЛИЗМ КАЗАХСТАНСКИХ ПОДРЯДЧИКОВ КАК НАСЛЕДИЕ СЕВЕРО-КАСПИЙСКОГО ПРОЕКТА.

Компания «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» (НКОК), один из немногих операторов, который вносит значительный вклад в развитие профессионализма казахстанских подрядчиков. Помощь в сертификации, оказываемую оператором «НКОК», по праву можно назвать наследием Северо-Каспийского проекта. На этот раз, благодаря оператору два члена Союза, компании «ЖигерМунайСервис» и «КазТурбоРемонт», получили престижный сертификат Американского Общества инженеров-механиков ASME.

За последние 15 лет компания «НКОК» проводит уникальную работу в помощь казахстанским компаниям посредством внедрения международных стандартов ISO, ASME (Американское общество инженеров-механиков), API (Американский нефтяной институт), обучения и сертификации профессионально-техническим навыкам, сертификации в области НРК и др. В результате данной программы, более 200 местных компаний были сертифицированы по международным стандартам, свыше 2 000 работников прошли профессиональное обучение.

Так, 11 июля текущего года в ходе торжественной церемонии НКОК, компании «КазТурбоРемонт», был вручен сертификат ASME. Это один из членов Союза, и к тому же подрядчик НКОК, выполняющий полный комплекс услуг (от проектирования до ввода в эксплуатацию) для объектов нефтегазовой, энергетической, химической и горнодобывающей отраслей с последующей сервисной поддержкой в соответствии с международными стандартами качества и техники безопасности.

«Будучи самым крупным проектом в Республике Казахстан с привлечением прямых иностранных инвестиций, который в этом году отмечает свое 25-летие, Северо-Каспийский проект вносит значительный вклад в развитие экономики благодаря созданию рабочих мест для казахстанских специалистов и предоставления возможностей для местных компаний. И «КазТурбоРемонт» является ярким примером успешного сотрудничества с «НКОК» и внедрения международных стандартов. Его сертификация началась еще в 2016 году и сейчас, пройдя нелегкий путь внедрения стандарта ASME, предприятие может по праву гордиться достигнутыми результатами» - отметил Жакып Марабаев, Заместитель Управляющего директора «НКОК».

16 июля этого года близкий партнер и член Союза, компания «ЖигерМунайСервис» также получила сертификат ASME из рук руководства «НКОК». На производственных площадках «ЖигерМунайСервис» производят буровые установки, соответствующее оборудование, создают крупногабаритные сварные металлоконструкции и многое другое. Компания также оказывает услуги по строительству водохранилищ, нефтехранилищ, пунктов сбора нефти.

«Благодаря сотрудничеству с Северо-Каспийским Консорциумом компания повысила свой уровень на несколько ступеней, а за счет постоянного обучения и сертификации услуги предприятия востребованы в крупных международных компаниях» - отметил Рафик Мухатов, Генеральный директор «ЖигерМунайСервис».

Более года велась работа по консультированию и сертификации и, наконец, обе компании получили сертификат авторизации штампа «U» от Американского общества инженеров-механиков. Сертификат ASME позволит «ЖигерМунайСервис» и «КазТурбоРемонт» экспортировать свою продукцию в более чем 100 стран, в которых принят этот стандарт.

Получение возможности проставлять штамп U означает, что данная продукция прошла весь необходимый перечень проверок и тестов, и полностью соответствует мировым стандартам качества, и может быть допущена к продаже в более, чем в 100 странах мира. А само производство, связанное с изготовлением сосудов, работающих под давлением (сосудов ASME), имеет все для успешной конкуренции с мировыми брендами.

Северо-Каспийский проект вносит значительный вклад в развитие экономики благодаря созданию рабочих мест для казахстанских специалистов и предоставления возможностей для местных компаний. И «КазТурбоРемонт» является ярким примером успешного сотрудничества с «НКОК» и внедрения международных стандартов.

КРУПНЫЕ КОНТРАКТЫ НА ПРОЕКТЕ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТШО



Сегодня на Проекте будущего расширения ТШО подписаны четыре основных контракта: Area 51, Pipelines, 3GI и 3GP. Генеральными подрядчиками стали такие компании, как «GATE», «Bonatti», «Vesstroy» и «Senimdi Kurylys». Крупные контракты распределены следующим образом.

- Контракт 3GI выиграла компания «Vesstroy». Это российская строительная компания, которая входит в число лидеров по реализации работ нефтегазового и электроэнергетического комплекса, промышленного и гражданского строительства, EPC-контрактов и проектирования.
- Контракт Pipelines выиграла компания «Bonatti». «Bonatti» является крупной международной подрядной организацией с 70-летним опытом работы в сфере нефтяного сервиса. Филиал компании находится в г. Атырау.

■ Контракт 3GP-Green выиграла компания «Senimdi Kurylys».

В ноябре 2000 года «ЕНКА» и «Bechtel» основали компанию «Senimdi Kurylys», которая в настоящее время имеет лицензию на выполнение широкого спектра услуг таких как, проектирование, закупки и строительство в Республике Казахстан.

■ Контракт Area 51 выиграла компания «GATE».

Строительная компания «GATE» впервые появилась на рынке Казахстана в 2001 году. Владельцами являются группы компаний «GAMA» и «TEKFEN», имеющие мировой опыт работы в странах Центральной Азии, Каспийского региона, Северной Африки, Европы и Российской Федерации.

14,7 млн.т
сырой нефти

В первой половине 2018 года объемы добычи сырой нефти на Тенгизе составили 14,7 млн. т. Напомним, что сегодня в рамках строительства Завода третьего поколения компания «Тенгизшевройл» планирует увеличить объем добычи на 12 млн. т нефти. Стоимость проекта оценивается в 37 млрд. долларов США. Ввод в эксплуатацию объектов запланирован на 2022 год.

129 млрд.
долларов США

С 1993 года по первую половину 2018 года прямые финансовые выплаты ТШО Республике Казахстан составили более 129 млрд. долларов США. В указанную сумму включены заработные платы казахстанским сотрудникам, закупки товаров и услуг отечественных товаропроизводителей и поставщиков, платежи государственным предприятиям, выплаты дивидендов казахстанскому партнеру, а также в виде налогов и роялти, перечисляемых в государственный бюджет.

82,2%
казахстанских
сотрудников

Доля штатных казахстанских сотрудников ТШО составляет 82,2% по сравнению с 50% в 1993 году. Доля казахстанских руководителей высшего и среднего звена составляет 63,3% от общего числа руководящего состава. В результате постоянно действующих программ обучения и развития кадров все больше сотрудников выдвигаются на более ответственные должности.

Более чем 42 000 казахстанцев трудоустроено на ПБР-ПУУД на территории страны, что составляет 92% всего персонала проекта в Казахстане.

4 млрд.
долларов США

По состоянию с начала проекта расходы на казахстанское содержание составили более 4 млрд. долларов США. ТШО привлек к участию в проекте ПБР-ПУУД местные компании, оказывающие услуги в области проектирования, закупок и изготовления модулей. На сегодняшний день предварительный отбор прошли более 2 000 казахстанских компаний, с 300 из них заключены контракты.

ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ: ЦИФРЫ И ФАКТЫ ИТОГИ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2018 ГОДА

Работа с действующими и потенциальными поставщиками является ключевым аспектом стратегии ТШО по развитию казахстанского содержания. Компания стремится создавать долгосрочные возможности для поставщиков товаров и услуг с целью приобретения ими международных навыков и опыта работ. В перспективе, подобная стратегия по развитию казахстанского содержания позволит повысить уровень компетенции местных компаний, тем самым, обеспечив Казахстан мировым наследием.

ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАЗАХСТАНА?

Ответ прост – нефть.
 Этой теме была посвящена отчетная встреча Министра энергетики Республики Казахстана перед населением. Мероприятие состоялось 19 июня 2018 года в г. Астана. В ходе выступления глава ведомства более подробно рассказал о состоянии отечественного рынка в сфере топливно-энергетического комплекса и подвел итоги проделанной работы.

Драйверами в нефтедобыче остаются три крупных проекта – Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Об этом заявил Канат Бозумбаев на очередной встрече с жителями страны. Согласно его выступлению, в среднесрочном периоде эти проекты позволят внести существенный вклад в экономический рост Казахстана, где к 2025 году объем добычи выйдет на новый уровень в 104 млн. т в год. Для этого на всех трех месторождениях реализуются проекты дальнейшего расширения и продления добычи.

На Кашагане к 2024 году по проекту дальнейшего расширения ожидается увеличение добычи от 13 млн. т до 16 млн. т в год. По освоению Карачаганака предусмотрена реализация проектов по поддержанию текущего уровня добычи с помощью модернизации газовых мощностей, строительства четвертого компрессора и пятого внутри промышленного трубопровода. На Тенгизе плановый рост добычи будет производиться в рамках Проекта будущего расширения.

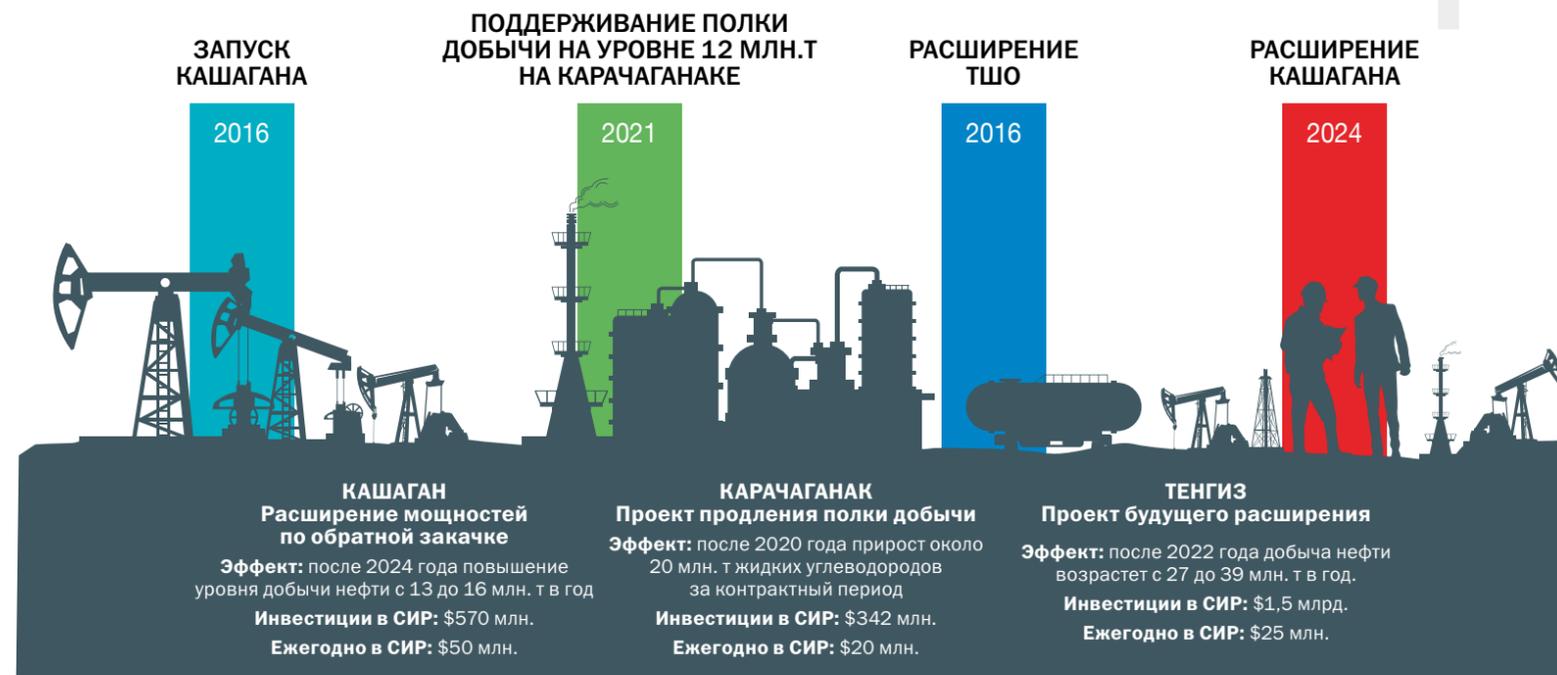
В целом, нефтегазовая индустрия остается стратегически важным направлением в работе Министерства энергетики. На законодательном уровне предпринимаются меры, призывающие совершенствовать механизмы регулирования нефтяного бизнеса. Так, например, в новом Кодексе «О недрах и недропользовании» значительно упро-



щено предоставление права на недропользование, сокращены сроки рассмотрения проектных документов, а также снижены административные барьеры. В Налоговом кодексе проработаны преференции для стимулирования геологоразведки сложных месторождений.

Еще одним важным звеном в деятельности министерства является стабильное обеспечение населения отечественным ГСМ. В своем докладе Министр энергетики отметил, что объем переработки нефти на каждом НПЗ увеличится в среднем на 300 тысяч т в год. В текущем году работа будет продолжена над совершенствованием регулирования и повышения привлекательности поставок нефти на НПЗ.

Таким образом, уже в ближайшее время местный рынок будет полностью обеспечен отечественными нефтепродуктами. Что касается цены на ГСМ, то по данным рейтинга Международного агентства «Global Petroleum Prices» Казахстан занимает 12 позицию среди стран с самым дешевым бензином. Сравнительно стоимость бензина оказалась выше в таких странах, как Саудовская Аравия, Объединённые Арабские Эмираты, США, Россия и Азербайджан. Учитывая условия работы в рамках Таможенного союза, необходимо придерживаться паритета цен с учетом разницы в фискальном режиме.



В завершение своего выступления, Канат Бозумбаев ответил на ряд вопросов, озвученных собравшейся аудиторией. Редакция KAZSERVICE поинтересовалась о том, как будет организована занятость высвобождаемой рабочей силы после завершения Проекта будущего расширения ТШО. В настоящее время в данном проекте работает более 30 тысяч казахстанских сотрудников, то есть более половины всех служащих являются гражданами Казахстана. «Сегодня появляются новые

рабочие места, которые высокопроизводительны для людей с хорошими навыками. Для желающих переквалифицироваться всегда найдется работа после завершения Проекта будущего расширения ТШО». Таков был ответ Министра энергетики на вопрос о социальной занятости рабочих после завершения главного нефтяного проекта страны. Основной посыл заключался в том, что необходимо внедрять новые знания в свете цифровизации и быть в ногу со временем.



СЕГОДНЯ ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА, КОТОРЫЕ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ХОРОШИМИ НАВЫКАМИ. ДЛЯ ЖЕЛАЮЩИХ ПЕРЕКВАЛИФИЦИРОВАТЬСЯ ВСЕГДА НАЙДЕТСЯ РАБОТА ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ПРОЕКТА БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТШО.

Канат Бозумбаев

ПОИСК ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ В ПРОЕКТЕ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА

26 июня 2018 года в отеле «St. Regis Astana» Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел бизнес-завтрак с новым руководящим составом «Карачаганак Петролиум Оперейтинг».



Подобная встреча регулярно проводится на площадке Союза, куда привлекаются иностранные и казахстанские подрядчики с целью обсудить новые возможности бизнеса и проблемные вопросы отрасли. Очередная встреча без галстуков знаменательна тем, что в ней участвовали новые лица на руководящих постах компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг». Так, делегацию КПО представили Эдвин Блом, не так давно заменивший Ренато Мароли

на должности Генерального директора, Дженарро Зуккаро, Директор по производству, Мартин ван Лишоут, Менеджер по администрированию контрактов, Марат Каримов, Заместитель генерального директора, Бейбит Сабиров, Управляющий по развитию местного бизнеса, и др. Мероприятие было организовано при поддержке компании ССС, крупной подрядной организации на местном рынке.

Темой данной встречи стала ситуация в отечествен-

ной нефтесервисной отрасли, а именно, поиск возможностей для местных компаний в Проекте Расширения Карачаганак (ПРК). Дальнейшее развитие данного месторождения связано с реализацией ПРК, что предусмотрено долгосрочными обязательствами компании перед Республикой Казахстан. И предварительное его описание с последующим согласованием проекта рассматривается в качестве главной задачи для всех участвующих сторон.



Вокруг заданной темы всех интересовал вопрос о том, как новое руководство КПО в лице Эдвина Блома интерпретирует значение «местного содержания» и насколько казахстанский бизнес будет привлечен в проекты компании. В марте этого года на конференции «Казнефтегазсервис-2018» со стороны КПО прозвучало заявление о том, что компания с целью развивать местное содержание внедряет перечень обязательных комплектов оборудования и объемов работ, по которым генеральный подрядчик должен проводить тендер только среди местных компаний. Члены Союза отмечают, что подобное заявление и раньше звучало, и что они ожидают большей эффективности всех проводимых работ и тендеров в рамках проекта КПО.

В продолжение темы, Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза, обратил внимание всех участников на новый Кодекс «О недрах и недропользовании», в котором прописаны важнейшие условия касательно

открытости всех проводимых операций. Здесь необходимость соблюдения принципа открытости является главным условием местных компаний. Согласно их мнению, на последнем этапе процесса предквалификации для проекта «Компрессор-4» компании не получили никакой

информации о статусе окончательного списка участников, прошедших предварительную квалификацию. Для предотвращения такой ситуации в будущем компании обратились к руководству КПО предпринять меры и делиться информацией уведомительного характера.



Holding «Uly Dala» – высокопрофессиональная, динамично развивающаяся группа компаний, ориентированная на эффективные решения для своих клиентов.

Группа работает на рынке уже 8 лет и состоит из 8 компаний, оказывающих широкий спектр работ и услуг в нефтегазовой отрасли. Трудоустроено 500 чел.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Бурение, цементация нефтяных и газовых скважин
- Колтюбинговые услуги
- Услуги по гидравлическому разрыву пласта (ГРП)
- Услуги азотного компрессора
- Капитальный, подземный ремонт и освоение скважин
- Транспортно-логистические услуги
- Реализация проектов по автоматизации и КИП
- Гидромеханическая прокалывающая перфорация

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Оснащенность современным оборудованием и техникой
- Использование передовых технологий и проведение работ по мировым стандартам
- Высокая квалификация и профессионализм сотрудников
- Применение международных стандартов безопасности

АКТИВНОЕ И ДОБРОВОЛЬНОЕ УЧАСТИЕ ГРУППЫ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА В СОЦИАЛЬНОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРАХ

- Финансирование обучения 4 малоимущих студентов
- По программе «Даму Комак» финансирование бизнесменов-инвалидов
- Спонсорская помощь борцам «Қазақ күресі»
- Благотворительная помощь малоимущим семьям через Фонд «Атадан Мирас»

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

- Вхождение в число 25-ти крупнейших частных компаний Казахстана до 2023 года.
- Сосредоточение деятельности Holding «Uly Dala» на наиболее перспективных отраслях: нефтегазовая промышленность, логистика, сельское хозяйство, жилищное и промышленное строительство
- Запуск новых предприятий и производств, в том числе с участием иностранных компаний, вывод их на производственную мощность.
- Расширение деятельности Holding «Uly Dala» на зарубежных рынках, в том числе в России, Азербайджане, Иране.



Оттого и вопрос «Почему?» часто звучит громче, чем вопрос «Что дальше?». О том, что будет дальше в какой-то мере известно, ведь государство и некогда зашедшие на Карачаганакское месторождение инвесторы взаимодействуют в рамках Окончательного соглашения о разделе продукции (ОСРП), подписанного еще на заре независимости, и еще действующего по сей день. По условиям Соглашения, КПО будет осуществлять управление Карачаганакским проектом в период до 2038 года.

В завершение встречи, казахстанские компании отметили, что они также способны быть конкурентоспособными наряду с крупными зарубежными предприятиями и предоставлять качественные товары, работы и услуги. Поэтому новому руководству КПО было адресовано пожелание о привлечении местных компаний на более сложные виды работ и развитии международной культуры труда среди всех участников бизнеса. В свою очередь, представители КПО обозначили, что оператор будет знакомить местных компаний со стратегией местного содержания для создания всеобщей платформы.

Очень часто эти «назойливые» вопросы, на которые не всегда находились внятные ответы, приводили к критическому положению казахстанских компаний на нефтяном рынке. Оттого и вопрос «Почему?» часто звучит громче, чем вопрос «Что дальше?».

Также немаловажным вопросом обозначилось создание сотрудничества между глобальными подрядными организациями и казахстанскими компаниями. Членов KAZSERVICE интересовало то, в какой форме будут взаимодействовать потенциальные участники бизнеса и насколько это эффективно сложится в пользу отечественного рынка.

Очень часто эти «назойливые» вопросы, на которые не всегда находились внятные ответы, приводили к критическому положению казахстанских компаний на нефтяном рынке.





SEARCH FOR OPPORTUNITIES FOR LOCAL COMPANIES IN THE KARACHAGANAK EXPANSION PROJECT

On June 26, 2018, the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan held a business breakfast with the new management of Karachaganak Petroleum Operating in the St. Regis Astana Hotel.

Such meeting is regularly held on the platform of the Association where foreign and Kazakhstan contractors are engaged for the purpose of discussing new business opportunities and problem issues of the industry. A regular shirt-sleeve meeting is remarkable for the participation of new persons on the executive positions of Karachaganak Petroleum Operating. The delegation of KPO is represented by Edwin Blom, who has recently replaced Renato Maroli on the position of General Director, Gennaro Zuccaro, Operations Director, Martin van Lieshout, Contracts Administration Manager, Marat Karimov, Deputy General Director, Beibit Sabirov, Local business development controller, and others. The event was organized with the support of CCC, a major contractor on the local market.



This meeting was devoted to the situation in the national oil service industry, specifically, to the search for opportunities for local companies in the Karachaganak Expansion Project (KEP). The further development of this deposit is related to the implementation of the KEP, which is envisaged by the company's long-term obligations to the Republic of Kazakhstan. And its preliminary description with further agreement of the project is considered as the main task for all the participating parties.

The issue of concern for everyone around this topic is how the new management of KPO represented by Edwin Blom will inter-

pret the meaning of "local content" and how the Kazakhstan business will be engaged in the company's projects. This March, KPO made a statement at the «Kaznefteservice-2018» conference that for the purpose of developing local content the company is implementing the list of compulsory sets of equipment and scopes of works, under which the general contractor must hold a tender among local companies only. The Association members note that such statement has been announced earlier, and that they expect more efficiency of all works and tenders conducted as part of the KPO project.

At the end of the meeting, Kazakhstan companies noted that they were also able to be competitive along with major foreign companies and represent quality goods, works and services. Therefore, the new management of KPO was addressed a wish to engage local companies to more complicated works and to develop international culture among all the business participants. In its turn, KPO noted that the operator would acquaint local companies with the local content strategy to create a common platform.

How the new management of KPO represented by Edwin Blom will interpret the meaning of "local content" and how the Kazakhstan business will be engaged in the company's projects?





КАКОВО ПОЛОЖЕНИЕ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА МЕСТНОМ РЫНКЕ?

25 мая 2018 года в г. Алматы прошло совещание Комитета по инжинирингу, функционирующего при Союзе нефтесервисных компаний Казахстана.

Согласно проведенному анализу, общий объем закупок нефтесервисных услуг по итогам 2017 года составил 2 трлн. 330 млрд. тенге, что на 12% больше по сравнению с 2016 годом. Но местные инжиниринговые компании не спешат радоваться такому росту. Все дело в том, что доля казахстанского содержания в сегменте проектирования и инжиниринга составляет лишь 12%. В данном сегменте сконцентрирован ряд крупных инжиниринговых компаний, где доля участия иностранных предприятий является доминирующей. (См. Таблицу 1/Таблицу 2)

ТАБ. 1 РЫНОК КАЗАХСТАНСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА				
СЕГМЕНТ	ЗАКУП, МЛРД. ТГ			ДОЛЯ КЗ (%)
	2015	2016	2017	
Строительно-монтажные работы	516	888	1032	80%
Буровые работы	318	349	418	64%
Проектирование и инжиниринг	240	334	493	12%
Техобслуживание и экспертиза	135	218	252	46%
Геология и геофизика	101	253	135	16%
Всего:	1 310	2 042	2 330	52%

ТАБ. 2 ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМАМ ИНЖИНИРИНГА ЗА 2017 ГОД

№	КОМПАНИЯ	СТРАНА	СУММА, МЛРД. ТГ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА	ДОЛЯ
1	КРJV	Великобритания	262,7	53,3
2	Nuovo Pignone SRL	Италия	96,6	19,6
3	Mustang Engineering Limited	Великобритания	42,4	8,6
4	TECNINCO ENGINEERING CONTRACTORS/ CASPY ENGINEERING	Италия/Казахстан	8,9	1,8
5	KGNT WorleyParsons	Великобритания/ Казахстан	6,1	1,2
6	John MacLean & Sons Electrical Limited	США	6,0	1,2
7	Wood Group	Великобритания	5,6	1,1
8	Bechtel Limited	США	2,8	0,6
9	Caspian Proger	Италия	2,3	0,5
10	KMG Project	Казахстан	2,1	0,4

Сегодня для продвижения казахстанского бизнеса в партнерстве с иностранными предприятиями применяются различные инструменты. В качестве примера можно рассмотреть создаваемые совместные предприятия для участия в крупных нефтегазовых проектах. Одним из примеров является СП «КРJV», куда входят Казахстанский институт нефти и газа (КИНГ) – 20%, «Казгипронефтетранс» (КГНТ) - 20%, также альянс иностранных компаний FWP Limited (Worley Parsons Limited и Fluor Limited) – 60%. В начале текущего года на Экспертном заседании ТШО были анонсированы цифры по местному содержанию (МС) по отдельным сегментам отрасли. И по категории «Проектирование и управление» именно СП «КРJV» оказалось компанией, обеспечивающей основной вклад по МС. Так, например, с начала Проекта будущего расширения ТШО сумма счетов компании к оплате равняется 964 млн. долларов США и значение МС в ней составляет 476 млн. долларов США. С точки зрения недропользователей, такой прецедент можно отнести к успешному кейсу по развитию местного бизнеса. Однако, как признаются местные компании, отрасль видит ситуацию иначе из-за других вытекающих проблемных вопросов.

Отдельный вопрос был связан с реализацией Проекта Расширения Карачаганак (ПРК). Как всем известно, на сегодняшнее время идет обсуждение и утверждение концепции ПРК. В рамках данного

проекта Комитет по инжинирингу отстаивает позицию по применению формата «stick build», что означает «традиционное строительство» вместо модульной стратегии, так как бюджет строительства по формату «stick build» обходится дешевле, нежели модульное строительство. С другой стороны, как отмечают спикеры, при использовании концепции «stick build» создается большое количество рабочих мест, производится дополнительное поступление налоговых выплат, что провидит к развитию всей экономики страны.





Встреча походила в формате дискуссии: обсуждались основные сложности, возникающие при работе с крупными операторами, темы по применению Европейской системы технического регулирования, а также необходимость вовлеченности бизнес-сообщества в функции ГАСК. Еще один важный вопрос был связан с предоставлением кредитов и банковских гарантий отечественным инженеринговым компаниям. Ранее на площадке Союза эта тема не раз затрагивалась, поскольку финансовая конкурентоспособность является «ахиллесовой пятой» местного бизнеса. Все дело в том, что при выдаче финансовых гарантий банками второго уровня, к нему требуются переподтверждения от банков, соответствующих международному рейтингу. Подобная практика приводит к удорожанию конечного продукта.

Очередное совещание прошло под модераторством Нурлана Нурсултана, Генерального директора казахстанской инженеринговой компании «Каспий Инжиниринг». В завершение встречи, участники подытожили озвученные тезисы и протоколировали все рекомендации. До настоящего времени все сегменты нефтесервисных услуг рассматривались в качестве единого объекта на отечественном рынке. Однако при непосредственном участии Союза были созданы комитеты по разным отраслям для отдельного исследования проблем и эффективности их решения. В перспективе Союз намерен и дальше проводить совещания для защиты интересов казахстанского бизнеса.

Доля казахстанского содержания в сегменте проектирования и инженеринга составляет лишь 12%. В данном сегменте сконцентрирован ряд крупных инженеринговых компаний, где доля участия иностранных предприятий является доминирующей.



КОМПОЗИТНЫЙ РЕМОНТ ТРУБОПРОВОДОВ

- экономическая эффективность
- легко разворачивается
- долговечный ремонт (до 50 лет)

TOO Senim Holding. Официальный дистрибьютор Clock Spring Company L.P. (США) на территории Республики Казахстан.



+7 708 887 77 88

INFO@SENIMHOLDING.KZ



WWW.CLOCKSPRING.COM



WHAT IS THE CURRENT POSITION OF ENGINEERING COMPANIES ON THE LOCAL MARKET?

A meeting of the Engineering Committee operating under the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan was held on May 25, 2018.

According to the conducted analysis, the total scope of purchased oilfield services at year-end 2017 amounted to KZT 2 trillion 330 billion, which is 12% more than in 2016. But local engineering companies are not too quick to be excited with the growth. The fact is that the share of Kazakhstan content in the design and engineering segment is just 12%. A number of major engineering companies where the participatory interest of foreign enterprises predominates are concentrated in this segment.

A separate issue was the implementation of the Karachaganak Expansion Project (KEP). As commonly known, the KEP concept is currently being discussed and approved. As part of this project, the Engineering Committee maintains the position to use the stick build format, which means "traditional construction" instead of the modular strategy, since the budget of construction in the stick build format is less than that of modular construction. Alternatively, as the speakers note, using of the stick build concept creates a large number of jobs, generates additional tax revenues, which triggers the development of the country's economy.

The meeting was held in the form of a discussion: main difficulties that occur in the process of work with major operators, topics related to the application of the European System of Technical Regulation as well as the need to involve the business community into the functions of the State Architectural and Construction Supervision Authority (GASK). Another important issue was the granting of credits and bank guarantees to domestic engineering companies. This issue has been raised many times on the platform of the Association, since the financial competitiveness is Achilles' heel of the local business.

The regular meeting was moderated by Nurlan Nursultan, General Director of «Caspy Engineering», Kazakhstan engineering company. At the end of the meeting, the participants summarized the points discussed and recorded all the recommendations. Until now, all the segments of oilfield services have been considered as a single object on the domestic market. However, committees for various industries were created with the direct participation of the Association to study the problems on a case-by-case basis and effectively solve them. In the future, the Association intends to keep holding meetings for the protection of interests of the Kazakhstan business.



Технологии и надежность
в любых условиях.



eni

lubricants

ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЕН РЫНОК ПО ТУ СТОРОНУ КАСПИЯ?

Союз нефтесервисных компаний Казахстана принял участие в конференции и выставке «Caspian Oil & Gas Azerbaijan», которые прошли в Баку в период с 29 по 1 июня. Союз выражает благодарность компании «Iteca» и надеется на дальнейшее плодотворное сотрудничество. Нияз Жумат подробнее расскажет о том, чем запомнилось одно из крупнейших мероприятий Каспийского региона.



В этом году 25-юбилейная выставка и конференция «Caspian Oil & Gas» совпала с 95-годовщиной со дня рождения Гейдара Алиева, общенационального лидера Азербайджана, который стоял у истоков выставки и был ее идейным вдохновителем. Самая первая выставка и конференция прошли в 1994 году, в преддверии подписания «Контракта века», определившего основные направления широкомасштабного освоения углеводородных ресурсов Каспийского бассейна и открывшего новую эпоху в истории нефти Республики Азербайджан.

Среди почтенных гостей выставки и конференции были Мохаммад Сануси Баркиндо, Генеральный секретарь «ОПЕС», Лука Виньяти, Исполнительный Вице-президент «Eni», Равнаг Абдуллаев, Президент «SOCAR», Гэри Джонс, Президент «BP» в Азербайджане, Грузии и Турции, Мелих Хан Билгин, Глава Совета директоров и Генеральный директор компании «Turkish Petroleum», Бернар Клемент, Старший Вице-президент «Total» по Каспию и Южной Европе, Тим Додсон, Исполнительный Вице-президент по добыче «Equinor» (Statoil), Ибрахим Ассаден, Вице-президент «Saudi Aramco», Стефано Чао, Главный исполнительный директор «Saipem», и др. Открытие выставки посетил Ильхам Алиев, Президент Азербайджанской Республики, а также его супруга Мехрибан Алиева, которая является Первым Вице-президентом.



В этом году открытие выставки также совпало с грандиозным событием: запуском Южно-Кавказского трубопровода. Церемония транслировалась в прямом эфире в Баку Экспо Центре, где проходила выставка. В своей речи на официальном открытии Южного газового коридора Президент Алиев отметил: «Мы отмечаем этот день здесь - на территории Сангачальского терминала. Сангачальский терминал является крупнейшим в мире нефтегазовым терминалом, именно здесь четыре года назад был заложен фундамент Южного газового коридора. Должен также отметить, что сегодня в Бакинском Экспо-центре начинает работу 25-я Юбилейная выставка «Нефть и газ Каспия», и участники выставки могут считаться также участниками нынешней церемонии. Я приветствую и их. Хочу сообщить, что впервые за 25 лет открытие выставки «Нефть и газ Каспия» проходит не на месте ее проведения, а на Сангачальском терминале».

На выставке «Caspian Oil & Gas 2018» приняли участие 312 компаний из 38 стран мира, занятых освоением и разработкой нефтегазовых месторождений, а также оказывающих сервисные услуги. Республика Беларусь, Италия и Россия представили национальные группы. Состав выставки этого года обновился за счет новых компаний, которые составили 20% от общего количества участников. Большинство из них были иностранными участниками, проявившие высокий интерес к нефтегазовому рынку Азербайджана.

В ходе открытия конференции с приветственным письмом к участникам обратился Дональд Трамп, Президент Соединенных Штатов Америки.



Он поздравил Президента Азербайджана и азербайджанский народ с 25-летием Международной выставки нефти и газа Каспия и подает 29 мая первого газа по Южному газовому коридору, предназначенному диверсифицировать поставки каспийского газа в Турцию и Европу.

Стоит отметить, что Баку ведёт активную работу по расширению сырьевой базы. В рамках конференции было объявлено о заключении нового контракта между «SOCAR» и «Equinor» (Statoil) на разработку перспективных структур в азербайджанском секторе каспийского моря. Две компании подписали контракт по разработке нефтяного месторождения «Карабах» и соглашение о разделе продукции по разведке и разработке перспективных площадей «Ашрафи — Дан улдузу — Айпара». Начать разведочное бурение на месторождении «Карабах» планируется в текущем году. Начало добычи намечено на 2021 год. Второе соглашение предполагает проведение разведочных работ и бурение первой разведочной скважины, для реализации проектов будет создана компания оператор с долями «SOCAR» и «Equinor» - 50 на 50.

Грег Райли, Вице-президент компании «BP-Azerbaijan» по геологоразведке и разработке, сообщил, что бурение на структуре «Шафаг-Асиман» первой разведочной скважины начнется в 2019 году. «SOCAR» оценивает запасы «Шафаг-Асиман» в 500 млрд. м³ газа и 65 млн. т конденсата. Контракт «SOCAR» с «BP» подписан в 2010 году, с долей 50-50, сроком на 30 лет.

Конференция ежегодно собирает руководителей самого высокого уровня для обсуждения ключевых нефтегазовых проектов каспийского региона и обеспечения энергетической безопасности. Высокий статус выставки подкрепляет участие в торжественной церемонии открытия Ильхама Алиева, Президента Азербайджанской Республики. Лидеры разных стран, среди которых Премьер-министры Великобритании, Турции, Норвегии, Президенты США, Франции, Грузии, Глава Евросоюза, направляют Президенту Азербайджана письма приветствия по случаю открытия очередной выставки и конференции.



Гусейн Гасымов, Финансовый директор компании «Nobel Upstream», рассказал про ожидаемые объемы добычи газа на блоке «Умид-Бабек», о котором «SOCAR» объявил в 2010 году. Добыча на первом этапе его разработки может составить 3-4 млрд. м³ газа в год, на втором вырасти еще на 3-4 млрд., что будет покрывать нужды местного рынка, а в последующем даже выйти на экспорт посредством «Южного газового коридора». По данным «SOCAR» и по результатам бурения первой разведочной скважины, объем запасов месторождения «Умид» оценивается более чем в 200 млрд. м³ газа и 40 млн. т конденсата. По предварительным данным, запасы перспективной структуры «Бабек» могут составлять 400 млрд. м³ газа и 80 млн. т конденсата. Стоит отметить, что интерес к блоку «Умид-Бабек» имеется у компании «ЛУКОЙЛ», и они ведут переговоры с «SOCAR» по совместной разработке.

Союз высоко ценит сотрудничество с организаторами «Caspian Oil & Gas 2018» – «Iteca Caspian»

и «ITE Group». Мы убеждены, что вместе сможем привлечь не меньший интерес к грядущей Казахстанской Международной выставке и конференции «Нефть и Газ» - KIOGE – 2018.

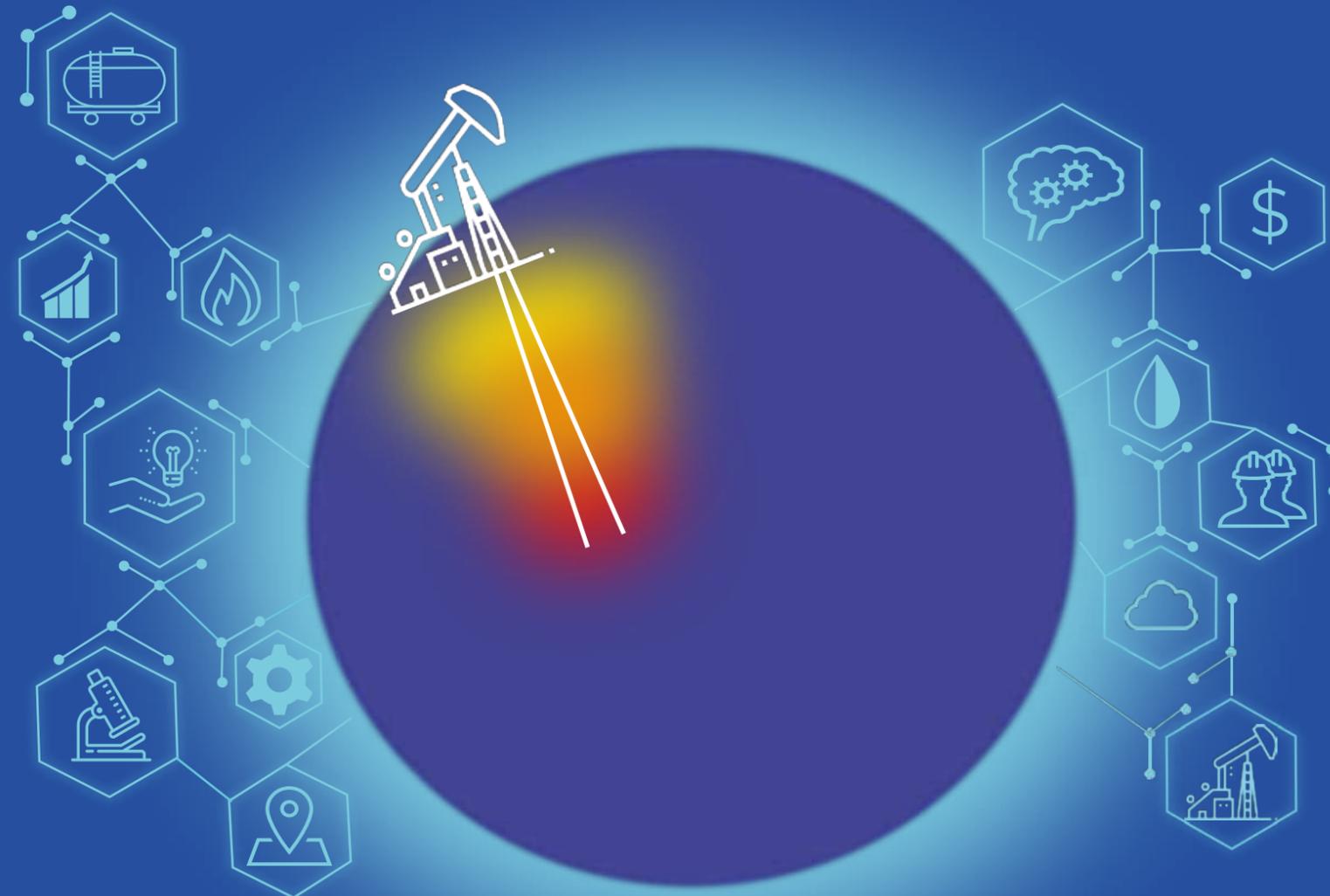
Стоит отметить, что впервые в этом году состоится уникальное событие только для участников выставки KIOGE-2018, организаторами которой выступают Союз нефтесервисных компаний Казахстана и компания «Iteca». В павильонах выставки будут проведены B2B-встречи с представителями Департаментов закупок и Департаментов по работе с субподрядными компаниями генеральных подрядчиков Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз и Проекта расширения Карачаганак. Союз нефтесервисных компаний Казахстана оказывает официальную поддержку данному мероприятию, в связи с чем, приглашает всех читателей журнала KAZSERVICE принять участие на 26-казахстанской международной выставке и конференции «Нефть и Газ» - KIOGE-2018.



На открытии конференции с приветственным письмом к участникам обратился Дональд Трамп, Президент Соединенных Штатов Америки. Он поздравил Президента Азербайджана и азербайджанский народ с 25-летием Международной выставки нефти и газа Каспия и подачей первого газа по Южному газовому коридору, предназначенному диверсифицировать поставки каспийского газа в Турцию и Европу.

ИСПОЛЬЗУЙ НАШ ХАЙ-ТЕК СЕРВИС - ВОЗРОДИ СУХИЕ СКВАЖИНЫ

USE OUR HIGH-TECH SERVICE - REVITALISE DRY WELLS



ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ НЕФТЕОТДАЧИ

INNOVATIVE ENHANCED OIL RECOVERY SOLUTIONS

Атырау: пр. Азаттық 4А
Астана: ул. Байтұрсынова 1, А-2
Tel: + 7 7172 79 66 94
Email: contracting@cosm-inc.kz
<http://cosm-inc.kz>



**CASPIAN OIL SERVICES
MANAGEMENT INCORPORATION
KAZAKHSTAN**

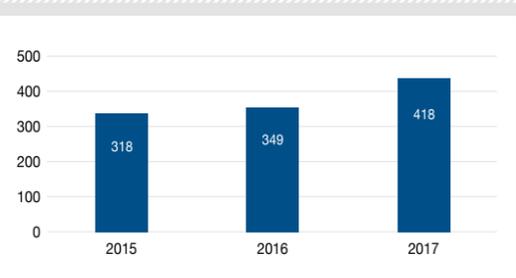


КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО БУРЕНИЮ

В июле 2018 года в г. Актау под руководством Союза нефтесервисных компаний Казахстана состоялся круглый стол с участием более 15 отечественных буровых компаний с целью актуализации ключевых проблем и обсуждения возможностей их решения.

В ходе круглого стола Союзом была представлена информация о рынке буровых операций за 2017 год. (См. Рис. 1, Рис. 2, Рис. 3)

РИС. 1 ОБЪЕМ РЫНКА (МЛРД. ТЕНГЕ)



Также Союзом была представлена информация о нововведениях в новом Кодексе «О недрах и недропользовании» Республики Казахстан, в частности, по установлению обязательств подрядчикам приобретать товары и услуги в соответствии с правилами закупок недропользователей. В настоящее время некоторые нефтедобывающие компании уже обязывают своих подрядчиков руководствоваться с правилами, устанавливая штрафные санкции в случае превышения стоимости подрядного договора свыше 100 тысяч МРП (240 500 000 тенге).

Отечественные буровые компании отметили, что предусмотренная в старом законе и новом Кодексе государственная поддержка отечественных компаний, осталась лишь на бумаге, а в практической жизнедеятельности условная скидка (20% в отношении казахстанских компаний) во время тендеров не применяется.

РИС. 2 ТОП-10 БУРОВЫХ КОМПАНИЙ

№	КОМПАНИЯ	Страна	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	KMG Nabors Drilling Company	США/Казахстан	44.1	10.5
2	Oil Services Company	Казахстан	41.2	9.9
3	Burgylau	Казахстан	38.9	9.3
4	KazMunaiGas Burenie	Казахстан	38.6	9.2
5	OzenMunaiService	Казахстан	20.7	5.0
6	Xi-Bu Kyzylorda	Китай	18.8	4.5
7	Vostok Neft Servisnoe Obsluzhivanie	Китай	16.4	3.9
8	Xi-Bu Aktau	Китай	16.0	3.8
9	Great Wall Drilling Company	Китай	15.8	3.8
10	SAIPAR DRILLING COMPANY	Голландия	12.7	3.0

Причина в том, что все действующие буровые компании де-юре являются казахстанскими (достаточно в штате содержать 95% работников граждан РК). К примеру, компания со 100% китайским учредительным капиталом уравнивается с казахстанской компанией.

РИС. 3 КРУПНЕЙШИЕ ЗАКАЗЧИКИ

Бурение по компаниям за 2017 год			
№	КОМПАНИЯ	ПОГОННЫЙ МЕТР	
		ВСЕГО	В Т.Ч. РАЗВЕДОЧНЫЕ
1	Озенмунайгаз	214 558	0
2	Эмбамунайгаз	71 544	20 064
3	Тенгизшевройл	85 375	0
4	Мангистаумунайгаз	360 465	0
5	Казгермунай	36 886	8 184
6	ПетроКазахстан Кумколь	33 024	9 294
7	Саутс-Ойл	36 201	21 895
8	Кольжан	29 670	26 101
9	Бузачи Оперейтинг	33 171	0
10	СНПС-Актобемунайгаз	194 623	11 359
11	остальные	323 004	70 572
12	Всего по Казахстану:	1 418 521	167 469



По мнению Замира Темиртасова, Директора компании «КапРемСервис», необходимо законодательно закрепить «статус казахстанской компании», при наличии не менее 50% учредительного капитала у гражданина РК. В противном случае, на практике условная скидка (20%) для казахстанских компаний не будет действовать, и у компаний с иностранным учредительным капиталом показатели по казахстанскому содержанию будут достигать до 100%.

Также отечественные буровые компании отмечают об укрупнении лотов по строительству скважин недропользователями (десятки и сотни скважин в одном тендере), что не позволяет отечественным компаниям участвовать напрямую (отсутствие необходимого количества буровых установок для сотни скважин). В то же время после результатов тендеров казахстанские компании все же привлекаются на субподрядные работы, но уже по другим расценкам.

В целом казахстанские компании понимают, что «эра легкой нефти» уходит и недропользователи бурят все глубже (подсолевые скважины – свыше 4 000 метров). Не многие отечественные компании обладают буровыми станками для подсолевых месторождений, а приобретению новых установок препятствует отсутствие долгосрочных заказов и долгосрочная картина по рынку.

По итогам встречи участниками достигнута договоренность о подготовке конкретных предложений в адрес Министерства энергетики РК, направленных на улучшение текущего состояния буровой отрасли страны. Также участники отметили необходимость пересмотра статуса казахстанской компании в ходе парламентских слушаний, запланированных Союзом осенью текущего года.



АМЕРИКАНСКОЕ ИЗДАНИЕ ENR ОБЪЯВИЛО ОБЛАДАТЕЛЕЙ НАГРАДЫ «GLOBAL BEST PROJECTS - 2018»

Авторитетные эксперты США определили имена победителей VI ежегодного конкурса «Global Best Projects», проводимого американским изданием ENR. Об этом сообщает региональный редактор журнала, Скотт Блэйр, на официальном сайте «Engineering News Record».

Данный конкурс определяет и награждает команды за выдающиеся строительно-конструкторские работы. Условие конкурса заключается в том, чтобы та или иная компания, участвующая в проекте, работала за пределами своей родной страны. При этом, необходимо соблюдать все правила безопасности с целью предотвратить несчастный случай со смертельным исходом, и завершить проект в период с 1 января 2017 года по 30 апреля 2018 года.

Жюри выбрало 22 самых разноплановых проектов из 14 разных стран, расположенных на всех континентах, кроме Антарктиды. Они могут послужить прекрасными примерами тому, какие риски, выгоды и препятствия существуют при реализации

строительно-конструкторских проектов на международном уровне. При определении имён победителей эксперты приняли во внимание такие важные компоненты, как безопасность, новизна проекта, применение инновации, сложность, а также качество проектирования и строительства. Особый акцент делался на социокультурном разнообразии международных проектных команд и их взаимодействии. Также одним из критериев была польза, которую проект приносит местному населению и строительной отрасли в целом. У жюри было право по своему усмотрению определять победителей в различных категориях и при необходимости присуждать поощрительные призы.



АЭРОПОРТ/ПОРТ

Премия «Global Best Project». Туркменбашинский международный морской порт в Туркменбаши, Туркменистан. Конкурсант: GAP İNŞAAT A.Ş.

Поощрительный приз. Пограничный переход для моста Гонконг — Чжухай — Макао в Макао, Китай. Конкурсант: China Harbour Engineering Co. Ltd.



МОСТ/ТОННель

Премия «Global Best Project». Искусственный остров и тоннель для моста Гонконг — Чжухай — Макао в городе Чжухай, Китай.

Конкурсант: China Communications Construction Co. Ltd.

Поощрительный приз. Пятая линия городского метрополитена в Сан-Паулу, Бразилия. Конкурсант: Odebrecht.

Поощрительный приз: мост Мерси в Ливерпуле, Великобритания. Конкурсант: FCC Construcción.



ОБРАЗОВАНИЕ/ИССЛЕДОВАНИЯ

Премия «Global Best Project». Центр изучения и исследования нефти имени короля Абдаллы в Эр-Рияде, Саудовская Аравия. Конкурсант: Saudi Aramco.

Поощрительный приз. Учебный и конференц-центр авиаперевозчика Middle East Airlines (MEA) в Бейруте, Ливан. Конкурсант: Khatib & Alami



ЭКОЛОГИЯ

Поощрительный приз. Официальное закрытие свалки в Пуэрто-Рико на острове Сайпан, Содружество Северных Марианских островов. Конкурсант: GHD Inc.



ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЕ ЗДАНИЕ

Премия «Global Best Project». Новое посольство США в Лондоне. Конкурсант: BL Harbert International LLC.



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Премия «Global Best Project».
Исследовательский институт «Sidra Medicine» в Дохе, Катар.
Конкурсант: ASTAD.



**ТОРГОВЫЙ/
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
КОМПЛЕКС**

Премия «Global Best Project».
Торговый центр «ABC Verdun Mall» в Бейруте, Ливан.
Конкурсант: Khatib & Alami.



ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ

Премия «Global Best Project».
Башня «Salesforce Tower» в Сан-Франциско.
Конкурсант: Pelli Clarke Pelli Architects.



ДОРОГА/ШОССЕ

Премия «Global Best Project».
Скоростная автомагистраль «Lusail» в Дохе, Катар. Конкурсант: KBR Government Services.



**ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ/
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

Премия «Global Best Project».
Расширение Южно-Кавказского трубопровода в Ахалцихе, Вале, Грузия.
Конкурсант: Bechtel International Inc. - ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş.
Совместное предприятие.
Поощрительный приз.
Завод автомобильных покрытий BASF в Цзиньшане, Китай.
Конкурсант: Fluor.



ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

Премия «Global Best Project».
Северо-западная ветка городского метро в Сиднее, Австралия.
Конкурсант: Salini-Impregilo S.p.A.
Поощрительный приз.
Железнодорожный путь нормальной колеи между Момбасой и Найроби, Кения.
Конкурсант: China Road and Bridge Corp.



**ЖИЛОЙ/ГОСТИНИЧНЫЙ
ПРОЕКТ**

Премия «Global Best Project».
Здание «One Thousand Museum» в Майами. Конкурсант: DeSimone Consulting Engineers.
Поощрительный приз. Гостиница «Al Habtoor City» в Дубае, Объединенные Арабские Эмираты.
Конкурсант: Khatib & Alami.



**СПОРТИВНОЕ/
РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЕ
СООРУЖЕНИЕ**

Поощрительный приз.
Стадион и спортивные сооружения для тихоокеанских мини игр-2017 в Порт-Виле, Вануату.
Конкурсант: China Civil Engineering Construction Corp.



**СПЕЦИАЛЬНОЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО**

Поощрительный приз.
Пешеходный мост в центре «CF Toronto Eaton Centre» в Торонто (Канада).
Конкурсант: PCL Construction.

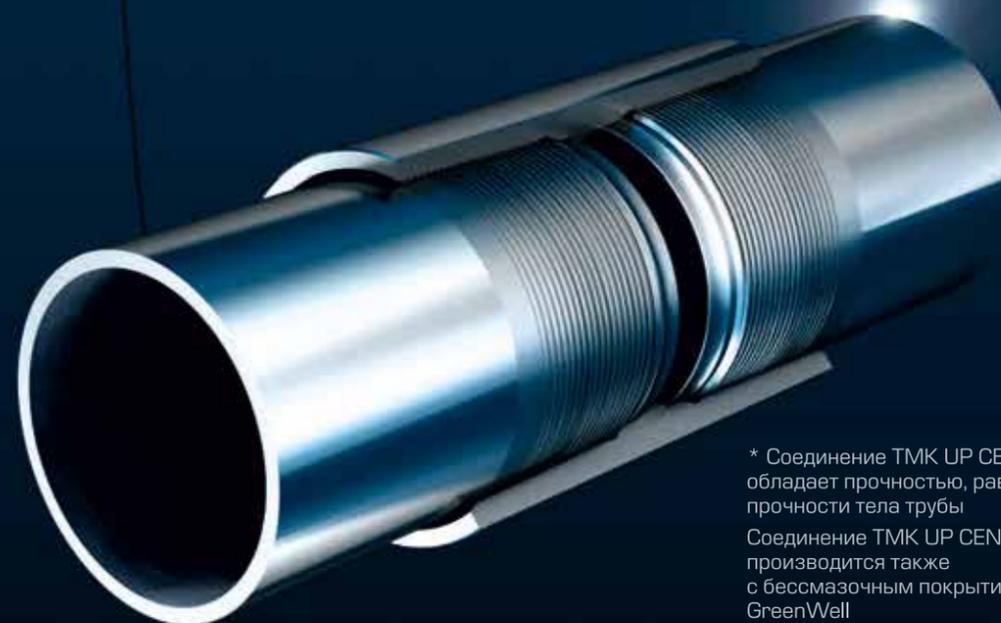


**ВОДОЧИСТНОЕ
СООРУЖЕНИЕ**

Поощрительный приз.
Тоннель для реки Анакостии в Вашингтоне, округ Колумбия.
Конкурсант: Salini-Impregilo S.p.A.



TMK UP CENTUM
100% эффективность*
соединения



* Соединение TMK UP CENTUM обладает прочностью, равной прочности тела трубы
Соединение TMK UP CENTUM производится также с бессмазочным покрытием GreenWell



TMK - КАЗТРУБПРОМ

ул. Ружейникова, строение 11 А, г. Уральск, Казахстан, 090005
Тел.: +7(7112) 28 94 54
E-mail: ktp@tmk-group.com
www.tmk-group.com

Представительство в г. Астана, 010000,
пр. Мангилик Ел, д.8, н. п. 19
Тел.: +7(7172) 57 34 34
E-mail: info@tmck.kz

РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ – В ПРИОРИТЕТЕ



Развитие местного содержания по сей день остается главной темой на повестке дня энергетического ведомства Казахстана. Важность этой темы обусловлена одним простым стимулом: улучшить положение отечественных компаний в крупных проектах, обеспечивающих страну мировым наследием. О текущем состоянии отрасли и о планах ее развития рассказывает Мухамбет Досмухамбетов, Первый Вице-министр энергетики Республики Казахстан.

Махамбет Жолдаскалиевич, местная нефтяная общественность продолжает разбирать вопросы, которые возникают в ходе реализации проектов «ТШО», «КПО» и «НКОК». Ядром всех затрагиваемых вопросов была и есть тема о казахстанском содержании. Скажите, пожалуйста, в рамках работы по увеличению местного содержания как складываются механизмы присуждения долгосрочных контрактов, в частности, по Проекту будущего расширения Тенгизского месторождения?

➤ Как Вы знаете, Правительство Казахстана и ряд компетентных органов, в частности, Министерство энергетики уделяют большое внимание вопросам развития местного содержания в нефтегазовых проектах. И в этом направлении ведутся постоянные работы. Всем известная Актауская декларация, принятая еще в 2012 году, предусматривает использование механизмов долгосрочного договора и «ранних тендеров». Основная цель заключается в том, чтобы увеличивать местное содержание путем развития казахстанских нефтесервисных компаний, локализации производства и создания пула участников рынка, соответствующих требованиям операторов. Если быть точнее, то в рамках реализации Актауской декларации из крупных операторов «КПО» и «НКОК» используют механизм «ранних тендеров», а «ТШО» - долгосрочные договоры.

Здесь хотел бы внести пояснение. Механизм «ранних тендеров» означает, что контракт выигрывает казахстанская компания, которая берет на себя обязательство наладить производство необходимой продукции на территории нашей страны. Вследствие чего, после запуска производства есть гарантированный рынок сбыта. Что касается механизма долгосрочных договоров, то здесь речь идет о заключении договоров на срок свыше одного года. Это обеспечивает казахстанских производителей стабильными заказами, позволяя планировать свой бизнес на несколько лет вперед.

По Проекту будущего расширения министерством организовано тесное взаимодействие с руководством «ТШО» и менеджментом проекта. Между сторонами достигнута договоренность, что местное содержание будет являться обязательным критерием в момент отбора потенциальных поставщиков. При этом, в контрактах на строительно-монтажные работы, требуемое от генеральных подрядчиков, местное содержание установлено на уровне не менее 50%. Также и организация партнерства с казахстанской компанией является одним из основных условий заключения долгосрочного контракта с иностранным поставщиком на ПБР.

Хотел бы отметить, что сегодня продолжается активная работа по формированию совместных предприятий с участием местных и зарубежных компаний. Здесь уже созданы консорциумы на общестроительные работы и прокладку подземно-

го кабеля на ЗСГТП между компаниями «Senimdi Kurylys» и «KazStroyService», ведется работа по транспортировке грузов в Каспийском море консорциумом «Blue Water Shipping» совместно с ТОО «Казмортрансфлот», а также работы по трубопроводу участка системы сбора компаниями «Bonatti» и «МонтажСпецСтрой».

Я думаю, что тесное сотрудничество Министерства энергетики и «ТШО» позволит в рамках ПБР-ПУУД оставить наследие в виде отечественных компаний с мировым опытом, обученного высококвалифицированного персонала и модернизированной инфраструктуры.

Министерством энергетики Казахстана проведена огромная работа по нормативно-правовым документам в соответствии с новым Кодексом «О недрах и недропользовании». В частности, разработаны новые правила для недропользователей и их подрядчиков, утвержден перечень приоритетных направлений НИОКР, определены виды нефтесервисных услуг, в которых требования по местному содержанию будут составлять не менее 50%. Можете рассказать проделанную работу по этим направлениям?

➤ Нашим ведомством была проведена значительная работа для сохранения норм по местному содержанию и закреплению их в Кодексе «О недрах и недропользовании» (далее - Кодекс). В нем сохранились нормы по условной скидке для казахстанских производителей. В Кодекс были включены требования о местном содержании в работах и услугах в размере не менее 50% от общего объема приобретаемых работ и услуг, а также по каждому виду из перечня приоритетных работ и услуг, куда входят строительно-монтажные работы, капитальный ремонт скважин, экспертиза и лабораторные исследования, проектирование и инжиниринг. Данная мера направлена на максимальное использование ресурсов казахстанских компаний недропользователями, а именно эти работы и услуги наиболее развиты у нас в Казахстане. По мере развития компетенций в других направлениях указанный перечень может быть скорректирован.

Кроме того, в Кодексе министерством сохранены требования о минимальном местном содержании в кадрах, об обязательном финансировании обучения казахстанских кадров и науки, а также сохранено государственное регулирование закупочного процесса недропользователей, что также является неотъемлемой частью системы поддержки и защиты отечественных производителей.

В целом, министерством были разработаны 47 нормативно-правовых актов, в том числе и затрагивающие вышеназванные нормы по местному содержанию. При их разработке был проведен ряд совещаний с участием заинтересованных организаций и госорганов. Это позволило учесть интересы и государства, и бизнеса, и общества.

В настоящее время Казахстан делает переход с установления базовых принципов к утверждению механизмов регулирования политики местного содержания. И государство все пытается добиться системного эффекта в этих вопросах. Такое проявление можно рассмотреть на основе создания базы данных «Алаш», которая намеревалась стать единой базой в помощь недропользователям и поставщикам ТРУ. Расскажите, пожалуйста, подробнее какие вопросы существуют по интеграции и развитию БД «Алаш»? Можно ли утверждать, что в перспективе данная база состоит как сильный институциональный инструмент?

Некоторое время поставщики жаловались на длительное прохождение предквалификации в закупочных процедурах крупных операторов. Поэтому нашим ведомством была создана единая база данных «Алаш», разработанная казахстанским поставщиком. Учитывая наличие у «ТШО», «КПО» и «НКОК» собственных действующих баз данных, переход к использованию единой базы не может быть моментальным. Тем не менее, операторы поддерживают инициативу по активизации работ касательно формирования единой базы, верификации подрядчиков для последующего отбора и проведения предквалификации, создания дополнительных сервисных функций как для операторов, так и для сервисных компаний.

Я думаю, что со временем данная база позволит заменить базы данных операторов, позволит отечественным предприятиям проходить регистрацию трех операторов по системе «одного окна». На сегодняшнее время в базе данных «Алаш» зарегистрировано более двух тысяч казахстанских и трехсот иностранных поставщиков. По рекомендации Министерства энергетики сервер базы данных перенесен из г. Дублин в Ирландии в г. Павлодар. И сегодня продолжается техническая работа над программным обеспечением, интерфейсом базы, вносятся корректировки с учетом предложений крупных операторов.

Таким образом, работа по улучшению базы данных «Алаш» продолжается. Надеемся, что со временем она станет действенным инструментом как для недропользователей крупных проектов, так и для казахстанских производителей и поставщиков товаров, работ и услуг.

Какова текущая ситуация и результаты работы по созданию сопутствующих производств во круг крупных нефтегазовых проектов?

В целях дальнейшего развития казахстанского содержания в крупных нефтегазовых проектах, операторами проводится работа по созданию партнерств между местными и иностранными компаниями.

На этом поприще есть ряд успешных кейсов на Карачаганакском проекте, как например: партнерство между компаниями «Атыраунефтемаш» и «William Hare» по производству стальных конструкций; сотрудничество между компаниями «ABB» и «Oral Electric», согласно которому компания «ABB» передала казахстанской стороне технологию по сборке трансформаторов; консорциум между компаниями «Казбургаз» и «Шлюмберге Лоджелко Инк.» по обслуживанию нефтепромысловых труб; консорциум между компаниями «КазГипроНефте-Транс» и «Worley Parsons Kazakhstan» по проектированию нефтегазовых объектов.

В отношении Северо-Каспийского Проекта также можно привести примеры создания совместных предприятий, среди которых отметил бы следующие: «АГС Чемпион» – совместное предприятие по производству химической продукции и оказания сопутствующих услуг; «КазТурбоРемонт» и «EthosEnergy» – совместное предприятие, созданное для выполнения долгосрочного контракта на техническое обслуживание вращательного оборудования. Кроме того, в целях роста производства местных поставщиков, в ходе освоения месторождения Кашаган контракты на производство и поставку прокладок, фланцев, заглушек и колпаков были заключены с компаниями «Новус Силинг Каспиан» и «Атырау-нефтемаш», которые создали местное производство и получили сертификаты СТ-KZ.

В качестве примера успешно созданных совместных предприятий на Тенгизе можно привести: совместное предприятие для выполнения работ по проектированию и управлению строительством – «KPIV» с участием компаний «Worley Parsons», «Fluor» и казахстанских проектных организаций «КИНГ» и «КГНТ»; совместное предприятие для реализации программы бурения скважин «ТШО» между компаниями «Nabors» и «KMG Drilling&Services»; консорциум «Blue Water Shipping» совместно с «Казмортрансфлот» привлекается для выполнения работ по транспортировке грузов в Каспийском море; строительство, реализуемое компаниями «ISKER» и «Bonatti»; изготовление модулей компаниями «DSME» и «ERSAI».

Проводимая работа по развитию местного производства уже дала положительные результаты. Если в 2013 году доля МС в товарах недропользователей нефтегазового сектора составляла 16,2% (75,5 млрд. тенге), то в 2017 году она увеличилась до 20,40% (89,0 млрд. тенге). Немаловажную роль в этом сыграли крупные проекты и сопутствующие производства, озвученные в этом вопросе.



Местное содержание будет являться обязательным критерием в момент отбора потенциальных поставщиков ТШО

И наконец, всем широко известная тема о газификации страны. Мы часто слышали комментарии о выгодах проекта в пользу населения. Теперь давайте поговорим о том, какие выгоды может принести поэтапная реализация проекта по газоснабжению для сервисных компаний Казахстана?

Глава государства 5 марта 2018 года в своем Обращении к народу Казахстана поручил реализовать проект строительства магистрального газопровода «Сарыарка» по маршруту «Кызылорда – Жезказган – Караганда – Темиртау – Астана» для газификации г. Астаны, центральных и северных регионов Казахстана. Согласно Генеральной схеме газификации к 2030 году уровень газификации населения должен достичь 56%. Протяженность газопровода составляет 1 081 км, с общей стоимостью 267,3 млрд. тенге. Данный газопровод позволит обеспечить природным газом население городов Астана, Караганда, Темиртау, Жезказган и близлежащих населенных пунктов вдоль трассы магистрального газопровода. В рамках проекта планируется поставлять газ из западных групп месторождений Казахстана путем подключения к действующему магистральному газопроводу «Бейнеу-Бозой-Шымкент» в Кызылординской области.

Реализация данного проекта обеспечит регионы следующими социально-экономическими эффектами:

- Развитие инфраструктуры вдоль трассы магистрального газопровода и новых производств с использованием природного газа;

- Поэтапное обеспечение 171 населенных пунктов вдоль трассы первого этапа магистрального газопровода «Сарыарка» природным газом;
- Создание в период строительства порядка 800 рабочих мест, а в период эксплуатации 225 рабочих мест согласно ТЭО;
- Улучшение экологической обстановки в регионах вдоль трассы первого этапа магистрального газопровода «Сарыарка» путем замещения угля. В целях поддержки отечественных товаропроизводителей и поставщиков услуг, Оператором будет максимально использовано местное содержание при реализации проекта по газоснабжению.

Ваши пожелания нефтесервисным компаниям Казахстана?

Хочу выразить благодарность Союзу нефтесервисных компаний Казахстана за большую и плодотворную работу по развитию отечественных нефтесервисных компаний, организацию сотрудничества с государственными органами и крупными нефтегазодобывающими предприятиями, а также коллективу журнала «Kazservice» за детальный анализ и объективную подачу актуальных вопросов, связанных с вопросами развития нефтегазовой промышленности и ее достижениями.

Отечественным нефтесервисным компаниям я хочу пожелать устойчивого развития за счет повышения квалификации и конкурентоспособности, освоения новых технологий. Это позволило им достойно конкурировать не только на казахстанском, но и на международном рынке.

LOCAL CONTENT DEVELOPMENT IS IN THE PRIORITY



Local content development is still being the main subject on the agenda of the Ministry of Energy of Kazakhstan.

Importance of this subject is based on the intention to improve the domestic companies' position in the large projects with world heritage. Makhambet DOSMUKHAMBETOV, First Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, reveals the current situation and plans for the development of the industry.

Mr. Dosmukhambetov, the local oil community continues reviewing the issues arising in the course of implementation of «TCO», «KPO» and «NCOC» projects. The Kazakhstani content has been and is the core of all touched issues, and remains the main item on the agenda so far. Please, tell us how the mechanisms of awarding long-term contracts, specifically within the framework of the Future Growth Project, are formed as part of the work to increase the local content?

As you know, the Government of Kazakhstan and a number of competent authorities, specifically the Ministry of Energy, pay much attention to the development of local content in the oil and gas projects. Constant work is carried out in this area. The commonly known Aktau Declaration adopted back in 2012 provides for use of mechanisms of a long-term contract and "early tenders". The main objective is to

increase the local content by developing the Kazakhstani oil service companies, localizing operations and creating a pool of market participants meeting the Operators' requirements. To be more accurate, within the framework of the Aktau Declaration implementation, such major operators as «KPO» and «NCOC» use the mechanism of «early tenders», and «TCO» uses long-term contracts.

I would like to give an explanation here. The mechanism of «early tenders» means that the contract is won by a Kazakhstani company that undertakes to set up manufacture of required products in the territory of our country. As a consequence, after the manufacture is set up, there is a guaranteed sales market. As for the mechanism of long-term contracts, it means conclusion of contracts for a period exceeding one year. This provides Kazakhstani manufacturers with stable orders, enabling them to plan their business for several years ahead.

Within the framework of implementation of the Future Growth Project, the Ministry has organized close cooperation with the «TCO» management and the project management. The parties have agreed that the local content will be an obligatory criterion at the time of selection of potential «TCO» suppliers. At the same time, the local content required from general contractors under contracts for construction and assembly works is set to be no less than 50%. Likewise, organization of a partnership with a Kazakhstani company is one of the main conditions for conclusion of a long-term contract with a foreign supplier under the FGP.

I would like to note that active work continues today to form joint ventures with participation of local and foreign companies. Consortiums for civil works and laying of a buried cable for 3G Sour Gas Injection between «Senimdi Kurylys» and «KazStroyService» have been already created here, work to transport cargo in the Caspian Sea is being done by the «Blue Water Shipping» consortium jointly with «Kazmortransflot» LLP as well as work on the pipeline at the section of the collection system is being done by «Bonatti» and «MontazhSpetsStroy».

I think that close cooperation between the Ministry of Energy and «TCO» will allow to leave heritage within the framework of FGP-WPMP in the form of domestic companies with international experience, trained high-skilled personnel and upgraded infrastructure.

The Ministry of Energy of the Kazakhstan has done enormous work on regulatory legal documents in accordance with the new Code "On Subsoil and Subsoil Use". Particularly, new rules for subsoil users and their contractors have been developed, a list of priority R&D areas has been approved, types of oilfield services have been determined for which the local content requirements will be no less than 50%. Could you tell about the work done in these areas?

The Ministry of Energy of Kazakhstan has done considerable work to preserve the local content standards and entrench them in the Code "On Subsoil and Subsoil Use" (hereinafter - the Code). The Code has retained the standards of conditional discount for Kazakhstani manufacturers. The Code has incorporated requirements for the local content in works and services in the amount of at least 50% of the total volume of purchased works and services as well as for each type from the list of priority works and services, which includes construction and assembly works, well workover, expert examination and laboratory tests, design and engineering. This measure is aimed at the maximum use of resources of Kazakhstani companies by subsoil users, and these are the works and services that are most developed in Kazakhstan. As competences in other areas are being developed, the said list may be adjusted.

Moreover, the Ministry has preserved in the Code the requirements for minimum local content in personnel, for obligatory funding of Kazakhstani personnel training and science as well as preserved the government regulation of subsoil users' procurement process, which is also an integral part of the system for support and protection of domestic manufacturers.

In general, the Ministry has developed 47 regulatory legal acts, including those affecting the above local content standards. During their development, a number of meetings with concerned organizations and government authorities have been held. This allowed taking into account the interests of the government, business and society.

Currently Kazakhstan transitions from establishing basic principles to approving mechanisms of LC policy regulation. And the government continues trying to achieve a systemic effect in these areas. This can be seen by the example of creating the Alash Database, which was intended to become the unified base in aid of subsoil users and GWS suppliers. Please tell us what issues are there regarding the integration and development of the Alash DB? Can we assert that this database will become a strong institutional tool in the future?

Some time ago, the suppliers complained about protracted pre-qualification in the procurement procedures of major operators. That is why the department has created a unified Alash database developed by a Kazakhstani supplier. Considering that «TCO», «KPO» and «NCOC» have their own active databases, it is not possible to switch to use of the unified base instantly. Nevertheless, the operators support the initiative of stepping up the work aimed at forming the unified base, verifying the contractors for subsequent selection and pre-qualification, creating additional service functions for both operators and service companies.

I think that eventually this database will allow to replace the operators' databases, will allow domestic enterprises to undergo registration for the three operators on a single window basis. At present, more than two thousand Kazakhstani supplier and three hundred foreign suppliers are registered in the Alash database. Upon recommendation of the Ministry of Energy, the database server was relocated from Dublin in Ireland to Pavlodar. And today technical work on the database software and interface is continuing, adjustments are made subject to major operators' suggestions.

Thus, improvement of the Alash database is underway. We hope that eventually the Alash database will become an effective tool for both the subsoil users under major projects and the Kazakhstani manufacturers and suppliers of goods, works and services.



What is the current situation and results of work on creation of associated production operations around major oil and gas projects?

For the purposes of further development of Kazakhstani content in major oil and gas projects, the operators are working to create partnerships between local and foreign companies.

As an example of JVs successfully created at the Karachaganak project, the following data can be presented: a partnership between companies as «Atyraunefitemash» and «William Hare» for manufacture of steel structures; a cooperation between «ABB» and «Oral Electric», according to which «ABB» has provided a transformer assembly process to the Kazakhstani party; a consortium of «Kazburgaz» and «Schlumberger Logelco Inc.» for servicing of oilfield pipes; a consortium of «KazGiproNefteTrans» and «Worley Parsons Kazakhstan» for design of oil and gas facilities.

There are also examples of JV creation for the North Caspian Project, among which are: «AGS Champion» LLP — a JV for manufacture of chemical products and rendering of associated services; «KazTurboRemont» LLP and «EthosEnergy» — a JV established to perform a long-term contract for maintenance of rotating equipment.

Besides, to aid growth of operations of local suppliers, in the course of development of the Kashagan deposit, contracts for the manufacture and supply of gaskets, flanges, plugs and caps have been concluded with «Novus Sealing Caspian» LLP and «Atyraunefitemash» LLP, which have established local manufacture and obtained CT-KZ certificates.

The following can be presented as the examples of JVs successfully created at Tengiz: a JV for performing of design and construction management works — «KPJV» with participation of «Worley Parsons», «Fluor» and Kazakhstani design organizations — «KING» and «KGNT»; a JV for implementing the «TCO» well drilling program between «Nabors» and «KMG Drilling&Services»; a consortium of «Blue Water Shipping» with «Kazmortransflot» LLP is engaged to transport cargo in the Caspian Sea; construction by «ISKER» and «Bonatti»; module manufacture by «DSME» and «ERSAI».

The current work on development of local content has already given positive results. While in 2013 the LC share in goods of subsoil users of the oil and gas sector amounted to 16.2% (75.5 billion tenge), in 2017 it increased to 20.40% (89.0 billion tenge). Major projects and associated production operations mentioned in this answer have played an important role in this.

And finally, the widely known topic of the country gasification. We have often heard comments about the project's benefits for the population. Now, let us talk of the benefits the gradual implementation of the gasification project can bring to Kazakhstani service companies.

In his Address to the people of Kazakhstan on March 5, 2018, the Head of the State instructed to implement the project of construction of the «Saryarka» main gas pipeline along the «Kyzylorda – Zhezkazgan – Karaganda – Temirtau – Astana» route for the gasification of Astana, central and north regions of Kazakhstan. According to the General Gasification Plan, the level of population gasification by 2030 shall reach 56%.

The length of the gas pipeline is 1 081 km with a total cost of 267.3 billion tenge. This gas pipeline will provide with natural gas the population of Astana, Karaganda, Temirtau, Zhezkazgan and neighboring settlements along the main gas pipeline route. Within the framework of the project, gas is planned to be supplied from the western groups of deposits in Kazakhstan by connecting to the operating «Beineu – Bozoy – Shymkent» main gas pipeline in Kyzylorda region.

The implementation of this Project will bring the following social and economic effects:

- Development of infrastructure along the main gas pipeline route and new production operations with the use of natural gas;

- Gradual provision of 171 settlements along the first stage of the «Saryarka» main gas pipeline route with natural gas;
- Creation of about 800 jobs during construction period, and 225 jobs during operation period according to the feasibility study;
- Improvement of the environmental situation in regions along the first stage of the «Saryarka» main gas pipeline route by replacing the coal.

For the purposes of support of domestic manufacturers of goods and providers of services, the Operator will use the local content in the project implementation to the maximum extent.

What are your wishes for oil service companies of Kazakhstan?

I would like to thank the Association of oil service companies of Kazakhstan for major and productive efforts in development of domestic oil service companies, organization of cooperation with government authorities and major oil producing companies, as well as to the Kazservice magazine team for the detailed analysis and objective covering of current issues related to development of the oil and gas industry and its achievements.

I would like to wish sustainable development to the domestic oil service companies through the improvement of qualification and competitiveness, mastering of new technologies. This will allow them to worthily compete not only on the Kazakhstan market, but on the global market as well.

Within the framework of FGP implementation, the Ministry has organized close cooperation with the «TCO» management and the project management. The parties have agreed that the local content will be an obligatory criterion at the time of selection of potential suppliers.





**РАЗВИТИЕ
ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ –
НАША ОБЩАЯ ЗАДАЧА**

Оливье Лазар

СОЗДАНИЕ
УСЛОВИЙ ДЛЯ
РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА
СТРАНЫ

Вот уже четверть века компания «Шелл» является крупным партнером-инвестором на нефтяном рынке Казахстана. За все это время компания вкладывала большие средства не только в разработку нефтяных промыслов, но и для создания научно-технологической среды в обществе. Сегодня эту стратегию компания называет «созданием реальных ценностей внутри страны». Об этом подробнее рассказывает Оливье ЛАЗАР, Председатель концерна «Шелл» в Казахстане.

Г-н Лазар, в прошлом году Вы были назначены главой концерна «Шелл» в Казахстане. У Вас 30-летний опыт работы во многих странах. Как Вы оценили бы казахстанский рынок, в частности, уровень квалификации местных подрядчиков?

■ Я приступил к обязанностям Вице-президента и Председателя концерна «Шелл» в Казахстане в сентябре прошлого года. Я хорошо знаком с регионом СНГ, поскольку до этого назначения почти четыре года руководил подразделением компании в России. Для меня Казахстан – уникальная страна! Уникален Казахстан не только по своим масштабам, но и по экономической мощи и геополитическому влиянию в регионе Центральной Азии.

Компания «Шелл» работает в Казахстане с первых дней обретения Республикой независимости. И мы гордимся тем вкладом компании, который был сделан во благо народа и экономики Казахстана. Вместе с нашими партнерами были созданы два прочных совместных предприятия: «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» и «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.», в реализацию которых инвестированы миллиарды долларов США. Мы также внедряем и используем новые технологии, делимся знаниями и опытом, обеспечиваем неукоснительное соблюдение норм техники безопасности.

Говоря о развитии местных предприятий, должен признать, что за последние 20 лет многое было достигнуто в этой области. Уровень местных компаний значительно повысился, и некоторые из них могут конкурировать с зарубежными поставщиками, работающими в Казахстане. Однако многое ещё предстоит сделать. Считаю, что мы должны содействовать созданию местных предприятий, которые могли бы конкурировать в среднесрочной и долгосрочной перспективе не только с иностранными поставщиками на казахстанском рынке, но и на международном. Это также касается создания и развития человеческого капитала и рабочих мест для квалифицированных местных сотрудников.

Начало добычи на месторождении Кашаган, покупка «Би Джи Групп» (проект Карачаганак) способствовали тому, что «Шелл» стал одним из крупнейших производителей нефти в Казахстане. Участвует ли «Шелл» в реализации других проектов в Казахстане и есть ли планы по расширению деятельности в стране?

■ В Казахстане мы участвуем в реализации нескольких крупных проектов. Как Вам известно, в 2016 году была возобновлена добыча нефти на шельфовом месторождении Кашаган. Это было важным достижением в обеспечении безопасной и надёжной добычи на Кашагане. Первостепенная задача для нас заключается в оказании максимальной поддержки «НКОК» для обеспечения безопасной и надёжной работы на месторождении. Учитывая, что с начала года текущий коэффициент эксплуатации на Кашагане достиг более 92%, сама работа была выполнена намного лучше, чем ожидалось на первоначальном этапе добычи.

Состоявшаяся два года назад интеграция с «Би Джи Групп» позволила расширить наш инвестиционный портфель. Одним из крупнейших активов компании является нефтегазоконденсатное месторождение «Карачаганак», операторами которого являются «Шелл» и «Эни».

Уровень местных компаний значительно повысился, и некоторые из них могут конкурировать с зарубежными поставщиками, работающими в Казахстане. Однако многое ещё предстоит сделать.



Я с гордостью могу сказать, что показатели деятельности на месторождении отвечают самым высоким мировым стандартам, и большая заслуга в этом принадлежит всем тем сотрудникам, которые участвуют в повседневной операционной работе, включая наших местных подрядчиков.

Наша нынешняя стратегия в Казахстане заключается в том, чтобы сосредоточиться на реализации текущих проектов в целях обеспечения их безопасности и непрерывности на благо всех заинтересованных сторон, а именно, партнёров, Правительства и народа Казахстана. Оба актива компании имеют очень большой потенциал для дальнейшего развития, и я сказал бы, не вдаваясь в детали, что мы возлагаем большие надежды на оба проекта. И также у нас есть проект «Каламкас-Хазар».

Мне приятно отметить, что в этом году мы отмечаем 25 лет нашего присутствия в Казахстане. За прошедшие годы благодаря нашему эффективно и тесному сотрудничеству с партнёрами и Правительством страны, мы добились высоких результатов.

Почти 10 лет прошло с того момента, как компания «Каспий Меруерты Оперейтинг Компани Б.В.» (КМОК) приступила к выполнению геологоразведочных работ на месторождении «Жемчужина», где «Шелл» является основным акционером. Говорилось о возможной совместной разработке проектов «Хазар» (КМОК) и «Каламкас-море». Каковы перспективы реализации данного проекта?

■ Действительно, проект «Жемчужина» в нашем портфеле представляет собой так называемый «Проект развития». Вместе с нашими партнёрами по Кашаганскому проекту мы рассматриваем возможности совместной разработки месторождений «Хазар» и «Каламкас». В коммерческом плане это нелегко, поскольку проект включает в себя два разных Соглашения о Разделе Продукции (СРП) с вовлечением ряда партнёров. Проект находится в процессе разработки, и снова, у нас большие амбиции касательно него. Вы знаете, что после реализации «большой тройки» проектов, инициированных 20 лет назад, в Казахстане не было осуществлено ни одного нового крупного проекта. Надеемся изменить эту ситуацию в ближайшее время.

«Шелл» инициировал работы по разработке «Дорожной карты научно-технологического развития добывающего сектора нефтегазовой отрасли Казахстана» (НИОКР), которая была одобрена Президентом страны по итогам 26-пленарного заседания СИИ. В рамках данной Дорожной карты «Шелл» завершил строительство первого в Казахстане лабораторного комплекса геохимических исследований и передал его в распоряжение отрасли. Как обстоят дела с дальнейшей реализацией ключевых направлений Дорожной карты?

■ В работе по разработке Дорожной карты участвовали представители государственных учреждений, бизнеса и научной общественности. Была обеспечена согласованность мнений и единое понимание общих целей, и их соответствие требованиям разработки технологий. В 2013 году Президент Казахстана поддержал Дорожную карту, а Министерство энергетики РК осуществляет контроль над ходом её выполнения. Используемая в качестве руководства Дорожная карта служит инструментом для координации деятельности операторов и инвесторов в приоритетных областях. «Шелл» и национальная компания «КазМунайГаз» первыми откликнулись на призыв Президента, запустив пилотный проект по решению одной из первоочередных задач, указанных в Дорожной карте. Это относится к геохимическим возможностям, имеющих важное значение для открытия больших объёмов углеводородов при наименьшем количестве скважин и для освоения месторождений по конкурентоспособной стоимости.

В апреле 2015 года была сдана в эксплуатацию первая в СНГ геохимическая лаборатория, оборудованная по последнему слову техники. В арсенале лаборатории есть широкий спектр новых технологий. Сюда входит и «геохимический фингерпринтинг», который имеет ключевое значение для решения некоторых проблем нефтегазовой отрасли в Казахстане. В настоящее время лаборатория предлагает услуги по проведению независимых геохимических анализов высокого качества для нефтегазовых предприятий Казахстана и соседних стран. Все это является наглядным примером успешной деятельности не только для всей отрасли, но и для Казахстана как ведущего игрока региона.

«Шелл» продолжает содействовать реализации Дорожной карты путём решения других актуальных задач, стоящих перед местным нефтяным сектором. В предстоящие годы надеемся на продолжение данной работы. Мы считаем, что Дорожная карта открывает возможности для ещё большего сотрудничества не только между нефтяными компаниями, но и между операторами и казахстанскими поставщиками в целях создания синергии и определения общих решений.

Как вы определяете значение термина «развитие местного содержания»?

«Шелл» не ограничивается понятием «развитие местного содержания» и рассматривает это как создание «реальной ценности внутри страны». Для нас повышение «реальной ценности внутри страны» включает в себя развитие потенциала страны, а именно, развитие отраслевого и человеческого потенциалов. Это касается также стимулирования создания местных предприятий, которые действительно создают устойчивую стоимость. Это также касается изменения парадигмы, того, что местное содержание означает более высокие затраты. Изначально некоторые затраты могут быть выше, но мы должны поспособствовать созданию местных компаний, которые будут конкурентоспособными в средне- и долгосрочной перспективе. Нужно создавать компании, умеющие выдерживать конкуренцию не только с иностранными поставщиками в Казахстане, но и за пределами страны. Также это касается развития человеческого капитала и создания рабочих мест для квалифицированных местных сотрудников. Можно насчитать множество примеров по всему миру в подтверждение успешности такого подхода.

В чем заключается вклад компании в развитие местного содержания?

За последние два десятилетия Правительством Казахстана и ключевыми отраслевыми игроками была проделана серьёзная работа по развитию местного содержания, и многое было достигнуто в этой области. На сегодня с момента подписания в 1997 году «Окончательного Соглашения о разделе продукции» свыше 6,7 млрд. долларов США было вложено на развитие казахстанского содержания в Карачаганакском проекте. И только в 2017 году было инвестировано 400 млн. долларов США. Данные по Кашагану не менее впечатляющи: на сегодня они превышают сумму в 13,3 млрд. долларов США. В этом году ожидается реализация ряда проектов в «КПО» и «НКОК», направленных на расширение текущего объёма добычи с использованием местных товаров и услуг. Хотелось бы отметить, что мы прошли длинный путь развития местного содержания в Казахстане. Но нам необходимо придать новый импульс нашим усилиям и двигаться в направлении создания «реальной ценности внутри страны», что выходит далеко за рамки статистики и станет намного более выгодным и устойчивым подходом для Казахстана. «Шелл Казахстан» поддерживает инициативу Правительства страны по увеличению доли участия казахстанских компаний в Карачаганакском и Кашаганском проектах и развитию национального промышленного потенциала. В «Шелл» мы готовы серьёзно работать в этом направлении. Это будет выгодно как для страны, так и для ее нефтегазовой отрасли, и, откровенно говоря, для нас — это просто ответственный способ ведения бизнеса.

Ваши пожелания читателям журнала KAZSERVICE и представителям местных нефтегазовых компаний?

Потенциал народа Казахстана, равно как и его ресурсная база, огромен. Развитие местного содержания, товаров, услуг и, главным образом, человеческого капитала принесут успех только тогда, когда каждая сторона примет решение действовать. Призываю всех представителей нефтяных компаний, оказавшихся в числе читателей журнала KAZSERVICE, объединить усилия и сосредоточиться на «создании ценности внутри страны». Все это должно базироваться на принципах сотрудничества и обеспечения высокого качества за счёт привлечения амбициозных и творческих лидеров. То есть управленцев, которые будут развивать квалификации своих местных сотрудников. Ну и главное — нужно придерживаться высоких стандартов техники безопасности!



LOGIC Services Kazakhstan is 100% local. ISO certificated and independent organisation which provides a full range of electrical installation and E&I works of any complexity, starting with supply of necessary materials, equipment and ending with commissioning.

EXCELLENCE AND RELIABILITY IN WATT WE DO

Construction Services

- Cathodic Protection
- Heat Tracing system installation
- HVAC System & Hook-up works
- Mechanical Completion Management
- F&G ,Firefighting and Alarm system installation
- DCS/PLC/ESD/Telecom/CCTV/FOC Sys. installation
- Process Instrument and electrical equipment installation
- Process Package and Local Equipment Room Room assembly

Mechanical Completion

- E&I Calibration testing
- Pre and Commissioning Activity
- Start-up follow up and assistance

+7 (7122) 39-60-50 | Bereke md. 13, Atyrau | info@logicsk.com | logicsk.com



CREATING IN-COUNTRY VALUE



CREATING IN-COUNTRY VALUE IS OUR COMMON GOAL

Olivier Lazare

«Shell» is one of the largest investors in Kazakhstan working in country for 25 years now. Over the years the company has invested into the development of the oil and gas fields as well as into the scientific and technological area. Today the company has a strategy of creating In-Country Value (ICV). Olivier LAZARE, VP and Country Chair for Shell in Kazakhstan, shares with KAZSERVICE what is ICV and how the company works in the domestic market.

Mr. Lazare, last year you were appointed as the head of «Shell» in Kazakhstan. In your career path you have 30-years of work experience in many countries. How do you find Kazakhstan market, especially the level competencies of local contractors?

➤ I assumed my role as Vice President and Country Chair for «Shell» in Kazakhstan in September last year. I am very familiar with the CIS region, as prior to this appointment I was overseeing «Shell's» business in Russia for almost four years. To me, Kazakhstan is a unique country! It is not only by the immensity of the country but also by its economic power and geopolitical influence in the region. For more than 25 years Kazakhstan has made an eminent journey of a remarkable development and now has become the leading country in Central Asia. We at «Shell» have been here since the early days of the Republic's Independence and we are proud of the role we played in creating opportunities for the Kazakhstani people and economy in general.

Together with our partners, we have created and developed two durable joint ventures, «NCOC N.V.» and «KPO B.V.» having invested billions of dollars in these projects. We have provided technology, expertise, and rigorous safety standards.

If we talk about the local businesses in country, I should admit that much has been achieved in this area over the last 20 years. The level of local suppliers has seen a significant improvement and some of them are competitive with foreign suppliers working in Kazakhstan. But there are lots of work still to be done. I believe we must help create local businesses which are competitive in the medium to longer term. They should not only be competitive with foreign suppliers in Kazakhstan, but in the future also be competitive and able to export outside of Kazakhstan, in the international market. It is also about creating and developing local talent and competitive skilled local jobs.

The start of production at Kashagan field, the acquisition of «BG Group» have placed «Shell» as one of the major oil producers in Kazakhstan. Are there any additional projects/plans to expand the activities of «Shell» in Kazakhstan?

➤ In Kazakhstan, we are involved in several major projects. As you well know, in 2016, we resumed production at offshore Kashagan field. This was an enormous milestone in our journey to bringing Kashagan safely and reliably into production. At the moment Kashagan ramp-up is ongoing and production exceeded expectation. Our top priority for Kashagan is to provide maximum support for «NCOC N.V.» to ensure safe and reliable operations. And I am glad to say that with a reliability year to date of over 92%, Kashagan exceeds by far what you could expect at this early stage of production from a project of this size and complexity.

The combination with «BG Group» two years ago enlarged «Shell's» operations further. Our major Asset which is jointly operated by «Shell» and «Eni» - the Karachaganak project – is one of the world's largest gas condensate fields. I am proud to say that the current performance of Karachaganak is world class and credit goes to all those involved in our day to day operation, including our local contractors.

Our current strategy in country is to focus on our current portfolio to ensure safe and sustainable operations for the benefit of all parties involved, i.e. partners, Government of the country and people of Kazakhstan. Both our assets have very large further development potential and without going into details I would say that we have high ambitions for both of them. And of course, we have the Kalamkas-Khazar project.

I am pleased to note that this year is marked with 25th Anniversary of our presence in country. «Shell» has achieved a great deal over the past years, thanks to our efficient and true cooperation with our joint ventures' partners and the Government of the Republic of Kazakhstan.

Almost 10 years passed since the start of CMOC (Pearls) exploration phase, where «Shell» is the major shareholder. It was stated that joint development of Khazar (CMOC) and Kalamkas-sea (NCOC) projects can be implemented. What are the prospects for this project?

➤ Indeed Pearls is our so called “new growth project” in our portfolio. With our partners at «NCOC N.V.» we are considering options for maturing the joint Khazar and Kalamkas fields development project. It's complicated from commercial perspective as it involves two different PSAs and a number of partners. But we are just about to get it moving – again, high ambitions. Consider that after the ‘big three’ projects, which were all initiated 20 years ago, there has not been a new major development in Kazakhstan. We hope to change that soon.

«Shell» is the key initiator of “Kazakhstan Oil and Gas Technology and R&D Roadmap”, endorsed by the President of Kazakhstan following the FIC 26th Plenary session. Under this R&D roadmap «Shell» completed first-ever in Kazakhstan a Laboratory complex for geochemical studies and presented it to the industry. How are things with further implementation of key directions of roadmap?

➤ The Upstream Technology Roadmap, which was collectively developed by the industry brought government, business and research perspectives together, aligning these stakeholders around common goals and technology needs.



The Roadmap was endorsed by the President of Kazakhstan in 2013 and its implementation has been monitored by the Ministry of Energy. Using it as a guide, operators and investors were endeavoring to coordinate their activities in the priority areas and explore steps to overcome common challenges collaborating together. «Shell» and «KMG» were first to respond to the President's call by launching a pilot to address one of the priority challenges identified in the roadmap. This related to geochemical capabilities, which are vital in finding more hydrocarbons with the least number of wells and in developing fields at a competitive cost. In April 2015, we deployed a state-of-the-art geochemical laboratory in Atyrau, the first in CIS. The laboratory is using a wide range of new technologies, including 'geochemical fingerprinting', which is key to addressing some of the industry's major challenges in Kazakhstan.

Today, the laboratory is offering independent, high-quality geochemical analyses to the whole oil and gas industry in Kazakhstan and to the neighboring countries. This represents a real success story not only for the industry but for Kazakhstan as a leading player within it.

«Shell» continues to further support the implementation of the Roadmap by addressing other pressing challenges facing the industry in Kazakhstan. We look forward to progressing this work in the years ahead. We believe that the Roadmap provides opportunities for even more collaboration, not just between oil companies, but between operators and local suppliers, to create synergies and identify common solutions, at a time when the industry is facing some significant challenges.

How do you identify the meaning of «local content development»?

➤ In «Shell», we go beyond "Local content development" concept and call it "creating In-Country Value". For us, maximising the in-country value is about developing the country's capabilities – physical, industrial and human. It is about promoting and encouraging creation of local businesses that are truly adding sustainable value, and it's about changing the paradigm that local content means higher costs. In some cases there may be some higher costs initially, but the path to lower costs and high quality must be clear. We must help create local businesses which are competitive in the medium to longer term.

They should in the future not only be competitive with foreign suppliers in Kazakhstan, but also be competitive and able to export outside of Kazakhstan, in the international market. It is about creating and developing local talent and skilled local jobs. We have plenty of examples worldwide that show it is possible.

What is the company's contribution to the local content development?

➤ Much has been done by the Government and key industry players in terms of local content development over the last two decades and much has been achieved. Over 6.7 billion dollars has been spent on local content in Karachaganak project since the signing of the Production Sharing Agreement in 1997 and 400 million dollars in 2017 alone. Kashagan figures are also impressive – more than 13,3 billion as of now. This year «KPO» and «NCOC» expect to progress a number of projects aimed at extension of current production level with extensive use of local goods and services. I would like to note that we have come a long way in developing local content in Kazakhstan. But we need to re-invigorate our efforts and move to focusing on creating In-Country Value which goes far beyond statistics and is a much more beneficial and sustainable outcome for Kazakhstan.

«Shell Kazakhstan» supports the RoK Government's initiative to increase the involvement of Kazakh companies in the Karachaganak and Kashagan projects and to develop national industry capability for the longer term. As «Shell» we are ready to take a strong role in this effort. It is so worthwhile for the Republic and for the oil and gas industry in Kazakhstan, and frankly, it's just good business for us.

Your wishes to the reader of KAZSERVICE magazine and local industry players.

➤ The potential of the nation of Kazakhstan is enormous as well as its resource base. Development of the local content, goods, services and mainly Kazakh skill force will be successful only if we take joint collaborative efforts from all parties and have everybody's commitment to action. I encourage all the industry players who are among the readers of KAZSERVICE magazine to join our efforts to focus on the issue of In-Country Value creation in a collaborative manner by having high quality, ambitious and creative management teams committed to fair competition, and to development of their local staff and of course, to safety!



WORLD PETROLEUM COUNCIL MEETING

www.wpc-astana.kz

1-3 October 2018
Astana, Kazakhstan



НАМ, КАЗАХСТАНЦАМ,
ЕСТЬ ЧТО ПОКАЗАТЬ МИРУ.

Ринат Мещеров



Наблюдая за достижениями казахстанских компаний, думается, что страна идет уверенными шагами вперед, вступая в эпоху больших конкуренций без былой неопределенности и страха. Примеров много, но все они уникальны. Ринат Мещеров, Директор компании «Centrasia Heavy Industries Russia», рассказал нам свою уникальную историю о том, как он рос вместе с компанией, которую сегодня узнают и признают на международном рынке.

Ринат Шамильевич, давайте немного поговорим о Вас. Сегодня под Вашим руководством динамично развивается компания «CHI Russia», одна из немногих казахстанских компаний, вышедших на зарубежный рынок. Как Вы пришли к этому бизнесу? Расскажите нам о своем опыте...

➤ Я начал свою карьеру в компании «КАЕФЕР» в 2011 году. Мой первый проект был с компанией «AGIP KCO», мы наносили огнеупорную футеровку на заводе по подготовке нефти «Болашақ» в Северном Карабатане. Это был технически сложный и комплексный проект. Дальше были различные проекты с иностранными заказчиками в Западном Казахстане, создание совместного предприятия с группой компаний «Centrasia Group», в одном из подразделений которой я работаю в данный момент. Я рос вместе с компанией, обретал новые компетенции, компания регулярно вкладывала в моё образование. Вместе со мной росла и наша команда. Это люди, которые работают с нами по сей день, и без которых ни я, ни компания, не достигли бы нынешних высот.

Какие главные достижения компании Вы можете отметить с момента ее становления? Как эволюционировала компания?

➤ Точкой отсчета компании можно считать 2008 год, когда немецкий «КАЕФЕР», международный лидер по установке теплоизоляции, открыл свой филиал в Казахстане. И как раз таки на базе совместного предприятия «КАЕФЕР» и «Centrasia Group» в 2013 году была основана компания «Centrasia Heavy Industries». Это наша головная компания. Она предоставляет услуги по нанесению защитных покрытий, установке теплоизоляции и монтажу строительных лесов.

На начальном этапе мы хорошо себя зарекомендовали на различных проектах в качестве подрядчика, которому можно доверить технические сложные задачи.

С 2017 года мы работаем без иностранного партнера и являемся 100% казахстанской компанией. Благодаря нашей репутации и опыту, сегодня нас узнают, как одного из ведущих подрядчиков по своим видам работ на Проекте будущего расширения Тенгизского месторождения, но об этом позже.



ДУМАЙ ГЛОБАЛЬНО, ДЕЙСТВУЙ ЛОКАЛЬНО

Наш российский филиал очень молод, точкой отсчета можно считать октябрь 2017 года. И начинался он с амбициозной идеи и одного сотрудника: меня. На сегодняшний день мы имеем более 150 сотрудников, подавляющее большинство из них являются гражданами Казахстана. Главным достижением считаем кратчайшие сроки – время, за которое мы смогли найти потенциальных заказчиков и убедить их в нашей компетентности. Всего за полгода мы стали хорошо узнаваемыми среди крупнейших строительных компаний, регулярно участвуем в тендерах и получаем заказы.

В каких проектах сегодня задействована компания «CHI Russia»?

➤ Мы активно участвуем в строительстве нефтехимического комбината «ЗапСибНефтехим» в городе Тобольск, Тюменской области, заключены контракты с несколькими крупнейшими подрядчиками «СИБУР». Также участвуем в тендерах по нашим видам работ в нескольких мега-проектах Российской Федерации. К осени мы планируем существенно вырасти.

В чем существенное различие ведения бизнеса в Казахстане и Российской Федерации?

➤ Есть определённые различия в ведении документации, более высокая налоговая нагрузка, и более строгая Федеральная налоговая служба. В плане техники безопасности требования практически схожи. В целом, если брать конкретно нефтесервисный бизнес, то практически полное отсутствие иностранных участников рынка, накладывает свой отпечаток, и некоторые вещи были непривычны.

Насколько нам известно, из ближнего зарубежья российский рынок является более привлекательным для казахстанского нефтяного сервиса. Сегодня граждане Казахстана активно вовлекаются на проект Ямал СПГ. Скажите, пожалуйста, какие еще есть проекты России, которые могут быть привлекательны для казахстанского нефтесервисного бизнеса?

➤ На данный момент в активную фазу вступает строительство Амурского газоперерабатывающего завода и начинается строительство Арктик СПГ-2. Это крупнейшие стройки. Кроме того, в России регулярно производится модернизация существующей нефтехимической инфраструктуры, это огромный рынок с хорошим потенциалом для входа.

Какие перспективы вы видите для «CHI Russia» в будущем?

➤ Проработав недолго на новом для нас рынке, мы увидели огромный потенциал для развития на много лет вперед, нам есть что привнести на рынок России. Благодаря долгой работе с иностранными заказчиками, у нас образовались сильная школа и высокая культура работ. Это высоко ценится местными заказчиками.

Ваши пожелания читателям журнала KAZSERVICE.

➤ Я желаю читателям журнала мечтать по-крупному, активно развивать свой бизнес, выводить его на международный уровень. Нам, казахстанцам, есть что показать миру.



THINK GLOBALLY, ACT LOCALLY

The achievements of Kazakhstan companies make us think the country is steadily making its way to the future, entering the era of major competitions without former uncertainty and fear. There are many examples, but all of them are unique. Rinat Mechsherov, Director of «Centrasia Heavy Industries Russia», told us his unique story of how he was growing with the company which is now known and recognized on the international market.

Rinat Shamilyevich, let us talk a little about you. Today, «CHI Russia», one of the few Kazakhstan companies which have entered the foreign market, is dynamically developing under your leadership. How have you ended up in this business? Please, tell us about your experience...

➤ I started my career in «KAEFER» in 2011. My first project was with «AGIP KCO», we applied fire-proof casing at the Bolashak Oil Treatment Plant in North Karabatan. This was a technically challenging and complex project. Then, there were various projects with foreign customers in West Kazakhstan, establishment of a joint venture with «Centrasia Group», for one of the subdivisions whereof I am now working. I was growing together with the company, acquired new competences, the company regularly invested in my education. Our team was growing with me. These are the people who have been working with us to this day and without whom neither the company nor me would have reached today's heights.



**WE, THE PEOPLE
OF KAZAKHSTAN,
HAVE SOMETHING
TO BRING TO THE
WORLD MARKET**

Rinat MECHSHEROV



What are the main achievements of the company you could note since the time of its establishment? How has the company evolved?

➤ 2008 can be said to be the starting point for the company, when German «KAEFER», the top international heat insulation installation company, opened its branch in Kazakhstan. And «Centrasia Heavy Industries» was actually founded on the basis of the «KAEFER» and «Centrasia Group» joint venture in 2013. This is our parent company. It provides services of applying protective coating, installing heat insulation and scaffold building.

During fledging years, we have showed ourselves to advantage at various projects as a contractor that can be entrusted with technically challenging tasks.

Since 2017, we have been working without a foreign partner and are a 100% Kazakhstani company. Owing to our reputation and experience, we are known today as one of the leading contractors for our type of activities at the Future Growth Project at the Tengiz field.

Our Russian branch is very young, its starting point is October 2017. And it started with an ambitious idea and one employee: me. Today, we have more than 150 employees, most of them are Kazakhstan citizens. We consider our main achievement to be the shortest time during which we could find potential customers and convinced them of our competence. We have become well-known among major construction companies in a matter of six months. We regularly participate in tenders and receive orders.

In what projects is «CHI Russia» being engaged now?

➤ We are actively participating in the construction of the «ZapSibNeftekhim» petrochemical complex in Tobolsk, Tyumen region, have entered into contracts with several major contractors of «SIBUR». We are also participating in tenders for our type of activities in several mega projects in the Russian Federation. We are planning to considerably grow by autumn.

What is the significant difference between conducting business in Kazakhstan and in Russia?

➤ There are certain differences in keeping documents, more tax burden and tougher Federal Tax Service. As for safety requirements, they are practically the same. In general, if we talk specifically about the oil service business, there are practically no foreign participants on the market, which makes its impact, and some things have been unusual for us.

As far as we know, the Russian market is the most attractive for the Kazakhstan oil service from among neighboring countries. Today, Kazakhstan citizens are actively engaged in the Yamal LNG project. Please tell what other Russian projects can be attractive for the Kazakhstan oil service business?

➤ At present, the construction of the Amur Gas Processing Plant is entering its active phase and the construction of Arctic LNG-2 is commencing. These are the largest construction sites. Moreover, the existing petrochemical infrastructure is regularly upgraded in Russia, this is a vast market with a good potential for entry.

What prospects for CHI Russia do you see in the future?

➤ Having worked for a short time on the market that is new for us, we saw a great potential for development for many years ahead, we have something to bring to the Russian market. Thanks to our long work with foreign customers, we have established a strong school and a high culture of work. This is highly valued by local customers.

Your wishes to the readers of KAZSERVICE magazine?

➤ I wish the magazine readers to dream big, actively develop their business, bring it to the international level. We, the people of Kazakhstan, have something to show to the world.



БУДУЩЕЕ ЗА КАЗАХСТАНСКИМ БИЗНЕСОМ

Для одних бизнес является источником дохода, для других – развитием своих ресурсов, а для третьих – инструментом воплощения масштабных идей. Компания, сумевшая сосредоточить в себе все эти устремления, обеспечивает страну не только материальным благосостоянием, но обретает и социальную значимость. На тему о развитии местного бизнеса редакция KAZSERVICE побеседовала с Нурланом СЕРДАЛИЕВЫМ, Генеральным директором компании «CENTECH», которая смогла зарекомендовать себя как надежного партнера.

Нурлан Утегенович, давайте начнем с самого начала. Что Вас привело в большой мир нефтяного бизнеса? У Вас было идейное вдохновение?

Сразу хочу сказать главную причину. Мой приход в нефтесервисный бизнес обусловлен тем, что сегодня эта сфера очень динамично развивается и привлекает много иностранных инвесторов. Когда мы говорим о нефти, то необходимо понимать, что за нею стоит огромная сервисная индустрия, которая обеспечивает страну многомиллиардными оборотами. Вы же понимаете, какой это потенциал для национальной экономики? То есть бизнес нефтесервисных услуг так же важен, как и бизнес по продаже нефти для благосостояния народа. И для того, чтобы дальше развивать эту сферу, стране необходимы движущие факторы. Это и опыт, и знание, и развитие кадров, и многое другое.

Поэтому, проработав в сфере финансов девять лет и получив в нем бесценный опыт, мне хотелось применить свои навыки в нефтесервисной отрасли и быть среди тех, кто был бы полезным для своей страны.

Хочу отметить, что сегодня в различных сегментах нефтесервиса работают как отечественные компании, так и иностранные. Их количество насчитывает более 1000 предприятий. Каждая иностранная компания приходит со своим многолетним и богатым опытом. Работая вместе с ними бок о бок, местные предприятия перенимают у них зарубежный опыт, что крайне важно для развития отечественных ресурсов. С учетом ускоряющегося развития технологий нам очень важно позаботиться об отечественных ресурсах. Наверное, это и было моим идейным вдохновением.



«CENTECH» – ВАШ ПАРТНЕР В НЕФТЕГАЗОВОЙ ИНДУСТРИИ

Для того, чтобы оборудовать нефтяные проекты, привлекается множество нефтесервисных услуг. Расскажите нам, чем именно занимается компания «CENTECH»?

В этом Вы правы, в действительности, больше работы составляет не сколько добыча нефти, сколько сам процесс оборудования нефтяных проектов, где наша компания успела занять свою нишу. Мы занимаемся производством металлических и электротехнических изделий для прокладки кабелей, которые предназначены для самых различных строительных целей. Также наша компания производит все виды низковольтных электрических щитов, панелей управлений и кабельных лотков.

Каких результатов добилась компания за последнее время?

Если Вы знаете специфику западных регионов, то знаете, каково быть квалифицированным поставщиком крупных операторов по добыче нефти и поставлять им свои продукты через генеральных подрядчиков. Для этого нужно пройти множество процедур по соответствию их критериям отбора и зарекомендовать себя добросовестным подрядчиком. Чаше компании проходят процесс квалификации от трех до двенадцати месяцев, а бывает, и вовсе не могут быть квалифицированы для поставки своих товаров и услуг. Но, несмотря на все требования и сложности, нам удалось добиться положительных результатов. Сегодня нас узнают, с нами работают, нам доверяют ...

Еще одним нашим достижением можно назвать расширение компании. Мы расширились и стали в три раза больше по сравнению с тем, что было при запуске завода. К тому же, нам удалось увеличить объем производства на 280%. Благодаря профессиональной работе, компания смогла установить доверительные отношения с известными предприятиями, как SICIM, GATE, KPJV, ISKER, MGK, KSS, и др.

Недавно в компании была попытка провести ребрендинг. Как сейчас обстоят дела? Это правда, что хорошую компанию можно распознать по бренду?

Процесс ребрендинга очень серьезный вопрос и требует тщательного анализа прежде, чем начать сам процесс. Помню, в 2006 году я был в Соединенных Штатах и застал период ребрендинга крупного оператора связи «Cingular». Они переименовались на «AT&T». На тот момент я не понимал для чего все это нужно, ведь компания и так успешная, и больше узнаваема своим прежним названием. Но спустя годы я понял, что в этом есть огромный смысл. В нашем случае, с помощью ребрендинга мы планируем выйти на новый уровень развития, привлечь внимание новых клиентов и увеличить лояльность существующих.

За инновациями будущее. Компания применяет IT-технологии?

Я с Вами опять же соглашусь, так как без IT-технологий развитие немислимо. В нашей компании этому уделяется большое внимание. Например, мы сейчас увеличиваем производственную мощь с помощью новейших компьютеризированных оборудования, где участие человеческого труда сводится к минимуму. Также отслеживаем развитие самого процесса производства с помощью усовершенствования его программирования.



Какой вклад вносит Ваше предприятие для развития казахстанского содержания?

Мы однозначно можем похвастаться показателями местного содержания в наших продукциях (смеется). К примеру, кабельные лотки являются на 99,9% продуктом казахстанского производства, так как содержащиеся в них стальные листы покупаются в Темиртау у казахстанских производителей местного сырья. Конечно же, чаще нам предлагают сырье, импортируемое из приграничных стран за более выгодные цены, где мы можем больше сэкономить только на листах. Однако, в этом случае, принцип местного содержания будет нарушен, а то и развитие казахстанских производителей будет под вопросом. Всем известно, что многие импортируемые товары дешевле наших местных. Именно поэтому нашим Правительством была создана программа поддержки местных производителей. И компания «CENTECH» поддерживает эту концепцию.

Рынок нефтесервисных услуг расширяется, компаний становится все больше, и, соответственно, конкуренция растет. Как чувствует себя компания CENTECH в условиях ожесточенной борьбы? Может претендовать на роль лидера?

С момента образования в 2013 году компания значительно укрепилась в данной отрасли. С уверенностью могу сказать, что на сегодняшний день «CENTECH» является лидером в западных регионах Казахстана. Мы успешно поставляем свои продукты таким крупным операторам, как «Тенгизшевройл» и «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» через их подрядчиков. Нельзя отрицать и тот факт, что конкуренция растет, и нам приходится



всегда совершенствоваться, чтобы отстоять свою позицию на рынке. Потому что клиенты всегда будут искать самый оптимальный вариант. А важными показателями для них при выборе являются цена, качество продукции и оперативность производства. В силу молодости компании мы не в состоянии обеспечить весь Казахстан нашей продукцией, но в перспективе мы планируем производить наш продукт не только внутри страны, но и за ее пределами.

Какой Вы видите перспективу компании?

Планы наши грандиозные! Мы хотим обеспечить нашей качественной продукцией весь Казахстан, еще больше внести вклад в понятие доли местного содержания в отечественных товарах. Также есть в планах выйти на рынок ближнего зарубежья и конкурировать там с международными брендовыми компаниями. Я верю, что впереди нас ждет еще большее достижение.

«С учетом ускоряющегося развития технологий нам очень важно позаботиться об отечественных ресурсах».

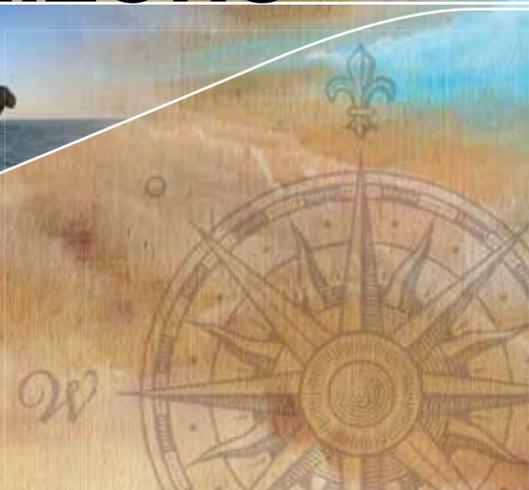
Н. Сердалиев



www.coc.kz



РАСШИРЯЯ
ГОРИЗОНТЫ
WIDENING
HORIZONS



ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – НАСТОЯЩИЙ ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА



Тема о развитии человеческого капитала и трудовых ресурсов особенно стала актуальной в связи с увеличением значимости технологий во всех аспектах нашей жизни.

За исследование этого вопроса берутся не только отдельные умы, но и целые компании и корпорации. Об этом редакция KAZSERVICE поговорила с Лучиано КАРКАИЗО, Директором по развитию человеческих ресурсов компании «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.».

Г-н Каркаизо, вы проработали в КПО около двух лет. Можете поделиться результатами проделанной работы?

Прежде всего, хочу поблагодарить Вас за то, что пригласили меня на интервью. Приятно быть отобранным Вашим уважаемым журналом для рассказа о деятельности отдела кадров в «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.» и о достигнутых результатах.

Я перешел в КПО из компании «Эни» в конце 2016 года. До этого занимал ряд должностей в нефтегазовой отрасли в таких странах, как Румыния, Германия, Бенилюкс, Великобритания, Италия. Когда в КПО мне предложили возглавить работу отдела кадров, я с большим энтузиазмом принял это предложение. Меня сразу же впечатлили масштабы деятельности, уровень подготовки руководства, сотрудники, высокие стандарты Охраны здоровья, труда и окружающей среды (ОЗТОС), и сама организация предприятия.

С тех пор, как я перешел в КПО, мы добились ряда важных результатов благодаря поддержке команды отдела кадров, руководства предприятия, операторов и Полномочного органа в лице «PSA». Нами запущены различные программы по обучению и развитию, направленные на повышение компетентности и квалификации сотрудников, для того, чтобы они могли брать на себя более ответственные роли и задачи. Мы также выявляем и обучаем наиболее перспективных и способных молодых специалистов с прицелом на будущее – хотим взрастить смену для замещения особо важных должностей. На данный момент компания успешно внедрила две программы по национализации кадров. В результате, уже свыше 200 иностранных специалистов заменены местным персоналом, и сокращено около 150 штатных единиц, занимаемых иностранцами. Сейчас в компании местные кадры составляют 93% от общего числа сотрудников.

Мы обеспечили лучшую среду для работы, завершив «пилотный переезд» некоторых отделов из Акса в Уральск, в современный и удобный офис. Там сейчас работает более 150 человек. Во всех подразделениях КПО мы утвердили программу заботы о людях. В ближайшее время будет внедряться программа по стрессоустойчивости, которая ранее успешно испытана в некоторых отделах.

С организационной точки зрения, мы внедрили новый подход к матричной организации в Департаменте промышленных проектов и Департаменте развития, и кроме этого, недавно нами была успешно запущена «Программа расширенного развития» для обучения молодых талантов из числа сотрудников компании.



Насколько нам известно, вы являетесь одним из инициаторов программы «Юные таланты». Не могли бы вы более подробно рассказать об этой программе? Какова ее основная цель?

Да, предложение этой программы было всячески поддержано Полномочным органом и материнскими компаниями КПО. Человеческий капитал является настоящим двигателем нашей компании, и все достижения компании зависят от качества руководства и людей. Отдел кадров должен играть роль мультипликатора человеческих ресурсов компании. Мы продвигаем переходную модель, пора отходить от старой схемы «принял на работу - уволил» к более глубокому осмыслению и переносу акцента на другие аспекты работы, например, на заботу о том, насколько персонал вовлечён в диалог. Мы хотим развивать навыки сотрудников КПО, чтобы обеспечить успешную адаптацию организации к быстрому изменению среды и, в то же время, обеспечить устойчивую преемственность поколений с участием местных молодых талантов.

Существует два направления для роста молодых талантов. Сюда входят работа с выпускниками и создание резерва из молодых талантов компании. В первом случае осуществляется набор лучших выпускников технических университетов Казахстана, их распределение по специальным программам профессионального развития, обучение и подготовка на протяжении целого года, и, наконец, трудоустройство в КПО. Здесь я бы назвал три основные специализации. Это операторы по добыче и слесари-механики, инженеры узкой специализации и мастера-буровики.

Следующим направлением является повышение квалификации своих сотрудников. Идея состоит в том, чтобы взрастить собственных талантов - тех, кто придёт на смену нынешнему руководству КПО и возглавит предприятие в будущем.



Процесс начинается с отбора и последующей оценки, затем обучение. Программа, так называемой «углублённой подготовки», основное внимание уделяет процессу передачи навыков, отбору талантливых сотрудников, оценке и раскрытию сильных и слабых сторон кандидатов, разработке и внедрению индивидуальных программ развития.

Стратегические цели КПО могут быть достигнуты только за счет самоотверженности, трудолюбия и профессиональных навыков его работников. Для разработки и эксплуатации месторождения Карачаганак требуются тысячи преданных делу и способных сотрудников широкого круга направлений: от разработчиков и инженеров до бухгалтеров и специалистов по логистике. Мы очень активно инвестируем в обучение наших национальных кадров, используя международный опыт наших материнских компаний, аудиторные занятия, организацию необходимых курсов, а также привлекая преподавателей как местных, так и зарубежных вузов.

Какой кадровой стратегии Вы придерживаетесь в КПО в эру цифровизации?

В КПО мы запустили очень важный проект цифровизации. С помощью компаний-операторов мы наметили целый ряд инициатив, охватывающих все аспекты производства.

Цифровизация является одной из приоритетных задач, поставленных Президентом Республики Казахстан. Она также актуальна и для нашего предприятия. При поддержке родительских компаний КПО мы организовали семинары для выработки предложений по поводу того, как цифровизация может помочь нашей компании. Это имеет первостепенное значение как для сотрудников, подрядчиков, так и с точки зрения развития местного содержания.

Фокусируя инициативы цифровизации на людях, мы собираемся разработать программу виртуального обучения, включая инновационный тур по нашим заводам и месторождению с помощью 4-D, который призван помочь нашим техническим специалистам лучше изучить месторождение и отработать некоторые операции на симуляторе. Проекты реализуются при поддержке и содействии «Шелл» и «Эни». К тому же, мы запускаем программу «Телемедицина», чтобы помочь нашим сотрудникам посредством службы поддержки охраны здоровья. Другие инициативы включают автоматизацию некоторых процессов с введением новых IT-инструментов, а также внедрение новых концепций работы, например, концепция «умного офиса», которая позволит лучше осуществлять работы в любой точке КПО. Большинство этих проектов также реализуются при поддержке компаний «Шелл» и «Эни».

В ближайшее время КПО планирует реализовать ряд крупномасштабных проектов, нацеленных на увеличение добычи. Сегодня они находятся на стадии утверждения и согласования. И, судя по предстоящим проектам, будет проведена мобилизация персонала. Расскажите, пожалуйста, как вы будете проводить кадровую политику в контексте развития местного содержания?

КПО уделяет особое внимание развитию местных трудовых ресурсов. Мы живем в интересное время, а нашему проекту всего 21 год, и я вижу большие перспективы для роста. В ближайшее время мы приступим к реализации крупного проекта по расширению производственных мощностей Карачаганака. Правительство РК и материнские компании рассчитывают, что КПО выполнит эту задачу в срок, с соблюдением всех требований промышленной безопасности, и в рамках утвержденного бюджета. Такого рода проекты дают нам более широкие возможности для развития наших ресурсов. К примеру, сотрудники головного офиса могут быть прикомандированы к отделам, работающим над концептуальным проектированием или уже реализацией проекта, и получить, таким образом, совершенно иной опыт, где сама атмосфера кардинально отличается от той, что присутствует на производстве в обычном режиме. Это является причиной для найма опытных людей, которые

должны обучать новичков и поднимать их профессиональный уровень. Мы продолжаем развивать свои ресурсы с помощью различных инструментов, таких как взаимозамещение, обучение без отрыва от производства, формальные структурированные учебные программы, инструктирование и наставничество и т. д.

Есть ли программа по ротации казахстанского персонала по зарубежным проектам акционеров «Эни» и (или) «Шелл»?

Да, такая программа существует уже давно. В настоящее время несколько наших сотрудников работает на предприятиях под управлением материнских компаний. Они получают зарубежный опыт, работают на международных проектах, проходят обучение в международных университетах по нефтегазовой специальности и обмениваются опытом в головном офисе, чтобы получить необходимый опыт для наращивания определенных квалификаций. Это позволит им стать более сильными профессионалами с международным опытом и получить новые полезные навыки, и внести свой вклад в копилку КПО по возвращении домой.

В настоящий момент мы анализируем возможность привлечь также казахстанских сотрудников материнских компаний для стажировки в КПО, что даст им опыт работы, который пригодится в их дальнейшей работе на других проектах по всему миру.

Еще одним важным событием в КПО является запланированный крупномасштабный перевод административного отдела компании из Аксая в Уральск. Такое событие, наверняка, повлияет на дальнейшее взаимодействие сотрудников, не так ли?

В последние годы компания все чаще ощущала растущую потребность сосредоточить свою деятельность в областном центре, что также положительно сказалось бы на развитии инфраструктуры г. Уральска и дальнейшем привлечении инвестиций в регион. Переезд позволяет КПО сократить время, затрачиваемое на дорогу из Аксая в Уральск и обратно, и при этом не нарушает текущего ритма деятельности КПО. Растущий уровень цифровизации, особенно на месторождении и нефтепромысле, станет катализатором более широких изменений в том, как функционирует КПО в качестве производства. Это также создаст предпосылки нового роста, как профессионального, так и мировоззренческого.

Переезд в областной центр касается только тех сотрудников, кто не задействован на промысле и по роду занятий не обязан быть постоянно на месторождении. Согласно нашему опросу, перемещение создаст более удобную и практичную рабочую среду и инфраструктуру, располагающую к сотрудничеству.

Тема человеческих ресурсов приобретает международный характер в свете того, что технологии развиваются очень быстро, и существует вероятность замены людей роботами. Клаус Мартин Шваб в известной книге «Четвертая промышленная революция» писал, что способность людей адаптироваться к новой реальности будет играть ключевую роль в любом бизнесе. Что вы думаете по этому поводу? Какими новыми навыками необходимо обладать работникам, чтобы, скажем, не проиграть роботам?

Теория, описанная Швабом в его книге, является основой всех новых продвинутых предприятий. Быстрая адаптация и гибкость являются ключевыми аспектами в новой бизнес-модели. Сейчас конкурентоспособность зависит от доступа к цифровому миру. Технология сделала возможными новые продукты и услуги, которые повышают эффективность и комфорт нашей жизни.

В целом, мое личное мнение заключается в том, что неумолимый переход от простой цифровизации к инновациям, основанным на комбинациях технологий (так называемая «Четвертая промышленная революция»), заставляет компании пересмотреть то, как они ведут свою деятельность.

Справочно: Г-н Лучиано Каркаизо занимал ряд управленческих позиций в нефтегазовой отрасли, включая должность вице-президента отдела кадров, отдела закупок, ОЗТОСК и менеджера филиала «Эни Трейдинг энд Шиппинг» в Лондоне, вице-президента по международному управлению персоналом в «Эни СпА» в Милане, руководителя отдела кадров подразделения «Эни Трейдинг» по переработке, хранению и транспортировке в Италии. Также с ноября 2017 года Г-н Каркаизо является почетным вице-консулом Республики Италия в Западно-Казахстанской области.

Мы продолжаем развивать свои ресурсы с помощью множества инструментов таких, как ротация работ, обучение без отрыва от производства, формализованные структурированные учебные программы, инструктирование и наставничество.

Суть, однако, вся та же. Руководители предприятий и управленцы высшего звена должны понять характер изменяющейся среды и неустанно внедрять инновации. КПО, и весь Казахстан в целом, движутся в этом направлении благодаря повышенному вниманию к предстоящей технологической революции и твердому намерению запустить крупномасштабный план по всей стране.

Все инициативы со стороны КПО направлены на адаптацию своей бизнес-модели к эволюции технологий: план цифровизации КПО, план консолидации инфраструктуры в Уральске, использование новых форматов работы с помощью четырехмерных тренажеров, и «умных» офисов помогут нам адаптировать наше поведение к новым технологиям, которые следует воспринимать как поддержку, а не угрозу.

Я так думаю, что ни технология, ни разрыв связей, который наступает вместе с ней, не являются некой внешней силой, неподвластной людям. Каждый из нас отвечает за управление своей эволюции, за решения, которые мы принимаем ежедневно, как граждане, потребители и инвесторы. Все это сводится к людям и ценностям. Люди всегда должны быть поставлены во главе угла, их необходимо поддерживать и напоминать себе, что все новые технологии - это, в первую очередь, инструменты, созданные людьми и для людей.

Подводя итоги, я считаю, что мы не проиграем роботам. Нам нужно просто быть достаточно прозорливыми, чтобы сохранять гибкость и адаптироваться к новым технологиям, и управлять ими, не допуская, чтобы они управляли нами.



Компания "Kaz Project Operating" - ЛИДЕР в решении задач, связанных с УПРАВЛЕНИЕМ ПЕРСОНАЛОМ И ПРОЕКТАМИ, готовая удовлетворить самые взыскательные требования заказчиков в нефтегазовом секторе.

- 9 лет работы в сфере предоставления персонала и управления проектами в нефтегазовой отрасли

- Более 70 000 высококвалифицированных специалистов в базе данных компании

- Успешно реализованные и текущие проекты в Казахстане, России, Китае и Южной Корее

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- ✓ АУТСТАФФИНГ
- ✓ ПОДБОР ПЕРСОНАЛА
- ✓ УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ (PMS)
- ✓ ТЕХНИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

СОТРУДНИЧАЙТЕ С НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ

БЦ "Адал", офис 503, Студенческая 52, г. Атырау, 060000, РК
 Телефон: + 7 (7122) 30 73 26
 Email: info@kpop.kz
 www.kpop.kz

THE HUMAN CAPITAL IS THE REAL ENGINE OF THE PROGRESS



The theme about the development of the human capital and labor force especially became relevant and vital complimented by the rapid growth of the importance of technology in all aspects of our life. Not only separate minds, but also the whole companies and corporations undertake a research of this question. KAZSERVICE sat down with Luciano CARCAISO, HR Director of «Karachaganak Petroleum Operating B. V.», in order to know more about the human resources development of the company.

Mr. Carcaiso, you have been with KPO for nearly two years. Can you share about the work results achieved to date?

First of all, thanks for having invited me for an interview. I am honoured for having been identified by your prestigious magazine to provide an overview of HR activity in KPO BV and the results so far achieved.

I joined KPO from «Eni» in late 2016. Prior to this I occupied a number of positions in the oil and gas industry, in few countries such as Romania, Germany, Benelux, UK and Italy. When offered an assignment as the head of KPO HR, I accepted the role with great enthusiasm. Upon arrival I was immediately impressed by sheer magnitude of the business, the quality of the Management and people, high standards of HSE and the organization of the Venture. KPO operates one of the world's largest gas and condensate fields and it is a very well structured Venture. It is a world class operation which draws upon the collective expertise and knowledge from the international giants – «Eni», «Royal Dutch Shell», «Chevron», «Lukoil» and «KMG». Together they share their experience with the Republic by applying best technologies, processes and practices with the aim to maximize the value of Karachaganak resources.

Since when I arrived in KPO three years ago, we have achieved a number of remarkable results thanks to the support of the HR team, the Management of the Venture, Operators and the PSA Authority. For instance, we have established training and development programs aimed at ensuring that employees meet the competency requirements in order to do their jobs effectively. The employees follow individual development schemes that would enable them to take larger roles with more responsibilities within organization. Talented and motivated youth have been identified to fill critical positions looking forward. The company has successfully implemented two nationalization programs so far. Overall, around 200 expatriate specialists have been replaced by local staff, and additional 150 positions previously occupied by expatriate personnel have been reduced. As a result, local employees now make up 93% of the total KPO staff.

Health, safety and environment are KPO's key priorities. Ensuring strict compliance with HSE requirements is an absolute priority for the personnel of KPO and the contracting companies. Only those who have passed mandatory training and induction are allowed to work. This approach has become the norm, it is embedded in all our business processes.

In the past two years KPO implemented several specific training and development programs: CIPS – International qualification from CIPS - procurement and supply; IWCF - well control/well pressure control during gas, oil and water shows; MIMIR – emergency response training (OPITO standard); NDT – Non-Destructive Testing certification; OPITO graduate program for nationals. We also provide professional training, HSE trainings for direct employees and contractors, and an internship program for local staff.



We have tried to secure a better working environment by finalizing the "pilot move" with some Directorates/Departments being transferred to Uralsk. More than 150 people work at the moment in new modern and comfortable premises there. With the support of our Management Team and Operators, we have also introduced a companywide program for care about people. In the near future we will take on the resilience program that was successfully tested in some directorates, and now we will apply it.

In order to facilitate the commuting of people working in the field and to ensure a safer and comfortable mobility, we implemented – in June 2018 - a new transport service via train between Aksai and Uralsk on a daily basis. It was initially reserved for KPO employees and will be soon extended to their family members in order to improve HSE conditions and mitigate risks associated with automobile road traffic. Similarly, in order to limit the number of road trips, with the collaboration of local authorities, a new international flight connection between Uralsk and Europe (Frankfurt) has been launched on a weekly basis.

From an organizational perspective, we have introduced a new approach of matrix organization for Project Execution and Development and recently successfully launched the Enhanced Development Program for the development of young talents of the Venture.

As far as we know, you are one of the initiators of the "Young talents" program. Can you, please, elaborate more about this program? What is its main objective?

Indeed, the idea was strongly supported by the Authority and the KPO Partners. Human Capital is the real engine of our company and all developments of the business rely on the quality of its management and people. HR has to play a role of company's human resource multiplier. We focus on the company's greatest resource which is its employees. We are pushing through a transitional model, from 'hire and fire' to an in-depth position, focusing on another aspect of the company like looking after employee engagement.

We want to develop KPO employees' skills in order to support the process of successful adaptation of the organization to the quickly changing environment and to guarantee, at the same time, a sustainable succession plan with national young talents.

There are two main directions for young talents: graduates development and development of the Company's young talent pool. The first one aims to select best techni-



cal graduates of KAZ Universities, place them on specific professional development programs, train and develop them for almost one year, and employ them at KPO. There are 3 main training programs designed for production operators and maintenance technicians; discipline engineers, and drilling supervisors.

The other wave is development of internal resources. It is our aim to create a talent pipeline, i.e. to develop KPO leadership team who will lead our business in the future. The Enhanced Development process focuses on succession planning, selection of talented employees, an assessment to reveal their strengths and weaknesses, tailoring and implementation of individual development programs.

KPO business objectives can only be achieved through dedication, hard work and professional skills of its people. I would like to point out that our people are the key to our success. Developing and operating the Karachaganak Field requires thousands of dedicated and capable employees in a wide range of disciplines, from petroleum engineers and technicians to accountants and logistics specialists. We invest tremendously in the development of our national workforce using the international expertise of our parent companies, appropriate classroom training, organizing necessary training and attracting both national and foreign experts from educational institutions.

What personnel strategy do you apply during a digitalization era in KPO?

➤ In KPO we have started a very important digitalization project. With the help of Operator Companies, we have identified a large number of initiatives covering the entire business. It is important for production, HSE, costs, and for people. It is high priority on the Agenda of President of The Republic of Kazakhstan. We have organized workshops with the support of KPO Parent Companies in generating ideas where digitalisation can help KPO. It is of paramount importance for employees, contractors, for Local Content.

Focusing the initiatives of digitalization on people, we are about to develop a programme of Virtual Training, an innovative tour of our plants and field on a 4D-resolution which will train our technical staff to get know the field on a realistic scenario and practice some activities with a sim-

ulator. The projects are handled with support and help of Shell and Eni. We are launching also a Telemedicine programme to assist our employees from an health support and assistance. Other initiatives pass through the automation of some processes with the introduction of new IT tools to the implementation of new concepts of working, such as the "Smart office" concept which will facilitate to work better and anywhere in KPO. The majority of those projects are handled with support of «Shell» and «Eni».

In the nearest future KPO is planning to realize a number of large-scale projects aimed at increasing the production. The forthcoming projects, which are now at the stage of preparation and approvals, envisage a mobilization of new workforce. How do you plan your HR policy in the context of local content development?

➤ KPO has a strong commitment towards the development of internal local resources. We are at an interesting time with our 21 year old project which gives us still great opportunities of growth. In the nearest future we will have a larger Karachaganak expansion project. It is our obligation to the Republic of Kazakhstan and partner companies to deliver these projects safely, on time and within budget. Projects provide us broader opportunities for development of our resources. As such, the locals from core organization may have exposure and experience being assigned to projects, both in execution phase and in development concept. Experience and knowledge on development projects are different from the one acquired in an operational environment. This is the reason for hiring experienced people which should coach new resources and bring them to a professional level. We continue developing our resources through multiple tools: job rotation, on-job training, formal structured learning program, coaching and mentoring, etc.

Is there a program for cross-asset rotation of Kazakhstani personnel with «Eni» and/or «Shell»?

➤ Yes, this program is in place since long time. Currently we have several people at Parent companies' premises gaining experience of working on international projects, training at International Universities with specific programs for oil and gas. Some are stationed at the headquarters in order to gain the necessary experience

to build specific competences; this will allow them to become stronger professionals with international background which could provide added value to our Venture once they return back to KPO. This is of paramount importance for KPO and for the Parent companies because it guarantees the exchange of experiences and provides a reciprocal knowledge of different contexts by developing new ideas and approaches at work.

At the moment we are analyzing the opportunity to bring also Kazakh nationals from the Parent companies to KPO, for them to gain an operational experience useful for their future international assignments around the world.

There has been another important development in KPO recently which is a planned large-scale re-deployment of the administrative headquarters from Aksai to Uralsk. For certain, such event will affect their mutual interactions in the future, won't it?

➤ Over the past few years, KPO felt an increased need to concentrate its activities in the regional capital. This would have also helped to support Uralsk in terms of infrastructure development and enhanced investment opportunities. This initiative allows KPO to reduce the road travel exposure hours between Aksai and Uralsk and does not cause any disruption to KPO's operations. The increased level of digitization, especially in the field and across operations will facilitate the transformation of KPO ways of working more broadly and will also present an opportunity to selectively change people's capabilities, mind-sets and behaviors.

The relocation will involve all personnel who are not daily and directly in contact with the operational activities and have no need to be physically present in the field. According to our survey, this solution will create an effective and efficient collaborative work environment and infrastructure that promotes cooperation.

The outlook for human resources is widely debated nowadays around the world as technologies advance very quickly and there is a probability of people being replaced by robots. Mr. Klaus Martin Schwab in the well-known book "Fourth Industrial Revolution" wrote that people's ability to adapt to a new reality will play a key role in any business. What is your view on this matter? What new skills would the potential employees need to acquire in order to compete with robots?

➤ The theory described by Mr. Schwab in his book lays a foundation for all newly advanced businesses. A quick adaptation and flexibility are the keys in the new business model. Nowadays, competitiveness depends on the access to the digital world. Technology has made possible new products and services that increase the efficiency and comforts of our lives.

Overall, my personal view is that the inexorable shift from simple digitization to innovation based on combinations of technologies (the so called Fourth Industrial Revolution) is forcing companies to re-examine the way they do business. The bottom line, however, is the same: business leaders and senior executives need to understand their changing environment, challenge the assumptions of their operating teams, and relentlessly and continuously innovate. KPO and Kazakhstan are heading in this direction thanks to the great attention to the forthcoming technological revolution and a strong commitment to launch a large scale plan across the country.

All initiatives from KPO side are aimed to adapt its business model to the evolution of technology: the KPO digitalization plan, the Infrastructure Consolidation Plan focused on Uralsk, the use of new way of working through simulators 4D, and smart offices that will help us adapting our conduct to the new technologies which should be taken as a support and not as a threat.

As a personal consideration, neither technology nor the disruption that comes with it is an exogenous force over which humans have no control. All of us are responsible for guiding its evolution, in the decisions we make on a daily basis as citizens, consumers, and investors. It all comes down to people and values. People should always be at the core and we must empower them by reminding ourselves that all new technologies are first and foremost the tools made by people and for people.

Bottom line, I believe that we will not lose to robots; we should be clever enough to remain flexible and adaptable to new technologies and drive them, avoiding to be driven by them.

Reference: Mr Luciano Carcaiso held number of managerial positions in the oil and gas industry including Vice-President of Human Resources, Procurement and HSEQ and Branch Manager UK for Eni Trading & Shipping (London, UK), Vice-President International HR Management at Eni SpA (Milan, Italy), Head of HR for Eni Trading/ Midstream Division in Italy and abroad. Mr. Carcaiso has also been appointed since November 2017 as Honorary Vice Consul for the Republic of Italy to West Kazakhstan.

We continue developing our resources through multiple tools: job rotation, on-job training, formal structured learning programmes, coaching and mentoring.

МАЛЕНЬКИМИ ШАГАМИ К БОЛЬШОЙ ЦЕЛИ



Умение выстраивать деловое партнерство является ключевым фактором, влияющим на рост и успех компании. В сфере нефтегазовой промышленности это особенно важно. Деятельность компании «Теміралі», которая на протяжении 20 лет плодотворно сотрудничает с нефтяным гигантом «Тенгизшевройл», можно считать наглядным примером дельного сотрудничества. Это одна из крупнейших строительных компаний в Западно-Казахстанском регионе, выполняющая полный комплекс изыскательных, проектных, строительных и монтажных работ. Об истории успеха компании, о сотрудниках и клиентах журналу KAZSERVICE рассказывает Айбек УТЕГАЛИЕВ, Генеральный директор ТОО «Компания Теміралі».

Айбек Халелович, с чего началась история компании? Кто был ее основателем?

Строительная компания «Теміралі» была основана в декабре 1998 года. Основателями являются братья-Темиралиевы: Аян Темиралі, Ерулан Темиралі, Ержан Темиралі и Еркебулан Темиралі. Так, на основе фамильного семейного бизнеса сформировалось название компании. Со временем наша компания эволюционировала и в 2010 году была переименована на ТОО «Компания Теміралі». Это крупнейшая строительная компания на Западе Казахстана, которая выполняет полный комплекс изыскательных, проектных, строительных и монтажных работ. За все это время, думаю, что компания смогла зарекомендовать себя в качестве поставщика профессиональных услуг.

Двадцать лет – это немалый срок, почему было принято решение заняться именно строительным бизнесом?

Решение заняться именно строительным бизнесом пришло не случайно, так как у основателей компании был опыт работы в этой сфере. Приоритетными направлениями были выбраны общестроительные и свайные работы. Мы уже с 1995 года осваивали Тенгизское месторождение, оператором которого является компания «Тенгизшевройл», а с 1999 года выполняли общестроительные работы на крупном нефтегазовом месторождении Карачаганак. Постепенно заходили и на другие крупные проекты. В 2003 году участвовали в проектах «АДЖИП ККО», «НКОК» по освоению месторождения «Кашаган», по строительству Установки Комплексной Подготовки Нефти и Газа «Болашак». Одновременно с расширением территории нашей деятельности, мы расширяли перечень предоставляемых строительных услуг.

Помимо строительных работ с 2004 по 2015 годы наша компания являлась подрядчиком «Тенгизшевройл» по обслуживанию систем водоснабжения, теплоснабжения и канализации вахтового поселка Тенгиз, также с 2012 по 2015 годы занималась эксплуатацией и техобслуживанием нового канализационного очистного сооружения оператора.

Какие услуги оказываете на данный момент?

Сейчас мы успешно выполняем строительные работы по обустройству скважин на Тенгизском промысле, также занимаемся эксплуатацией нефтеналивной эстакады, серных карт, Растворно-Бетонного Узла и Базы Гравия. 15 июня 2017 года вступил в действие Генеральный договор на строительные услуги, позволяющий, в том числе, работать на Проекте Будущего Расширения ТШО (ПБР).

Для участия на ПБР компания дополнительно к производственному управлению «Тенгиз», создала отдельную структуру в виде производственного управления «Алга». ПУ «Алга» - это комплекс, состоящий из вахтового поселка, производственных и административно-бытовых помещений, столовой. Хочу отметить, что наша компания может заниматься строительными работами независимо от того, большой это проект или малый. Мы не относимся с пренебрежением к малым проектам из-за малой суммы бюджета.

Как Вам удается поддерживать соответствие всем предъявляемым требованиям?

На сегодняшний день компания «Теміралі» имеет развитую структуру, необходимую для проведения комплекса строительных работ от этапа создания проектно-сметной документации до сдачи объекта в эксплуатацию с последующим гарантийным сопровождением. В структуре строительной компании есть все отделы и службы, необходимые для ведения больших и сложных объектов. И, конечно же, высококвалифицированные специалисты, руками которых выполняются работы. Такая структура компании позволяет успешно и качественно выполнять работы одновременно на нескольких объектах.

Наша компания соответствует требованиям, предъявляемым подрядчиком «Тенгизшевройл» по квалификации инженерно-технического персонала, состоянию производственной базы, по уровню выполнения работ и уровню технической оснащенности.

Наша компания может заниматься строительными работами независимо от того, большой это проект или малый. Мы не относимся с пренебрежением к малым проектам из-за малой суммы бюджета.



ТЯНЬ-ШАНЬ ENGINEERING

**ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПРОВОДНИК
К ВЕРШИНАМ АВТОМАТИЗАЦИИ**

www.t-sh-e.com

rotork®



Honeywell



Расскажите подробнее о своих сотрудниках. Как происходит подбор персонала, обучаете ли Вы своих сотрудников для повышения квалификации?

➤ Подбор работников, как правило, производится с учетом опыта работы претендента в соответствующей области или по рекомендациям с предыдущих мест работы. Мы нанимаем опытный персонал для ключевых позиций, но также не обходим стороной и центры занятости, мы активно помогаем работникам трудоустроиться с малонаселенных пунктов и отдаленных районов нашей области. Мы нацеливаем своих работников на постоянное повышение своего образовательного и профессионального уровня. Для повышения квалификации направляем всех сотрудников в специализированные учебные центры, также недавно на нашей базе был открыт учебный центр в вахтовом поселке. Там сотрудники проходят курсы по технике безопасности, требуемые в Казахстане, изучают узкопрофильные курсы для квалификации рабочих. Скорым временем мы направим персонал также и за границу для повышения квалификаций.

Айбек Халелович, сейчас Вы являетесь Генеральным директором. Как давно Вы на этом посту?

➤ Меня назначили на должность Генерального директора в апреле текущего года. Безусловно, это было не просто, но так как я давно знаком с учредителями компании и у меня есть достаточный опыт на руководящих должностях, мне оказывали всяческую помощь по ведению бизнеса. Вступив на эту должность, у меня была своеобразная стратегия: я уже наглядно представлял, что и как у меня будет происходить, что следует поменять, чтобы не нарушить баланс работающей организации, которая работает уже на протяжении 20 лет.

Поздравляем Вас с приближающейся датой двадцатилетия! Теперь являясь Генеральным директором, какой Вы видите перспективу компании?

➤ Спасибо за поздравление! Это очень радостное событие для всей компании, мы уже многого добились, впереди нас ждет еще много намеченных планов. Мы связываем наши перспективы, прежде всего, с выходом на международный уровень, с участием в капремонтах ТШО, участием в строительстве объектов ПБР-ПУУД ТШО. Также в городе Атырау планируем постройку узла железобетонных изделий для участия в социальных проектах крупного недропользователя.

Я уверен, что «Компания Теміралі» вполне готова для того, чтобы принять достойное участие в реализации данных целей. Хотел бы отметить, что в нашей компании 100% персонала являются казахстанскими гражданами. И это дает нам определенные преимущества для участия во многих проектах ТШО.

Айбек Халелович, спасибо за содержательное интервью. Что бы Вы пожелали читателям нашего журнала?

➤ И читателям, и творческому коллективу вашего издания я хочу пожелать, в первую очередь, здоровья себе и близким, удачи и процветания во всех аспектах жизни. Желаю реализации уже намеченных планов, честных проверенных бизнес-партнеров, стремиться выполнять свою работу качественно и безопасно, какой бы она ни была!

ТОО «ТЯНЬ-ШАНЬ ENGINEERING» предлагает своим Заказчикам полный комплекс услуг от инжиниринга до реализации проектов в производстве:

- Компания обладает Лицензиями II категории на проектные и строительно-монтажные работы в РК
- Обследование объектов с целью выработки и согласования с Заказчиком концепции автоматизации технологических процессов;
- Проектирование (разработка проектно-сметной и конструкторской документации);
- Комплексная поставка с оптимальным и корректным выбором оборудования КИПиА, АСУТП (контрольно-измерительных приборов, контроллеров и систем автоматизации, запорной и регулирующей арматуры с любым типом приводов, кабельной продукции и монтажных материалов);
- Производство комплексных технологических установок, таких как замерные узлы, коммерческие и оперативные узлы нефти, нефтепродуктов и газа;
- Производство шкафов (щитов) автоматизации и управления;
- Производство шкафов (щитов) устройств распределительных и АВР на напряжение до 10 кВ;
- Монтажные и пусконаладочные работы;
- Разработка информационного, математического и программного обеспечения;

• Метрологические работы (калибровка СИ (Средств Измерений), поверка СИ и метрологическое обеспечение: аттестация СИ, СИКН, СИРГ и внесение в реестр ГСИ РК);

- Ввод в опытную и промышленную эксплуатацию;
- Техническое и сервисное обслуживание;
- Ремонт контрольно-измерительных приборов;
- Обучение персонала Заказчика в области автоматизации технологических и производственных процессов в различных отраслях промышленности;
- Эксклюзивный агент Rotork на территории РК;
- Системный интегратор Rockwell Automation;
- Авторизированный партнер ARCA;
- Авторизированный партнер Calibron-Honeywell.

Компания «Тянь-Шань Engineering» является отечественным производителем и зарегистрирована в Реестре отечественных товаропроизводителей группы АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» под №2768/005557, наличие сертификатов происхождения СТ КЗ на:

- Системы измерений количества и показателей нефти (СИКН), нефтепродуктов и газа (СИРГ);
- Щиты (шкафы) систем автоматизации;
- Щиты (шкафы) устройств распределительных на напряжение до 10 кВ.

АРБИТРАЖНЫЙ СУД КАК АНАЛОГИЯ СУДА КАЗАХСКИХ БИЕВ



Часто в бизнесе возникают споры, для решения которых необходимо авторитетное экспертное мнение. Если раньше в истории их называли казахскими биями, то ныне они именуются арбитрами. О том, как их избирают для разрешения споров, редакция KAZSERVICE поговорила с Аскармом КАЛДЫБАЕВЫМ, Исполнительным директором Арбитражного центра Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен».

Аскар Куралбаевич, в 2014 году был открыт Арбитражный центр Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен». Расскажите, пожалуйста, с какой целью он создавался?

Хотел бы начать с того, что Национальная палата предпринимателей (НПП) является объединением предпринимателей. По сути, это торгово-промышленная палата, которая в классическом виде существует в большинстве стран мира. Традиционно, при каждой торгово-промышленной палате функционирует арбитражный суд, разрешающий споры между членами палаты. Ранее в Казахстане была подобная структура, которая работала еще с 1990-х годов. И поскольку в нашей стране образовалась новая структура в лице НПП РК «Атамекен», торгово-промышленная палата ликвидировалась, соответственно, существующий при ней арбитраж также был ликвидирован. И сегодня при НПП работает новый арбитраж – Арбитражный центр «Атамекен». Его цель заключается в разрешении коммерческих споров между предпринимателями.

А в чем разница между арбитражным судом и государственным судом? Могли бы Вы эту грань объяснить?

На самом деле есть ряд различий между этими двумя судами. Изначально, сам арбитраж функционирует уже сотни лет. Это даже может считаться аналогией суда казахских биев. У них ведь не было государственной власти, к ним просто люди шли, поскольку они считались авторитетами среди населения и справедливо могли решить спор. В наше время мы их называем арбитрами. Многие предприниматели сегодня стараются возникшие вопросы решать между собой. По сути, это быстрее и удобнее. И как раз таки эти арбитры являются уважаемыми людьми, которые в вопросах спора могут выразить свое объективное видение, и, тем самым, разрешить спор.

Например, если я хочу, чтобы мой спор был разрешен, я знаю, что в этой сфере есть авторитетный эксперт. Это может быть в любой отрасли. Так я лучше к нему приду и попрошу, чтобы он вовлекся в процесс, чем идти в суд, где не всегда понятно, с каким судьей будешь иметь дело. Я не знаю этого судью, но я знаю человека-профессионала, умеющего быстро и эффективно разобраться с ситуацией. В этом и заключается коренное отличие арбитражного суда от государственного.

Не противоречит ли выбор определенного арбитра объективному разрешению ситуации?

Конечно, здесь есть условия. Во-первых, эксперт, которого вы выбрали в качестве арбитра, не должен иметь интересов в этом деле. То есть, он изначально пишет заявление для подтверждения того, что он независимый эксперт, готовый рассмотреть спор в качестве арбитра.

Он не является представителем сторон. Количество арбитров может быть от одного до трех. Если один арбитр, то стороны должны прийти к соглашению, что этот человек сможет разрешить их спор. Если они в определенный срок не выбирают арбитра, то Арбитражный центр выбирает его сам. А если это три арбитра, то одного арбитра выбирает одна сторона, второго арбитра выбирает вторая сторона, а третьего арбитра, председательствующего, выбирают эти два арбитра, назначенные сторонами. В любом случае, эти арбитры должны быть независимыми и не должны иметь заинтересованности в этом деле.

Имеется ли какой-нибудь реестр арбитров в Арбитражном центре?

Вообще, согласно закону «Об арбитраже» каждая сторона имеет возможность выбрать любого арбитра, вне зависимости от того, включен он в реестр или нет. Наш реестр создается лишь для ориентира. Мы должны понимать, что это автономия воли сторон. Может быть в реестре нет того человека, который мог бы выступить в деле арбитражем? Поэтому мы даем право любой стороне выбрать человека даже не из реестра. Но сейчас в реестре находятся самые знаменитые, ответственные и профессиональные юристы, которых они могут выбрать. Но при этом, арбитр, не являющийся председателем, может даже и не быть юристом, а инженером, который хорошо разобрался бы с возникшей ситуацией.

Какие проблемные вопросы, в частности, решаются с участием Арбитражного центра «Атамекен»? Какие есть категории проблем, часто затрагиваемые предпринимателями?

Сам арбитраж изначально направлен на разрешение договорных споров. То есть стороны заключают договор о купле-продаже, поставках, услугах и т.д. И в процессе исполнения договора одна из сторон может нарушить договор. Там могут быть разные причины: неоплата, поставка некачественной продукции и прочее. Исходя из этого, нарушение договора ведет к арбитражу.

Изначально при заключении договора стороны должны заранее оговорить условия о включении арбитражной оговорки в один из пунктов договора. То есть стороны договариваются, что все потенциальные споры будут рассматриваться на площадке арбитража. У нас на сайте www.asa.kz есть стандартные формулировки, которые можно включить в договор.

Но также есть и иной вариант. В случае, если люди не предусмотрели этого пункта в договоре, то с согласия двух сторон, они могут в рабочем порядке обратиться в арбитраж, в том числе путем заключения дополнительного соглашения.

То есть без уведомления они могут добавлять условие об арбитраже в пункты соглашения?

☑ Да, нас не нужно уведомлять.

Что вы могли бы рассказать о размерах сборов для рассмотрения спора?

☑ У нас размеры сборов указаны на сайте. Сборы рассчитываются исходя из определенных процентов от подаваемого иска. Если цена иска повышается, то процент снижается. По сравнению с этим, в государственных судах размер сборов по коммерческим спорам составляет 3%. В нашем случае, в Арбитражном центре этот размер может составлять 3%, 5%, 1%, 0,5%. Мы исходим из такой логики, что чем больше размер иска, тем меньше процентов. Смотрите, если это многомиллиардный иск, то, обратившись в государственный суд, прежде всего, тебе нужно найти 3% от этой суммы. Представьте себе, какие эти огромные средства? Поэтому иногда предприниматели ограничены в подаче исков из-за того, что не могут набрать эту сумму. Есть риск того, что, если тебе откажут в иске, то тогда ты потеряешь основную сумму, и ту госпошлину, которую ты заплатил. А в арбитраже, если это тот же самый многомиллиардный иск, то размер сбора может составлять 0,5%. В итоге, это может обойтись предпринимателю в несколько раз дешевле. У нас есть четкая шкала.

Как сами предприниматели относятся к арбитражу? Есть мнения, что к вам редко обращаются ...

☑ Это зависит от того, насколько предприниматель доверяет арбитражу. Насчет того, почему к нам люди не идут, здесь могут быть разные причины. Люди могут и не знать о существовании арбитражного суда, или могут знать, но не знают о его преимуществах. Может они знают преимущества, но не знают, как это практически реализовывается. Даже бывают такие ситуации, когда человеку, обратившемуся в другой арбитраж, может не понравиться их услуги или их подходы. После чего у них может быть предрасположенность, что весь арбитраж плохой. Как говорится, «Одна ложка дёгтя портит бочку мёда». Как вы видите, это все



субъективные моменты. Поэтому мы сегодня очень активно встречаемся с предпринимателями, чтобы они могли быть проинформированы обо всех преимуществах Арбитражного суда НПП РК «Атамекен». Хочу отметить, что мы не являемся коммерческой организацией, у нас нет цели получения прибыли за счет предпринимателей.

Расскажите нам о главном преимуществе арбитражного суда?

☑ Главное преимущество заключается в том, что арбитраж является международным правовым способом решения вопросов. Это означает, что арбитражное решение, которое принято в Казахстане, можно легко исполнить во многих странах. Почему? Потому что существует конвенция «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений». Эта конвенция была принята в Нью-Йорке в 1958 году. Казахстан является участником этой конвенции. Помимо нашей страны, там примерно еще есть 160 стран. То есть то решение, которое вынесено в Казахстане, можно исполнить в 160 странах мира.

Кроме того, как я уже упомянул, спор в арбитраже разрешают независимые профессионалы-арбитры, выбранные сторонами. Само разрешение спора и решения являются конфиденциальными.

Спасибо за интересную беседу!

Арбитражный суд может считаться аналогией суда казахских биев. У них ведь не было государственной власти, к ним просто люди шли, поскольку они считались авторитетами среди населения и справедливо могли решить спор. В наше время мы их называем арбитрами.

- ✓ **Сервис – Техническое обслуживание компрессоров**
- **Специалисты Реликом –Сервис имеют опыт по техническому обслуживанию (текущий сервис) непосредственно на объекте с учетом конкретных нужд и потребностей Заказчика.**
- **Отлично подготовленный штат специалистов имеют надлежащие инструменты для ремонта компрессоров и двигателей, также есть возможность приезда специалистов на своем транспорте.**
- **Проводит диагностику оборудования для подготовки к капитальным ремонтам, выдает рекомендации по срокам эксплуатации компрессора или двигателя.**



When Reliability Matters...
Когда надежность имеет значение...

ТОП-50 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

КАК ОЦЕНИВАЛИСЬ УЧАСТНИКИ РЕЙТИНГА?

Ежегодный рейтинг KAZSERVICE был составлен на основе опроса специалистов нефтегазовой и нефтесервисной отраслей Казахстана. В этом году в Long-list рейтинга вошли 73 известных лиц, состоящих из бизнесменов, ветеранов-нефтяников, служащих государственных структур, а также управленцев нефтедобывающих компаний. Short-list рейтинга включает в себя итоговый список участников, набравших максимальное количество суммированных баллов.



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

В ряд экспертов были привлечены опытные журналисты, аналитики, работники консалтинговых агентств, а также представители крупных компаний. Им предлагалась анкета для объективной оценки кандидатов по уровню влияния в отрасли.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Во время составления рейтинга взяты во внимание критерии по экономическому влиянию компаний на местный рынок. Учитывались такие критерии, как стоимость компании, ее доля на рынке нефтедобычи, уплачиваемые в бюджет налоги, штат квалифицированных сотрудников, а также социальная и экономическая значимость компаний в отрасли.



ЗАНИМАЕМАЯ ДОЛЖНОСТЬ

Занимаемая должность кандидата является важным фактором, который оказывает большое влияние на сектор. В текущем году произошел ряд кадровых изменений, напрямую повлиявших на позиции кандидатов.

поднялся |
 спустился |
 новичок |
 сохранил позицию |
 вернулся в рейтинг

* Публикуемый рейтинг не может быть использован в качестве официального документа. Все данные взяты из открытых источников, портала электронного правительства, аналитических справок и статей. Использование сведений рейтинга другими изданиями допускается при условии ререйтинга и ссылки на данный журнал.



1. ТИМУР КУЛИБАЕВ

Богатейший бизнесмен Казахстана с каждым годом укрепляет свои позиции в отечественном нефтяном бизнес-сообществе, и не только. Согласно версии американского издания Forbes в 2018 году его состояние было оценено в 3,3 млрд. долларов США, что позволило ему быть первым в рейтинге самых богатых бизнесменов Казахстана. Он является Председателем Президиума НПП РК «Атамекен», независимым директором и членом Совета директоров российского «Газпрома», Главой Ассоциации KAZENERGY, а также председательствует в Казахском национальном комитете мирового нефтяного совета.

TIMUR KULIBAYEV

The wealthiest businessman in Kazakhstan has been strengthening his positions in the domestic oil business community from year to year. He is also the Chairman of the Presidium of the National Chamber of Entrepreneurs «Atameken», an independent director and a member of the Board of Directors of «Gazprom», the Chairman of KAZENERGY Association, and he also chairs the Kazakhstan National Committee of the World Petroleum Council.

2. КАНАТ БОЗУМБАЕВ

Канат Бозумбаев – действующий министр энергетики Республики Казахстан продолжает оставаться влиятельной фигурой в отрасли. На занимаемой должности министр пребывает с 2016 года. За это время деятельность ведомства положительно отличилась в принятии нового Кодекса «О недрах и недропользовании», активной реализации Проекта будущего расширения компании «Тенгизшевройл», а также в вопросах развития местного содержания в крупных нефтяных проектах мирового уровня.

KANAT BOZUMBAYEV

Kanat Bozumbayev is the current Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan and continues to be an influential person in the industry. The Minister has been in his current position since 2016. During this time, the Ministry has positively distinguished itself in enactment of the new Code "On Subsoil and subsoil use", active in the implementation of TCO Future Growth Project and in development of local content on major oil and gas projects.



3. САУАТ МЫНБАЕВ

В прошлом Министр нефти и газа Казахстана, а ныне Председатель Правления национальной компании «КазМунайГаз» имеет весьма внушительный список должностных полномочий в своем служебном списке. Занятие таких постов и руководство главным национальным нефтегазовым оператором, представляющим интересы государства в крупных капитальных проектах, позволяет Сауату Мынбаеву быть в топ тройке рейтинга самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана.

SAUAT MYNBAYEV

Sauat Mynbayev has a very impressive list of official positions held, being the Minister of Oil and Gas of Kazakhstan in the past and now the Chairman of the board of «KazMunayGas» national company. Managing the main state oil and gas operator provides him to be in the top three of the most influential people in the local oil and gas industry.





4. МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ

Представитель нефтяной династии Досмухамбетовых успешно расположился на четвертой строчке рейтинга влиятельных людей в индустрии нефти и газа. Он является Первым Вице-министром энергетики Республики Казахстан и курирует вопросы заключения контрактов на недропользование. Также в его зону ответственности входят мониторинг и развитие казахстанского содержания в крупных нефтяных проектах. Потомственный нефтяник является первооткрывателем месторождения «Макад Восточный».

МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ

The representative of the Dosmukhambetov's dynasty has successfully taken the fourth place in the ranking of influential people in the oil and gas industry. He is the First Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan and supervises the issues of subsurface use contract awards. His area of responsibility also covers local content monitoring and development of major oil projects.



5. КАНАТБЕК САФИНОВ



KANATBEK SAFINOV

Kanatbek Safinov has been overseeing the activities of business units responsible for personnel, financial, legal, documentation and information support of the Ministry of Energy for over nine years.



6. БОЛАТ АКЧУЛАКОВ

Возвращение Болата Акчулакова в Министерство энергетики Казахстана эксперты восприняли в качестве повышения и увеличения его должностных полномочий. Теперь он является Вице-министром энергетики Республики Казахстан. Активу министерства новый заместитель был представлен в ноябре прошлого года. До этого назначения он был Генеральным директором Ассоциации KAZENERGY.

Ранее Болат Акчулаков уже дважды назначался на пост заместителя Министра энергетики. И потому богатый опыт работы и глубокое знание отрасли улучшили его позицию в рейтинге влиятельных нефтяников Казахстана.

BOLAT AKCHULAKOV

The return of Bolat Akchulakov to the Ministry of Energy was well-received by experts as the promotion and expansion of his official powers. Now he is the Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan. Before this appointment, he was General Director of KAZENERGY Association.



7. МАГЗУМ МИРЗАГАЛИЕВ

Вопросы газовой отрасли находятся в компетенции Магзума Мирзагалиева, Вице-министра энергетики Республики Казахстан. Сегодня министерство реализовывает утвержденную Правительством генеральную схему газификации Казахстана на 2015-2030 годы,

в том числе газификацию г. Астаны. Согласно всеобщему плану предполагается достичь уровня газификации до 56% к указанному периоду. Также Вице-министр курирует деятельность полномочного органа «PSA».

MAGZUM MIRZAGALIYEV

Magzum Mirzagaliyev coordinates the gas industry issues of the country. He is the Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan. Today the Ministry implements the general Kazakhstan gasification scheme approved by the Government for 2015-2030 years, including the gasification of Astana. Also, the Vice-Minister oversees the activities of the «PSA» Authority.



9. АСЕТ МАГАУОВ

Несмотря на двадцатилетний опыт работы в нефтегазовой индустрии Казахстана, в конце прошлого года Асет Магауов был освобожден от должности Вице-министра энергетики по причине топливного дефицита внутри страны. Реакция общественности на такой ход событий была неоднозначной. Однако

сегодня Асет Магауов продолжает быть одним из влиятельных фигур нефтегазовой отрасли Казахстана, но уже на должности Генерального директора Ассоциации KAZENERGY, главного лобби нефтегазового сектора.

ASSET MAGAUOV

Despite his twenty years' experience in the Kazakhstan oil and gas industry, Asset Magauov was dismissed from his post of the Vice-Minister of Energy last year due to the domestic fuel shortage. However, today Asset Magauov continues to be one of the most influential figures in the Kazakhstan oil and gas industry, but now as the General Director of KAZENERGY Association, the main lobby of the oil and gas sector.



8. ДАНИЯР АБУЛГАЗИН

Укрепление позиции Данияра Абулгазина эксперты приписывают к тому, что он является одним из ближайших и давних соратников Тимура Кулибаева. Сегодня он пребывает на должности Председателя Комитета нефтегазовой промышленности Президиума НПП РК «Атамекен». Под его руководством решаются важные вопросы нефтегазовой отрасли Казахстана, в том числе и вопросы относительно рынка ГСМ. Ко всему прочему, Данияр Абулгазин расширяет горизонты своей власти и за пределами нефтяной сферы. Как, например, его последнее назначение на пост Президента Федерации настольного тенниса Республики Казахстан.

DANIYAR ABULGAZIN

The experts attribute the strengthening of Daniyar Abulgazin's position to the fact that he is one of Timur Kulibayev's closest and oldest associates. Today, he is the Chairman of the Committee for Oil and Gas Industry of the Presidium of «Atameken» National Chamber of Entrepreneurs. Important issues of the Kazakhstan oil and gas industry, including the petroleum products market-related issues, are addressed under his supervision.



10. МУРАТ ЖУРЕБЕКОВ



Выпускник Гарвардского университета возглавляет Полномочный орган «PSA», функционирующий при Министерстве энергетики Республики Казахстан. На текущую должность Мурат Журебеков был назначен в январе 2017 года. Организация выступает от имени государства в роли полномочного органа в соглашениях о разделе продукции по Северо-Каспийскому, Карачаганакскому проектам, а также по месторождению Дунга.

MURAT ZHUREBEKOV

A graduate of Harvard University heads the «PSA» Authority operating under the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan. Murat Zhurebekov was appointed to this position in January, 2017. The organization acts on behalf of the state in its role as the authority for the Production Sharing Agreements for the North Caspian and Karachaganak projects as well as for the Dunga deposit.



11. КУРМАНГАЗЫ ИСКАЗИЕВ



В прошлом Генеральный директор АО «РД «КазМунай-Газ» назначен заместителем Председателя Правления национальной компании «КазМунайГаз» по вопросам разведки, добычи и нефтесервиса. Совмещение таких важных полномочий приводит к увеличению аппаратного влияния Курмангазы Исказиева, что обеспечивает ему первые позиции в рейтинге самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана.

KURMANGAZY ISKAZIYEV

From the position of General Director of «KazMunayGas EP» JSC in the past, he was appointed a Deputy Chairman of the board of «KazMunayGas» for exploration, production and oilfield services. The combination of such important powers leads to an increase in Kurmangazy Iskaziyeu' administrative influence, which provides him with the first positions in the ranking of the most influential people in the Kazakhstan oil and gas industry.



12. УЗАКБАЙ КАРАБАЛИН



Узақбай Карабалин является одним из ветеранов-нефтяников Казахстана. Свой профессиональный путь начал с исследовательской работы, занимался наукой, затем в разные годы руководил крупными нефтегазовыми компаниями, Министерством нефти и газа Республики Казахстан, позже стал Первым Вице-министром энергетики. Сегодня Узакбай Сулейменович является членом Совета директоров АО «НК «КазМунайГаз», заместителем Председателя Ассоциации KAZENERGY.

UZAKBAY KARABALIN

Uzakbay Karabalin is one of the longest serving oilmen in Kazakhstan. He started his professional career with research work, was engaged in science, then he led large oil and gas companies and the Ministry of Oil and Gas of the Republic of Kazakhstan in different years. Nowadays, he is the member of the Board of Directors in «KazMunayGas» national company.

WILLIAM HARE GROUP & INTERGASSTROY

A PARTNERSHIP...

WILLIAM HARE GROUP

- An international organisation that provides value engineered steel solutions
- Europe's largest independent steel fabrication company
- Produces more than 165,000 tonnes of fabricated steel each year and has an annual turnover in excess of £180 million
- William Hare have operated across all continents and have executed projects in over 50 countries
- IGS will be supported by the global engineering, project management and fabrication experience and capabilities of William Hare Group and their Kazakhstan Supply Chain Partners

INTERGASSTROY

- A leading multi-discipline construction company in Kazakhstan that specialises in the Oil and Gas field with over 22 million executed work hours without a lost time incident
- Has the necessary licenses to operate in the complex energy, chemical and infrastructure projects delivering engineering, construction, fabrication, project management services
- IGS provides services in "live plant" environments

HARE

www.hare.com



www.igs.kz

13. КАЙРАТ ШАРИПБАЕВ

В конце 2015 года на должность Председателя Совета директоров компании «КазТрансГаз» был назначен Кайрат Шарипбаев. Эта компания является ведущим национальным оператором в сфере газа и газоснабжения, представляющим интересы государства на отечественном и зарубежном рынках. Под его руководством в группе компаний «КазМунайГаз» впервые осуществлен переход на долгосрочные инвестиционные тарифы, что стало началом реализации программы по модернизации и расширению газотранспортной системы Казахстана.

KAIRAT SHARIPBAYEV

In late 2015, Kairat Sharipbayev was appointed to the position of Chairman of «KazTransGas» Board of Directors. This company is the leading national operator in the field of gas and gas supply, representing the state's interests in the domestic and foreign markets.

**14. ТИМ МИЛЛЕР**

Тим Миллер работает на нефтяном рынке Казахстана больше 8 лет, и за это время смог укрепить свои позиции в качестве управляющего в ключевых должностях отрасли. С 2010 по 2015 годы он руководил компанией «Тенгизшевройл», которая имеет право называться компанией номер один по нефтедобыче в Казахстане. Сегодня Тим Миллер возглавляет подразделение «Шеврон Евразия» и отвечает за проекты в странах СНГ и Турции.

TIM MILLER

Tim Miller has been working in the oil market of Kazakhstan for more than eight years, and during this time he was able to strengthen his position in key positions of the industry. From 2010 to 2015, he led «Tengizchevroil» company, which can be qualified as the leading company for oil production. Today, Tim Miller heads the «Chevron Eurasia» division and is responsible for projects in the CIS and Turkey.

**15. ЛУКА ВИНЬЯТИ**

После получения 50%-доли в нефтегазовом блоке Исатай, итальянская компания «Eni» еще более расширила свое присутствие на казахстанском рынке нефти и газа. Этой компанией руководит Лука Виньяти, который является Исполнительным вице-президентом «Eni Spa» по странам Центральной Азии и Пакистану. Ранее он занимал должность Заместителя Генерального директора «Карачаганак Петролеум Оперейтинг», разрабатывающего одно из крупных нефтегазовых месторождений Казахстана.

LUCA VIGNATI

After receiving a 50% interest in the Isatay oil and gas block, the Italian company «Eni» has further expanded its presence in the Kazakhstan oil and gas market. The company is led by Luca Vignatti, who is the Executive Vice-President of «Eni S.p.A.» for Central Asia and Pakistan.

16. ТЭД ЭТЧИСОН

С приходом Тэда Этчисона на пост генерального директора «Тенгизшевройл» в Казахстане стартовал крупный проект по строительству Завода третьего поколения, с помощью которого планируется повысить уровень добычи на 12 млн. т нефти в год на месторождении Тенгиз. Инвестиции в проект составляют внушительную сумму – 37 млрд. долларов США. За счет проекта компания «Тенгизшевройл» во главе с Тэдом Этчисоном обещает обеспечить нефтегазовый рынок Казахстана мировым наследием.

TED ETCHISON

With the appointment of Ted Etchison to the position of General Director of «Tengizchevroil» in Kazakhstan, the construction of the major project including the third generation plant was started and this will increase the level of production by 12 million barrels of oil/year at the Tengiz field. The investment in the project is an impressive 37 billion US dollars.

**18. РАШИД ЖАКСЫЛЫКОВ**

Активный сторонник развития казахстанского содержания, Рашид Жаксылыков, является председателем президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, которая объединяет более 160 нефтесервисных компаний Казахстана. Он принимает непосредственное участие в переговорных процессах с крупными операторами, представляя интересы местных и зарубежных подрядных организаций. При содействии Рашида Жаксылыкова в отрасли создавались различные консорциумы и совместные предприятия между зарубежными и казахстанскими компаниями. Сегодня он продолжает играть важную роль в большом мире казахстанского нефтяного бизнеса.

RASHID ZHAXYLYKOV

An active supporter of local content development Rashid Zhaxylykov is the Chairman of the Presidium of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan which unites more than 160 oilfield service companies in Kazakhstan. He takes part in negotiating processes with major operators, representing the interests of local and foreign contracting organizations.

17. БРУНО ЖАРДЭН

В 2015 году Бруно Жардэн был назначен на должность Управляющего директора компании «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.». Эта компания является оператором Северо-Каспийского проекта, включающего месторождение Кашаган, одно из крупнейших в мире, а также месторождения Каламкас, Актоты и Кайран. По текущим данным за период 2004-2017 годы компания выплатила местным поставщикам более 13,7 млрд. долларов США. На сегодняшнее время компания «НКОК» продолжает переход от проекта к организации с устойчивой добычей.

BRUNO JARDIN

In 2015, Bruno Jardin was appointed to the position of the Managing Director of «North Caspian Operating Company N.V.». This company is the operator of the North Caspian project which includes the Kashagan field, one of the largest in the world, as well as Kalamkas, Aktoty and Kairan fields. According to the current data, the company paid local suppliers more than 13.7 billion US dollars in 2004-2017 period of time.



19. ДАНИЯР ТИЕСОВ

Успешное завершение модернизации и запуск трех нефтеперерабатывающих заводов позволило Данияру Тиесову подняться выше в рейтинге влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана. Он является заместителем председателя правления по транспортировке, переработке и маркетингу нефти в национальной компании «КазМунайГаз».

DANIYAR TIYESOV

Successful completion of the modernization of three refineries enabled Daniyar Tiyesov's rise in the ranking of influential people in the oil and gas industry of Kazakhstan. He is a Deputy Chairman of the Board for petroleum transportation, processing and marketing in «KazMunayGas».



21. ЖАҚЫП МАРАБАЕВ

Выпускник Московского института нефти и газа им. И.М. Губкина является потомственным нефтяником. Долгие годы он находился на ключевых должностях в нефтегазовых компаниях Казахстана, и участвовал в разработке Каспийского шельфа. На сегодняшнее время он занимает пост заместителя управляющего директора международного консорциума «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.».

ZHAKYP MARABAYEV

A graduate of Gubkin Moscow University of Oil and Gas is a hereditary oilman. For many years, he has held key positions in Kazakhstan oil and gas companies and participated in the Caspian offshore development. Currently he is the Deputy Managing Director of «North Caspian Operating Company N.V.».

20. КЕНЖЕБЕК ИБРАШЕВ



Кенжебек Ибрашев с 2017 года является Президентом «Казахстанско-Британского технического университета». Высшее учебное заведение входит в список дочерних организаций национальной компании «КазМунайГаз». Несмотря на уход с должности Генерального директора

Полномоченного органа «PSA», Кенжебек Ибрашев сохранил большое влияние на нефтегазовый сектор Казахстана, регулярно собирая на площадке КБТУ ключевых игроков отрасли. Сегодня КБТУ занимает центральную позицию по подготовке кадров в энергетике, и активно сотрудничает с крупными недропользователями для улучшения кадровых ресурсов.

KENZHEBEK IBRASHEV

Since 2017, Kenzhebek Ibrashev has been the President of the Kazakh-British Technical University. The higher educational institution is included in the list of subsidiaries of «KazMunayGas». Despite his resignation from the position of General Director of «PSA» Authority, Kenzhebek Ibrashev retains a great influence to the oil and gas sector of Kazakhstan regularly gathering key industry players on the KBTU platform.



22. ЭДВИН БЛОМ

В компании «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» весной этого года произошли кадровые изменения. Это связано с назначением Эдвина Блома на пост Генерального Директора. На этой должности он сменил Ренато Мароли, управлявшего компанией около трех лет. С приходом на свою новую должность, Эдвин Блом активно взялся за управление компанией. По мнению нефтяных экспертов, с приходом нового руководства в компании грядут положительные изменения. В настоящее время КПО занимается утверждением концепции Проекта Расширения Карачаганака (ПРК-1).

EDWIN BLOM

«Karachaganak Petroleum Operating» appointed Edwin Blom to the position of General Director in spring this year. With the advent of his new position he actively took over management of the company. Presently, KPO is involved in approving the concept of the Karachaganak Expansion Project (KEP-1).

23. ДИМАШ ДОСАНОВ

Димаш Досанов – председатель правления АО «КазТрансОйл», национальной компании по экспорту/импорту, транспортировке нефти и нефтепродуктов. В мае 2018 года компания подписала контракт с КТК-К по техническому обслуживанию, ремонту и аварийному реагированию на объектах нефтепроводной системы КТК-К на территории Казахстана. В рамках проекта в Атырауской области будет создано 248 новых рабочих мест, что может дать положительный эффект экономическому развитию региона.

DIMASH DOSSANOV



Dimash Dossanov is the Chairman of «KazTransOil» JSC Board, a national company for export/import, transportation of oil and oil products. In May 2018 the company signed a contract with CPC-K for maintenance, repair and emergency response at the facilities of the CPC-K oil pipeline system in Kazakhstan.



24. МАЙКЛ КРЕЙЛИ

Директор Проекта будущего расширения на месторождении Тенгиз, признанного самым реализуемым расширением в мире. Сегодня в рамках данного проекта подписаны пять основных контракта: Area 51, Pipelines, 3GI, 3GP (Green), 3GP (Blue). По состоянию с начала проекта расходы на казахстанское содержание составили более 4 млрд. долларов США. Число казахстанских сотрудников в проекте превышает 30 тысяч человек.

MICHAEL KRALY

He is the Director of the Future Growth Project at the Tengiz field which is recognized to be the largest oil and gas project under construction in the world in these days. To date five main construction contracts have been signed within the framework of this project: Area 51, Pipelines, 3GI, 3GP (Green), 3GP (Blue).

25. ТИМУР БИМАГАМБЕТОВ

С января 2015 года Тимур Бимагамбетов занимает пост Заместителя Председателя Правления по морским и сервисным проектам в АО «НК «КазМунайГаз». Он один из тех, кто курирует нефтесервисный рынок Казахстана. В разные годы управлял департаментами сервисных проектов в компаниях «Казхойл» и «Транспорт нефти и газа».

TIMUR BIMAGAMBETOV

Since January 2015, Timur Bimagambetov has been holding the position of Deputy Chairman of the Board for Offshore and Service Projects at «KazMunayGas». He is one of those who oversees the domestic oilfield service market.

26. БЕКЗАТ АБАЙЫЛДАНОВ

Изменения в составе правления в АО «Озенмунайгаз» произошли в июле 2017 года. На пост Генерального директора компании был назначен Бекзат Абайылданов, в прошлом занимавший должность Заместителя Генерального директора по производству в АО «РД «КазМунайГаз». В настоящее время компания «Озенмунайгаз» является по счету пятой компанией из крупнейших налогоплательщиков нефтедобывающей отрасли Казахстана.

**BEKZAT ABAIYLDANOV**

In July 2017 there were changes in the management board of «Ozenmunaigaz». Bekzat Abaiyldanov, who had held the position of the Deputy General Director for Production at «KazMunayGas EP» JSC, was appointed to the position of the General Director of the company.

**27. АНУАР ЖАКСЫБЕКОВ**

Компанию «Эмбамунайгаз» с 95-летней историей возглавляет Ануар Жаксыбеков, приступивший к своей должности в 2017 году. По итогам прошлого года «Эмбамунайгаз» вошел в Топ-10 крупных нефтедобывающих компаний Казахстана, заняв восьмое место. Ее доля в структуре отрасли составила 3,29%.

ANUAR ZHAKSYBEKOV

«Embamunaigas» a company with a 95-year history is headed by Anuar Zhaksybekov who took office in 2017. At the end of last year, «Embamunaigas» entered the top ten Kazakhstan major oil companies, taking the eighth position.



Our core services:

- Protective coatings
- Passive fire protection
- Insulation
- Scaffolding and rope access
- Refractory

Competence. Quality. Safety.

Office 25/26, «Nur-Plaza» BC,
29A Microdistrict, Aktau,
130000, Kazakhstan
Tel.: +7 7292 203-441

www.cindustries.eu



28. ОРЫН СУЛТАНОВ

Орын Султанов имеет более 20-летний опыт работы в нефтегазовой отрасли Казахстана, из них 11 лет в национальной компании «КазМунайГаз». Ныне он является старшим Вице-президентом по крупным неоперационным активам и морским проектам в АО «НК «КазМунайГаз. Занимается управлением долей «КазМунайГаз» в «Тенгизшевройл» и мониторингом развития месторождения Тенгиз.

ORYN SULTANOV

Oryn Sultanov is the Senior Vice-President for major non-operational assets and offshore projects in «KazMunayGas» national company and also the Chairman of the «Tengizchevroil» partnership (directors) council.



30. АСКАР АУБАКИРОВ

Аскар Аубакиров является Председателем Совета директоров АО «Каспий нефть» и Председателем координационного совета компании ТОО «Intelligent Consulting Solutions», под управлением которой находятся следующие активы: ТОО «Фирма «Алмэкс Плюс», АО «Каспий Нефть», АО «Кристалл Менеджмент», АО «АксайГазСервис», ТОО «Geo Energy Group».

ASKAR AUBAKIROV

Askar Aubakirov is the Chairman of Board Directors of «Caspian oil» and the Chairman of the Coordination council of «Intelligent Consulting Solutions» JCS which involves companies such as «Almex Plus», «Caspian oil», «Crystal Management», «AksaiGasService» and «Geo Energy Group». He has extensive experience of working at «Embamunaigas», «Uzenmunaigas» and «KazMunayGas».



29. ВАН ЦЗЮНЬЖЭНЬ

Генеральный директор интегрированного энергетического предприятия «СНПС - Актобемунайгаз», главным инвестором которого выступает Китайская национальная нефтегазовая корпорация «СНПС». Ранее по ряду контрактов на недропользование компания вела переговоры об их продлении. Согласно неофициальным данным компании удалось добиться продления данного контракта. По итогам прошлого года компания «СНПС - Актобемунайгаз» заняла седьмое место в топ десятке крупных нефтедобывающих компаний Казахстана.

WANG JUNREN

General Director of «CNPC-Aktobemunaigas», an integrated power enterprise, the main investor of which is the Chinese National Petroleum Corporation (CNPC). Last year, «CNPC-Aktobemunaigas» took the seventh position in the top ten oil companies of Kazakhstan.



31. АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН

В 2010 году Алмас Кудайберген основал нефте-сервисный холдинг «Centrasia Group». До сегодняшнего времени компания смогла расширить штат численностью более 3000 человек, увеличить производительность компании и зарекомендовать себя как надежного партнера. Об этом говорит участие дочерних компаний холдинга в крупных нефтяных проектах Казахстана, России, Турции и Грузии. По совместительству Алмас Кудайберген является со-основателем Союза нефтесервисных компаний Казахстана, а также членом Совета директоров Британской торговой палаты, постоянным членом Совета (директоров) Ассоциации выпускников президентской стипендии «Болашак», членом Совета по конкурентоспособности при Премьер-министре РК. Меценат проекта «Дом мамы». Член УРО Kazakhstan.

ALMAS KUDAIBERGEN

In 2010, Almas Kudaibergen founded «Centrasia Group», an oilfield service holding. The company has been able to expand its staff to more than 3,000 employees and to increase the productivity of the companies and to prove itself as a reliable partner. This is indicated by participation of the Centrasia subsidiaries in major oil projects in Kazakhstan, Russia, Turkey, and Georgia. He is a Board member of the British Chamber of Commerce in Kazakhstan, Member of Prime Ministers Council for competitiveness and a Member of YPO Kazakhstan.

32. АЙБЕК КРАМБАЕВ



Айбек Крамбаев является Управляющим директором по развитию бизнеса и местного содержания в ТОО «PSA». Он курирует вопросы, связанные с развитием местного содержания, а также вопросы закупок в крупных контрактах по Северо-Каспийскому и

Карачаганакскому проектам. С 2010 по 2015 годы был Директором департамента по мониторингу контрактов и маркетингу, а также Генеральным менеджером по Карачаганакскому проекту в «PSA».

AIBEK KRAMBAYEV

Aibek Krambayev is the Managing Director for business and local content development in the «PSA» Authority. He oversees issues related to the development of local content as well as procurement issues under major contracts for the North Caspian and Karachaganak projects.

33. ДЖАМБУЛАТ САРСЕНОВ

В 2017 году казахстанский предприниматель Джамбулат Сарсенов стал Вице-президентом по маркетингу и членом исполнительного комитета Всемирного нефтяного совета. По совместительству он является Председателем Комитета фармацевтической, медицинской промышленности и медицинских услуг президиума НПП РК «Атамекен».

DZHAMBULAT SARSENOV

In 2017, Kazakhstan businessman Jambulat Sarsenov became Vice President for marketing and a member of the Executive Committee of the World Petroleum Council. In combination, he is the Chairman of the Committee of Pharmaceutical, Medical Industry and Medical Services of the Presidium of the Scientific and Production Enterprise «Atameken».



34. БАКЫТ ИМАНБАЕВ

Генеральный директор нефтедобывающей компании «Мангистаумнаыгаз», которая является одной из пяти крупных компаний Казахстана по добыче сырья. Компания добывает 6,4 млн. т нефти в год. Бакыт Иманбаев руководит компанией с 2015 года. Ранее управлял Актауским филиалом МНК «КазМунайТениз», был Заместителем Генерального директора в АО «РД «КазМунайГаз».

BAKYT IMANBAYEV

He is the General Director of «Mangistaumunaigas» oil producing company which is one of the five major crude oil production companies in Kazakhstan. The company produces 6.4 million tons of oil per year.

**35. ОЛИВЬЕ ЛАЗАР**

Оливье Лазар – новая фигура в отечественном нефтяном бизнесе, который сразу же мог отличиться своей активной позицией в вопросах развития местного содержания. На должность председателя «Шелл» в Казахстане он был назначен в сентябре 2017 году. За его плечами 30-летний опыт работы в концерне «Шелл». Профессиональную карьеру в компании начал в 1985 году в Нидерландах в качестве младшего инженера-нефтяника. В разные годы занимал руководящие позиции в таких подразделениях, как инжиниринг, контракты и закупки, стратегия и планирование, а также развитие новых направлений бизнеса в Великобритании, Габоне, Брунее, Омане, США и России.

OLIVIER LAZAR

Olivier Lazar is a new figure in the Kazakh oil business who was able to immediately distinguish himself by his active stand in the development of local content. He was appointed as a Chairman of «Shell» in Kazakhstan in September 2017. He has over 30 years of working experience in «Shell» and was previously the Chairman of «Shell» in Russia.

**36. ИМЕР БОННЕР**

Имер Боннер была назначена Генеральным менеджером производства компании «Тенгизшевройл» в ноябре 2015 года. В своей карьере она прошла путь от нефтяного инженера до руководящих должностей, расширяя полномочия в производственной деятельности и управлении проектами в Великобритании, Соединенных Штатах, Таиланде и Казахстане. По мнению экспертов, Имер Боннер является вторым человеком по влиянию в компании «Тенгизшевройл».

EIMEAR BONNER

Eimear Bonner was appointed as General Manager for Production in «Tengizchevroil» in November 2015. During her career she progressed from an oil engineer to managerial positions, expanding her experience in production and project management in the UK, US, Thailand and Kazakhstan. According to expert opinion Eimear Bonner is also considered the second most powerful person in «Tengizchevroil».

37. БЕРИК КАНИЕВ

Берик Каниев является одним из собственников многопрофильной холдинговой компании «Lancaster Group». Он входит Совета директоров ТОО «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор», одного из крупнейших нефтесервисных компаний Казахстана. Компания «ЕРСАЙ» выполняет объем работ, включающих в себя проектирование, строительство и погрузку 75 трубных эстакад для ПБР компании «Тенгизшевройл». В первой половине 2018 года «ЕРСАЙ» отправил первую трубную эстакаду «R309» на месторождение Тенгиз из Мангыстауской области». Как комментирует сама компания, впереди ожидается отправка еще 74 эстакад. Меценат проекта «Дом мамы». Член УРО Kazakhstan.

BERIK KANIYEV

Berik Kaniyev is one of the owners of «Lancaster Group», a multi-profile holding company. He is a member of the Board of Directors of «ERSAI Caspian Contractor» LLP, one of the largest oilfield service companies in Kazakhstan. «ERSAI» performs a scope of works including the design, construction and loading of 75 pipe racks for Tengizchevroils FGP project.

**39. МУРАТ МУКАШЕВ**

В мае 2017 года произошли изменения в руководящих звеньях компании «Тенгизшевройл», крупного оператора с 25-летней историей на рынке Казахстана. Пост заместителя генерального директора занял Мурат Мукашев, который сменил на этой должности своего предшественника Ануарбека Джакиева. Согласно последним данным, ТОО «Тенгизшевройл» является лидирующей компанией не только по нефтедобыче, но и крупным налогоплательщиком среди недропользователей Казахстана. По состоянию на январь-сентябрь 2017 года прямые выплаты ТШО государству составили более 5,9 млрд. долларов США. Если считать финансовые выплаты с момента основания компании (1993 г.) по первую половину 2018 года, то эта сумма достигает 129 млрд. долларов США.

MURAT MUKASHEV

In May 2017 there were some changes in the management of «Tengizchevroil» company, a major operator with a 25-year history in the Kazakhstan market. The position of Deputy General Director was taken by Murat Mukashev who replaced his predecessor Anuarbek Jakiyev in this position.

38. ИБРАГИМ АКДРАШЕВ

Ибрагим Акдрашев в текущем году официально вошел в рейтинг 50 богатейших бизнесменов страны по версии Forbes Kazakhstan. Он владеет холдингом «Нефтестройсервис Лтд», который был основан более двадцати лет назад и ныне считается ведущей нефтесервисной организацией со 100% долей казахстанского содержания в уставном капитале. Компания работает в строительном сегменте на территории Тенгизского месторождения, и имеет статус прямого подрядчика оператора «Тенгизшевройл». По итогам 2017 года компания заплатила 6 млрд. тенге в виде налоговых отчислений и заняла 15-место в топ тридцатке крупнейших налогоплательщиков нефтесервисной отрасли Казахстана.

IBRAGIM AKDRASHEV

This year Ibragim Akdrashev has officially entered the rating of the 50 richest businessmen of the country according to the Forbes Kazakhstan. He owns «Neftestroyservice Ltd» a holding which was founded more than twenty years ago and is now considered to be a leading oilfield service organization with a 100% share of local content in the authorized capital.



40. МАРАТ КАРИМОВ

Полномочия Марата Каримова, заместителя генерального директора «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.», с приходом нового руководства в компанию были продлены. Он пребывает на этой должности с августа 2015 года. Компания «КПО» занимается разработкой Карачаганакского месторождения в рамках окончательного соглашения о разделе продукции, подписанного в 1997 году. С этого момента в проект было инвестировано 23 млрд. долларов США.

MARAT KARIMOV

The powers of Marat Karimov, Deputy General Director of «Karachaganak Petroleum Operating B.V.», were extended with arrival of new leadership. Before this Marat Karimov held the position of Deputy Akim of West Kazakhstan region and various positions at «KazMunayGas».

41. БАЛТАБЕК КУАНДЫКОВ

Балтабек Куандыков – один из представителей ветеранов-нефтяников, президент нефтяной компании «Меридиан Петролеум», руководитель Казахстанского общества нефтяников-геологов, доктор геолого-минералогических наук. В настоящее время, под координаторством Куандыкова реализуется масштабный проект «Евразия», который может содействовать в увеличении нефтедобычи Казахстана в 2 раза.

BALTABEK KUANDYKOV

Baltabek Kuandykov is one of the longest serving petroleum executives, the president of «Meridian Petroleum» company, the Chairman of the Kazakhstan Society of Petroleum Geologists and hold a degree as Doctor of Geology and Mineralogy.



42. АСХАТ ОМАРОВ

Асхат Омаров является председателем правления холдинга «BI Group Engineering». Он курирует строительство объектов промышленной и энергетической инфраструктуры, в том числе и строительство проектов «под ключ» (EPC-контракты). Компания имеет богатый опыт работы в проектах международного уровня, как например, Проект будущего расширения на Тенгизе. На сегодняшнее время компания завершает проект BMEI на проекте ПБР компании Тенгизшевройл.

ASKHAT OMAROV

Askhat Omarov is the Chairman of the Management Board of «BI Group Engineering». He oversees the construction of industrial and energy infrastructure, including the turnkey construction of projects (EPC contracts). Presently, the company is completing the BMEI project at the FGP of «Tengizchevroil».

43. ТОЛЕГЕН БАЛГИМБАЕВ



Является председателем наблюдательного совета консорциума «ISKER». Это ведущая подрядная организация Казахстана со штатом более 4 000 человек. Компания работает на рынке нефтегазового строительства, и в 2017 году выполнила объем работ на 41,7 млрд. тенге. В 2018 году Толеген Балгимбаев был включен в 50 самых богатых бизнесменов Казахстана по версии журнала Forbes.

TOLEGEN BALGIMBAYEV

He is the Chairman of the Supervisory Board of «ISKER» Consortium. It is a leading contracting organization in Kazakhstan with more than 4 000 people on its payroll. In 2018, Tolegen Balgimbayev was included in the list of fifty richest businessmen of Kazakhstan according to the Forbes magazine.



45. СЕРИКЖАН СЕИТЖАНОВ

Серикжан Сейтжанов с 2003 года является президентом нефтяной компании «САУТС-ОЙЛ». Компания занимается разведкой и добычей углеводородов в Кызылординской области. По данным открытых источников семье Сейтжановых принадлежит 100% холдинга «Онтустик», куда входят буровая компания «Smart Oil», строительная компания «Мунай Курылыс Сервис», завод «Стандарт Цемент». Таким образом, холдинг занимается нефтяным бизнесом от бурения до производства цемента.

SERIKZHAN SEITZHANOV

Since 2003, Serikzhan Seitzhanov has been the President of «SOUTH-OIL» petroleum company. The company explores and produces hydrocarbons in Kyzylorda region.



44. ГАЛЫМЖАН АМАНТУРЛИН

Генеральный директор Атырауского нефтеперерабатывающего завода. Имеет богатый опыт работы в отечественной нефтянке. По мнению экспертов, его заслугой в отрасли является успешное завершение проекта по модернизации Атырауского НПЗ, который был включен в правительственную программу модернизации нефтеперерабатывающих заводов Казахстана. Проведенная работа позволит увеличить глубину переработки нефти и мощность завода с 5 до 5,5 млн. т нефти в год.

GALYMZHAN AMANTURLIN

General Director of Atyrau Oil Refinery. He has had vast experience in the domestic oil industry. According to experts, his major achievement in the industry is the successful completion of the Atyrau Refinery Upgrade Project which was included in the government program for upgrade of the Kazakhstan refineries.

46. СЕРГЕЙ КАН



В сентябре 2017 года произошло переизбрание исполнительного органа АО «Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания». На должность Президента компании назначен Сергей Кан, человек с богатым профессиональным опытом и хорошей репутацией. Согласно открытым источникам, бизнесмен также владеет акциями в инженеринговой компании ТОО «КГНТ», в которую входит АО КИНГ, две ведущие инженеринговые компании Казахстана в нефтяной сфере. Также Сергей Кан знаком рынку как со-акционер самого крупного агентства по аутсорсингу «Болашак Атырау», с более 3 000 человек.

SERGEY KAN

In September 2017, the Executive body of Central Asian Fuel and Energy Company JSC was re-elected and Sergey Kan was appointed to the position of President of the company. According to sources, the businessman also owns shares in KGNT LLP, an engineering company which includes KING JSC. He is also known as a co-shareholder of «Bolashak Atyrau», the largest outsourcing agency.



48. ЮРИЙ ПАК

В настоящее время Юрий Пак является председателем совета директоров ТОО «ЕРСАЙ Каспиан Контракторс». Ему принадлежит 25% доли холдинга «Lancaster Group». Входит в рейтинг 50 богатейших бизнесменов Казахстана. Согласно версии Forbes Kazakhstan, его состояние оценивается в 166 млн. долларов США.

YURIY PAK

Presently, Yuri Pak is the Chairman of the Board of Directors of «ERSAI Caspian Contractors» LLP. He has a 25% interest in «Lancaster Group» holding. He is one of the richest businessmen in Kazakhstan according to Forbes Kazakhstan.



47. КУРАЛБЕК КЕЛЬДЖАНОВ

Заместитель председателя концерна «Шелл» в Казахстане. Активно принимал участие в работе по открытию интерактивного павильона «Шелл» на международной специализированной выставке «ЭКСПО-2017». Являясь долгосрочным партнером Казахстана, компания «Шелл» выступила глобальным партнером выставки и оказала финансовую/спонсорскую поддержку для ее успешного проведения.

KURALBEK KELJANOV

He is the Deputy Chairman of «Shell» in Kazakhstan. He actively participated in the opening of the Shell interactive pavilion at the international specialized exhibition EXPO-2017.

CENTTECH

ЗАВОД ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ



Основные направления:

- Изготовление кабеленесущих систем (КНС)
- Изготовление и полная сборка электрических щитов
- Изготовление и полная сборка распределительных панелей
- Изготовление металлических шкафов для офиса и раздевалки
- Изготовление складских металлических стеллажей разной сложности

Main activities:

- Production of cable support systems
- Production and full assembly of electrical panels
- Production and assembly of distribution boards
- Production of metal cabinets for office and wardrobe
- Production of warehouse metal shelves

LOCAL
MANUFACTURER
МЕСТНЫЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Contacts:

Republic of Kazakhstan
060017, Atyrau
Bereke md. 13
Tel.: +7 (7122) 30-49-12
Mob.: +7 (775) 106-77-85
E-mail: info@centech.kz
Website: www.centech.kz

Контакты:

Республика Казахстан
060017, Атырау
мкр. Береке 13
Тел.: +7 (7122) 30-49-12
Моб.: +7 (775) 106-77-85
E-mail: info@centech.kz
Website: www.centech.kz

Our plant is located in Atyrau /
Наш завод базируется в городе Атырау



49. ДАНИЯР БЕРЛИБАЕВ

Данияр Берлибаев – по образованию юрист. Работает советником председателя правления АО «НК «КазМунайГаз». Осенью 2017 года по причине кризисной ситуации на рынке ГСМ был отстранен от должности Заместителя Председателя Правления национальной компании. Однако, как оценивают эксперты, Данияр Берлибаев сохраняет свое определенное влияние на нефтегазовый сектора страны.

DANIYAR BERLIBAYEV

Daniyar Berlibayev is an Advisor to Chairman of the Board of «KazMunayGas». In autumn 2017, he was removed from the position of Deputy Chairman of the National Company Board due to the crisis situation in the petroleum products market but according to experts still has influence in the oil and gas sector of Kazakhstan.



50. ЖОМАРТ ДАРКЕЕВ

Генеральный директор ТОО «Жайкмунай». Компания разрабатывает несколько нефтегазоносных точек Западного Казахстана. В контрактную территорию входят месторождения Чинаревское, Ростошинское, Дарьинское и Южно-Гремячинское. Результаты поисковых работ показали, что данные месторождения имеют серьезный потенциал запасов. С 2004 года компания инвестировала более 1,8 млрд. долларов США в развитие месторождения и его инфраструктуры.

ZHOMART DARKEYEV

He is a General Director of «Zhaikmunai» LLP. The company is developing several oil and gas bearing prospects in West Kazakhstan. Since 2004, the company has invested more than 1.8 billion US dollars in development of the field and its infrastructure.

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

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

Благодаря нашему парку, который включает в себя **более 150 единиц специализированной техники**, мы стремимся удовлетворить потребности клиентов с самыми выгодными условиями эксплуатации. Компания имеет филиалы в городах Алматы, Атырау и Актау. **Основные преимущества работы с компанией Astana Construction Business Group это:**

- Безопасность
- Качество
- Гибкость
- Сервис
- Профессионализм
- Цена
- Возможности

Наши клиенты: **Arabtec Holding, AdenMetal, Highvill Kazakstan, Mega, BI Group, Consolidated Contractors Company, Sembol Construction, Renaissance Construction, The Coca-Cola Company, Adunic, Metal Yari, Железнодорожный вокзал г. Астаны,Международный аэропорт и т.д.**



АРЕНДА ПРОДАЖА СЕРВИС

Компания ACBG работает в соответствии с международными стандартами и имеет сертификаты **ISO 9001:2015 и OHSAS 18001:2007**



01000, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Мыржақыпа Дулатова 187/1

+7 7172 485810

+ 7 708 77755 50

e-mail: info@acbgroup.kz

www.acbgroup.kz

БАТЫРАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ, БАТЫРАМИ УХОДЯТ. С ПРИЗНАНИЕМ НАРОДА ...



С таких нот начинается книга «Признание», вышедшая в память о человеке большой значимости в истории Казахстана – Насипкали Марабаеве. Судьба этого человека тесно связана с непростым периодом становления отечественной нефтяной промышленности. И потому его путь уникален, и потому он для народа почтенный.

Насипкали Марабаев, уроженец нефтяного Атырау, после окончания Московского нефтяного института имени И.М. Губкина прошел путь от бурильщика до генерального директора ПО «Мангышлакнефть». Он стоял у истоков большой мангышлакской нефти. Его признают как одного из первых основоположников отечественной нефтянки, беззаветно служившего своему народу в непростые вехи истории.

Его трудовой путь начался в Кульсарах. Только окончивший институт молодой специалист становится буровиком по капитальному ремонту скважин. Такая работа представилась чрезвычайно ответственной, поскольку от состояния скважин зависит эффективность добычи. Незаметно пролетали годы. Насипкали Марабаев стал мастером производства.

В 1970 году его назначают начальником управления буровых работ в Новом Узене, где на первых разведочных скважинах была обнаружена нефть.

И здесь разворачивались крупные для страны проекты. За десять лет его руководства Узеньское управление буровых работ превратилось в передовое предприятие, вместе с ним пришли новые технологии, светлые умы и множество идеи. Под его руководством сложился сплоченный коллектив, который состоял из молодых буровиков, в последствие ставших знатными специалистами.

Будучи начальником Узеньского нефтегазового правления, Насипкали Аbugалиевич решал не только производственные вопросы, но и организационные вопросы, а то и бытовые проблемы своих рабочих. Служащие к нему обращались как к лидеру, добродушному человеку и начальнику. Как вспоминают его друзья, он обладал невероятной харизмой и всегда имел твердость отвечать вызовам судьбы. И потому он остался в памяти людей подлинным управленцем.

В 1980 году Насипкали Марабаев назначается на должность Заместителя генерального директора ПО «Мангышлакнефть». В том же году его избирают Секретарем Мангышлакского обкома партии. Он курировал вопросы промышленности, транспорта и связи. Инженер-нефтяник, опытный руководитель проработал в этой ответственной должности пять лет. После развала Советского Союза в 1994-2007 гг. Насипкали Аbugалиевич работал Генеральным директором ПО «Мангистаумунайгаз», был Советником в ГКХ «Мунайгаз», ЗАО «Казахойл», «Карачаганак Петролеум Оперейтинг». Его богатый опыт оказался востребованным позже и в новых условиях хозяйствования. Вскоре Аким области, Кушербаев Крымбек Елеуович, приглашает его к себе Советником. На этом посту он смог оставить свой добрый след.

С высоты своих прожитых лет, будучи далеко в пенсионном возрасте, Насипкали Аbugалиевич вместе со своими единомышленниками решил создать первое в республике общественное объединение – гуманитарный благотворительный фонд «Мунайшы». Он хорошо знал о том, в каком бедственном положении в первые годы рыночной экономики оказалась вся индустрия, только вышедшая из оков старой системы. Его единомышленниками были Аскар Кулибаев, видный государственный и общественный деятель республики, а также Урал Акчулаков, известный геолог и просто почетный гражданин Казахстана. Увековечение имен знатных нефтяников и восстановление истории отечественной нефтянки стали основными задачами фонда и главной целью нашего героя.

За короткий период своего управления Фондом Насипкали Аbugалиевич успел сделать многое. Фонд начал оказывать нуждающимся нефтяникам благотвори-



тельную денежную помощь. Многим из них эта помощь оказывается и по сей день. Для сохранения подлинной истории нефти и газа переиздали энциклопедию Казахстана в двух томах, начали выпускать первую десятку книг из серии «Қазақ мұнайының ардақтылары» о жизни и деятельности ветеранов нефтегазовой отрасли. Вместе с тем, с его непосредственным участием были созданы архивы потомственных династий нефтяников в государственном архиве республики.

Насипкали Марабаеву 20 декабря 2017 года исполнилось бы 80 лет. Земной путь он завершил 19 августа 2007 года на семидесятом году жизни. Он был дважды награжден орденом Трудового Красного Знамени, орденом «Құрмет», многими медалями и грамотами. Он ушел из жизни не просто человеком, но признанным героем своей страны, своего народа. Безупречное служение делу было главным принципом его жизни.

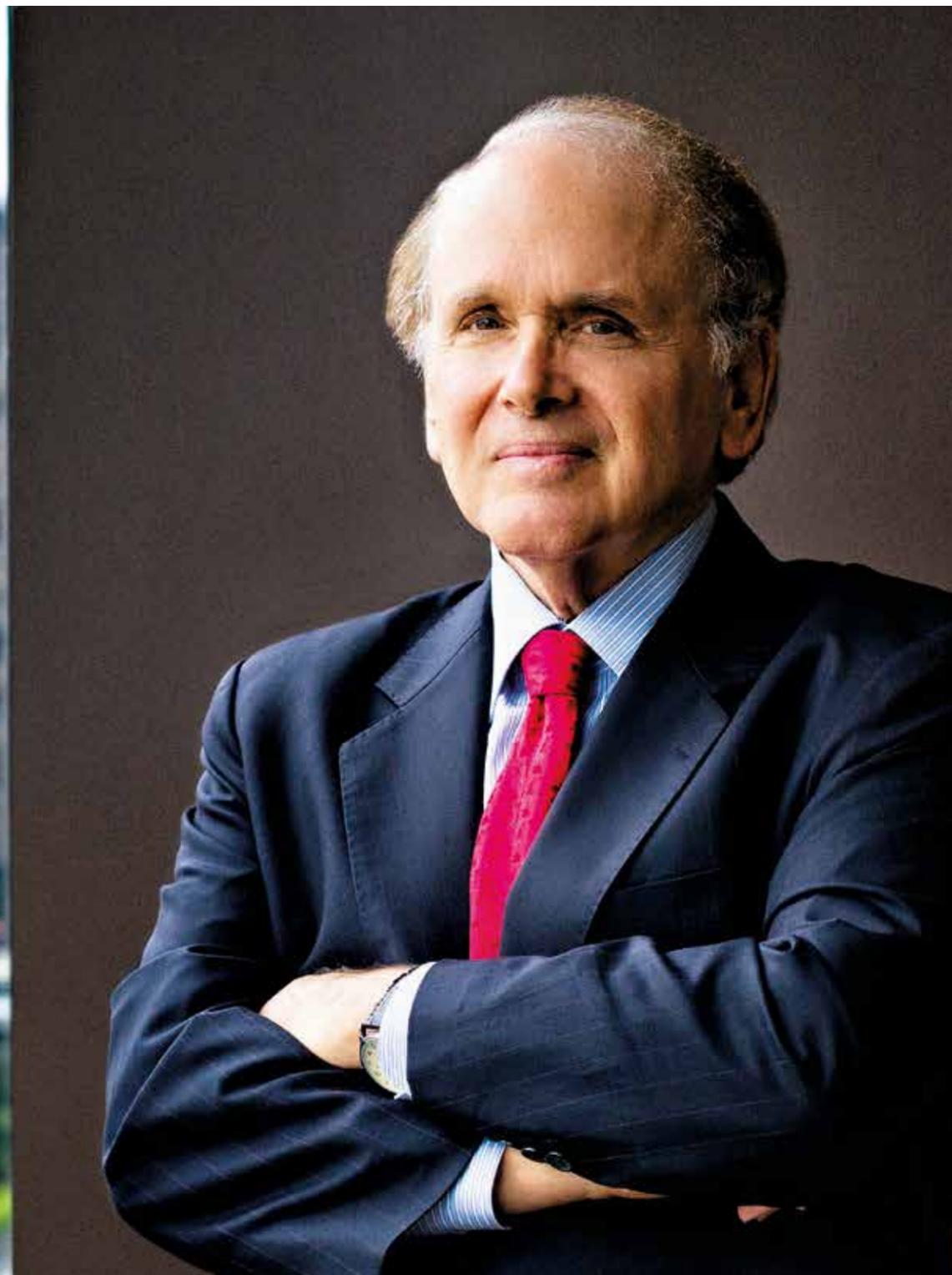
Будучи начальником Узеньского нефтегазового правления, Насипкали Аbugалиевич решал не только производственные вопросы, но и организационные вопросы, а то и бытовые проблемы своих рабочих. Служащие к нему обращались как к лидеру, добродушному человеку и начальнику. Безупречное служение делу было главным принципом его жизни.



МИР НЕ БЕЗ НЕФТИ

Рост цен привел к глобальному перераспределению доходов и политического влияния, пошатнул уверенность людей в настоящем и вызвал тревогу по поводу будущего. Он в очередной раз подчеркнул центральную роль нефти в современном мире».

Дэниел Ергин



«KAZSERVICE» продолжает делиться бестселлерами, повествующими очерки и события из мировой истории нефти. В этом выпуске вниманию читателей представлена книга Дэниела Ергина, признанного авторитета в области энергетики, удостоенного Пулитцеровской премии за лучший ум и вклад в развитие мировой индустрии нефти и газа.

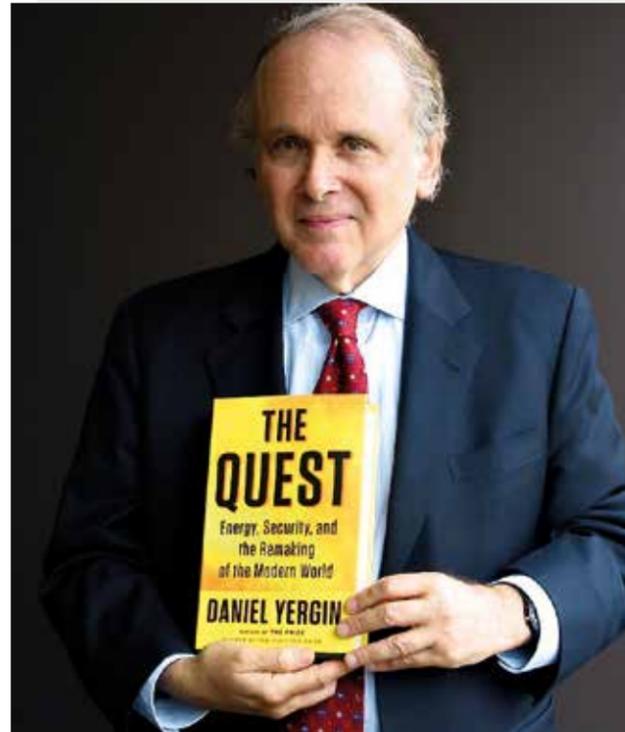
Знаменитый бестселлер Дэниела Ергина представляет собой монолог автора, сказанный в ответ сторонникам «заката нефтяной эпохи». Периодические разговоры о том, что конец пути для нефтяной отрасли уже близок, каждый раз опровергаются историческими событиями, либо технологическими прорывами, которые значительно расширяют возможности нефти. Технологии раздвинули горизонты для мировой нефти, привели к появлению новых источников сырья и позволили значительно нарастить объемы добычи, обеспечивая рост экономики во всем мире. Но надо признать, что наличие нефти не только явилось опорой для расцвета экономики нефтяных стран, но и также стало первопричиной геополитических споров, превратив «горячие точки мира» в арену настоящей борьбы за влияние.

Длинное повествование истории нефти начинается с момента развала Советского Союза и легендарной речи Михаила Горбачева о своей отставке с поста Президента государства, просуществовавшего на карте всего 70 лет. И сырая нефть была фактически единственной ниточкой, связывавшей Советский Союз с остальным миром. Интересным представляется тот факт, что большинство впоследствии образовавшиеся страны, имеют политико-экономические связи с миром преимущественно благодаря нефти. Согласно теории автора, несмотря на развитие альтернативных источников энергии, нефть и дальше будет играть ключевую роль в жизни всего человечества. И это является одним из важных тезисов, выдвинутых автором на страницах этой книги.

Развитие технологий также поспособствовало повышению надежности поставок нефти путем совершенствование техники бурения и увеличения извлекаемых запасов нефти. Сегодня нефтяная отрасль переживает период инноваций и успешно пользуется плодами прогресса в сфере компьютерной техники и информационных технологий для поиска и освоения новых месторождений на материке и в море. Такое обстоятельство само собой говорит о перспективности развития нефти еще на долгие годы вперед.

«Increase in oil prices has led to global redistribution of income and political influence, has forced to feel the confidence in the present and caused alarm concerning the future. This situation has once again emphasized the central role of oil in the modern world».

Daniel Yergin



THE MODERN HISTORY OF WORLD OIL

«KAZSERVICE» continues to share with bestseller narrating human-interest stories and occurrences of world oil history. In this issue we present to attention of readers the book of Daniel Yergin, a leading authority on energy conferred the Pulitzer Prize for the huge contribution to the development of world oil history.

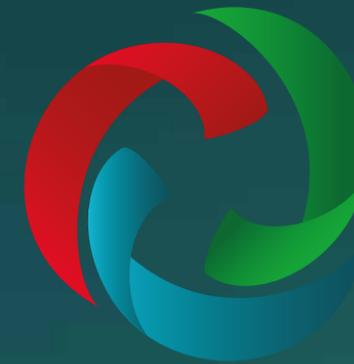
The well-known bestseller by Daniel Yergin represents the author's monologue told in reply to supporters of a «decline of oil era». The frequent discussion about the oil depletion is every time disproved by historical events or technological breakthrough which considerably expands the possibilities of oil. Technologies have led to emergence of new sources of raw materials and it has allowed the oil output to considerably increase, providing growth of economy around the world. But it is necessary to recognize that the presence of oil was considered not only as the basis for the growth of oil countries economy, but it was also the prime cause of geopolitical dispute that turned into the fight for the influence in hotspots of the world.

This oil history begins from the moment of the Soviet Union's disintegration and the legendary speech of Mikhail Gorbachev about the resignation from the presidency of the state which was existed on the world map only 70 years. And the crude oil was actually the

only thread connecting the Soviet Union with the rest of the world. And it's very interesting to understand that the majority of new formed countries after the collapse of the USSR have political and economic communications with the world mainly thanks to oil. According to the theory of the author, despite development of alternative energy sources, oil will continue to play a key role in life of all mankind. And it is one of the important theses which are put forward by the author on the pages of this book.

Development of technologies has also promoted increase in reliability of oil supply by improvement of the drilling technology and increase in oil reserves. Today the oil industry endures the innovations period and successfully uses the fruits of progress in the sphere of the computer equipment and information technologies for search and development of new fields on the continent and in the sea. Such circumstance foretells the prospect of the oil development for many years forward.

«The Quest: Energy, Security, and the Remaking of the Modern World», «Alpina Publisher» publishing house, 2016 year.
Photo: danielyergin.com



V МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И НЕФТЕХИМИЯ КАСПИЯ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

04 - 05 декабря 2018
Алматы, Казахстан



При официальной поддержке

Партнеры



Золотой спонсор

Бронзовые спонсоры

Организатор





СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО: РАЗБОР ЦИТАТ

Лето текущего года до предела насытило информационный фон мирового рынка. В СМИ и социальных сетях активно обсуждается широкий спектр событий, которые могут повлиять на нефтяные цены, как в сторону роста, так и обвального падения. Но есть ряд моментов, которые требуют более тщательного рассмотрения, так как преподносимые материалы часто носят поверхностный характер. Между тем, существуют цифровые данные, которые детализируют или опровергают муссируемую информацию.

АКБАР ТУКАЕВ,
АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

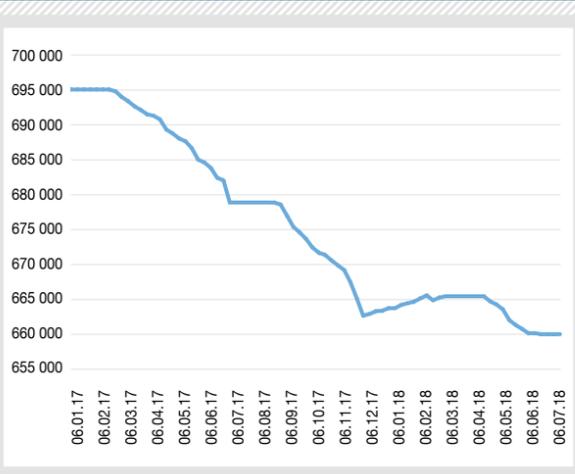
Начнем с США. Как известно, «общественность Североамериканского континента» выражает недовольство растущим ценам на бензин и дизтопливо. В этой связи, часто мелькают статьи и реплики о будущем «вскрытии» стратегических резервов нефти, о возможном резком росте добычи в ОПЕК и Саудовской Аравии, о безграничных возможностях сланцевой нефти и др. Безусловно, некоторые такие подходы имеют под собой «почву», но все же требуются уточнения.

Итак, некоторые наиболее известные тезисы:

КТО ИСПОЛЬЗУЕТ SPE-PRMS?

На самом деле, объемы стратегических резервов нефти США вовсе не являются какой-либо константой или неприкасаемым имуществом. В частности, в 2001-2011 гг. наблюдался рост показателя. В конце 2016 года Министерством энергетики США были опубликованы плановые ориентиры сокращения стратегических резервов на 190 млн. баррелей в период 2017-2025 гг. В итоге, за последние полтора года резервы уже снизились на 35 млн. баррелей (См. **Диаграмму 1**). А плановое сокращение только на 2018 год составляет 25 млн. баррелей, на 2019 год – около 22 млн. и т.д.

ДИАГРАММА №1 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВЫ НЕФТИ США В 2017-2018 ГГ., ТЫС. БАРРЕЛЕЙ



II «САУДОВСКАЯ АРАВИЯ СПОСОБНА БЫСТРО ПРИРАСТИТЬ ДОБЫЧУ НЕФТИ НА 2 МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ»

Конечно, можно пространно рассуждать о гигантских возможностях стран Персидского залива. С другой стороны, есть данные специализированных мониторингов, которые показывают, что незадействованные мощности в добыче нефти в ОПЕК вовсе не потрясают воображение.

По данным ежемесячной оценки EIA на конец второго квартала совокупные резервы мощностей всех стран ОПЕК по дополнительной добыче нефти составили около 1,9 млн. баррелей в сутки, в третьем квартале – они уменьшились до 1,8 млн. (См. **Диаграмму 2**)

Соответственно, оперативные возможности Саудовской Аравии по наращиванию добычи сейчас составляют менее 1 млн. баррелей в сутки. При этом, даже в будущем потенциал Эр-Рияда отнюдь не беспределен. Ключевую роль в добыче страны играет месторождение Гавар (Ghawar), по которому информация руководством максимально ограничивается. По некоторым данным извлекаемые запасы месторождения оценивались в 9-12 млрд. т. Показатели добычи на Гаваре в последние годы составляли около 5 млн. баррелей в сутки или половину всей нефтедобычи Саудовской Аравии. При этом, месторождение активно эксплуатируется уже более шестидесяти лет и остаточные извлекаемые запасы скорее всего подвержены значительному снижению.

ДИАГРАММА №2 НЕЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ МОЩНОСТИ ДОБЫЧИ НЕФТИ В ОПЕК, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



Другие основные месторождения – Safaniya, Khurais, Manifa и Shaybah, – уже несколько сохраняют объемы добычи в районе 1 млн. баррелей в сутки. Про перспективы значительного повышения производства по ним пока не сообщалось.

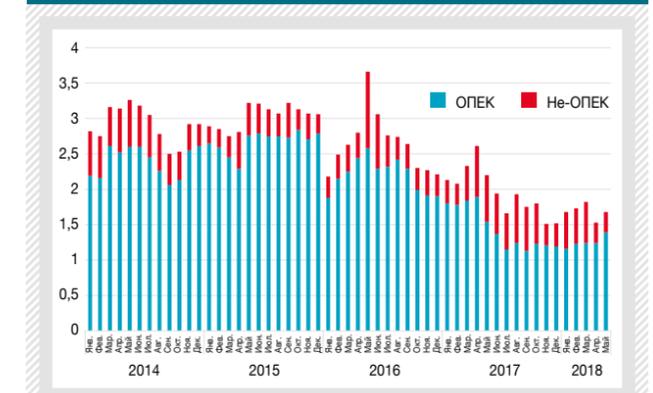
III «В МИРЕ УЧАСТИЛИСЬ СБОИ ПОСТАВОК НЕФТИ, ЧТО ВЫЗЫВАЕТ СИЛЬНУЮ ИЗМЕНЧИВОСТЬ ЦЕН»

Около 50 стран мира добывают более-менее значимые объемы нефти. Естественно, что с поставками нефти периодически возникают форс-мажорные ситуации, связанные с техническими, политическими и прочими обстоятельствами. В числе последних ярких примеров: проблемы с поставками Ливии, обстрел танкеров Саудовской Аравии. Но не стоит думать, что объемы таких задержек сильно возрастают.

Есть несколько специализированных мониторингов, которые показывают, что сбои поставок нефти в мире даже уменьшились (См. **Диаграмму 3**). Если в 2014-2015 гг. месячные показатели находились на уровне около 3 млн. баррелей в сутки, то в последние годы соответствующий объем снизился до 1,5-2 млн.

Конечно, если «дискуссия» США и Ирана приведет к блокированию Ормузского пролива, ситуация в корне изменится. Проблемы с транспортировкой через пролив почти 20% производимой нефти в мире, скорее всего, приведут к росту сбоев поставок и возвращению трехзначных цен на черное золото.

ДИАГРАММА №3 СБОИ ПОСТАВОК НЕФТИ В МИРЕ В 2014-2018 ГОДЫ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



IV «СЛАНЦЕВАЯ НЕФТЬ ЗАПОЛНИТ МИР»

Точку в «Деле о низкопроницаемых (сланцевых) коллекторах США» предстоит поставить еще нескоро. Вместе с тем, текущая ситуация в американской отрасли показывает, что основной прирост добычи достигается только за счет бассейна Permian. (См. Диаграмму 4). В первом полугодии объем производства сланцевой нефти здесь увеличился более чем на 300 тыс. баррелей в сутки.

Другие ведущие плеи практически «топчутся на месте». По Eagle Ford уровень добычи «tight oil» сейчас составляет около 1,2 млн. баррелей в сутки, а несколько лет назад было 1,6 млн. Bakken – уже четыре года около 1,2 млн. баррелей в сутки. Niobrara - с начала года прирост только 40 тыс. баррелей в сутки. Совокупный объем добычи других сланцевых месторождений – уже пять лет в пределах 300-360 тыс. баррелей в сутки.

В целом, объемы производства «tight oil» в США сейчас около 6 млн. баррелей в сутки. Тогда как потребность экономики США в нефти сейчас составляет 20 млн. баррелей в сутки, потребность всего мира – уже 99 млн.

Есть расчеты показывающие, что пик добычи сланцевой нефти придется на 2023 год – около 9 млн. баррелей в сутки. Мир к тому времени будет потреблять 106 млн. баррелей нефти в сутки.

Безусловно, сланцевая добыча является одним из главных факторов нефтегазового рынка сейчас и в ближайшее десятилетие. Но специфика ситуации в том, что «пазлы» эффективного производства сошлись только в США. Попытки развития сланцевого сектора в Китае, Индии, Австралии и т.д. пока безуспешны.

ДИАГРАММА №4 ПРОИЗВОДСТВО TIGHT OIL В США, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

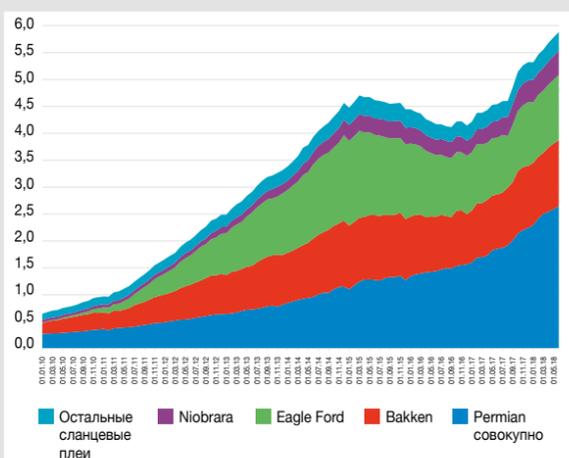
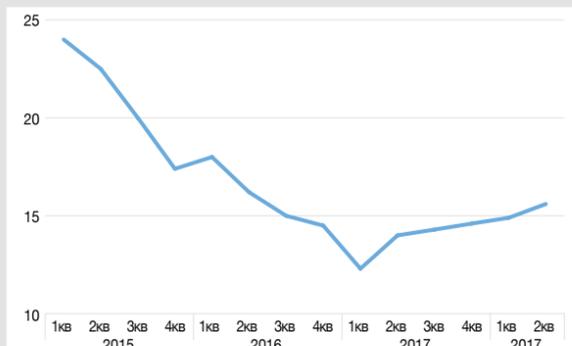


ДИАГРАММА №5 СРЕДНИЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО 1 БАРРЕЛЯ НЕФТИ ПО 108 ВЕДУЩИМ НЕФТЕГАЗОВЫМ КОМПАНИЯМ МИРА, ДОЛЛАРЫ США



V «СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА НЕФТИ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ»

На самом деле, тренд был сломан еще в 2017 году. (См. Диаграмму 5)

Достигнув уровня в чуть более 12 долларов за баррель в начале 2017 года, показатель снова возвращается к уровню 15-20 долларов США. К примеру, в Северном море средние капзатраты на производство 1 барреля нефти составляют уже 16 долларов. С учетом постоянно растущих иных затрат, себестоимость производства барреля по миру можно, как минимум, удваивать.

В конце 2017 года я уже писал о начавшемся росте стоимости проппанта, инжиниринговых услуг, тарифов транспортировки, заработной платы и прочих в США. Так, используя новую ценовую траекторию ведущие инжиниринговые компании в мире в первом полугодии текущего года значительно улучшили показатели чистой доходности. Не случайны и последние забастовки в Норвегии с требованиями повышения оплаты труда.

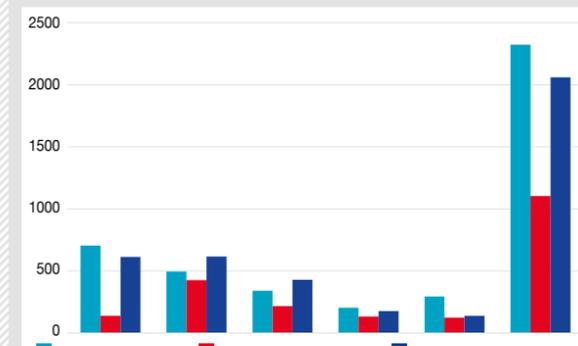
Более того, ранее наблюдавшийся тренд на снижение затрат был обусловлен технологическими прорывами в США и рекордными инвестициями в нефтегазовый «upstream», сделанными еще в 2010-2013 гг. Уровень инвестиций в последние годы почти на 40% ниже. Между тем, процесс поиска и добычи нефти в мире постоянно смещается в сторону трудноизвлекаемых запасов, поэтому снижение себестоимости будет только периодическим явлением.

VI «САНКЦИИ СМЕСТЯТ ИРАН ИЗ ЧИСЛА КРУПНЫХ НЕФТЕЭКСПОРТЕРОВ»

Действительно, иранский фактор является одним из особо значимых элементов мировой нефтегазовой отрасли. Достаточно сказать, что страна входит в ТОП-5 мира по запасам нефти.

Вместе с тем, Иран уже имеет солидный опыт функционирования под санкциями и сейчас только приблизился к досанкционному уровню. (См. Диаграмму 6)

ДИАГРАММА №6 ЭКСПОРТ ИРАНСКОЙ НЕФТИ В 2010-2017 ГОДЫ ПО ДАННЫМ LLOYD'S LIST INTELLIGENCE, ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



В настоящее время объем экспорта иранской нефти составляет около 2 млн. баррелей в сутки. При этом, во время санкций 2012-2015 годов показатель снижался до 1,1 млн. До какого уровня экспорт уменьшится в этот раз – вопрос остается открытым.

Пока только Япония и Корея анонсировали полный отказ от иранской нефти, а это порядка 370 тыс. баррелей в сутки. Возможно, Индия и Европа снизят поставки. Но остается Китай, который закупает более 600 тыс. баррелей в сутки и вряд ли пойдет на поводу у США. Такая же позиция у Турции (около 160 тыс. баррелей в сутки). Россия выразила готовность расширить потребление иранской нефти. Кроме того, существует механизм других цепочек поставок, который позволит окольными путями организовывать поставки нефти. В условиях растущего спроса на углеводороды во всех регионах мира полностью вытеснить и заменить Иран на рынке не представляется возможным.

VII «ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ МЕЖДУ США И КНР НЕГАТИВНО ВЛИЯЮТ НА МИРОВОЮ НЕФТЯНУЮ ОТРАСЛЬ»

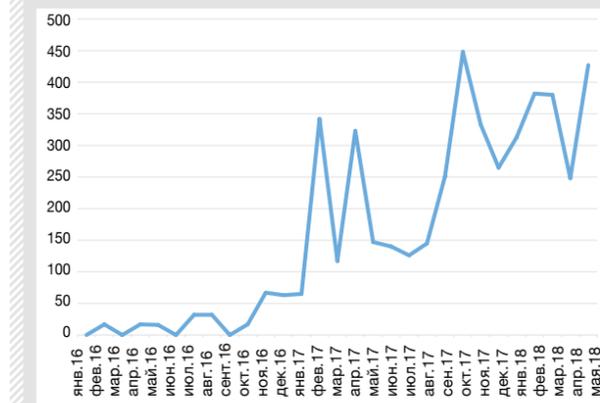
Это один из немногих объективных тезисов, гуляющих в СМИ.

В последнее десятилетие экономическое развитие КНР играет особую роль в динамике спроса на нефть. В 2008 году Китай обогнал США по валовому приобретению новых автомобилей, в 2017 году - стал самым крупным импортером нефти в мире, сместив тридцатилетнее «господство» США.

Ранее прогнозировалось, что в 2018 году потребление нефти в Поднебесной составит около 12,8 млн. баррелей в сутки, собственная добыча – около 3,8 млн. баррелей в сутки. Ожидаемый прирост объемов импорта нефти составлял полмиллиона баррелей в сутки.

В случае эскалации «торговых войн» экономический рост КНР может несколько замедлиться. Так, индекс предпринимательской активности PMI Китая в июле составил 51,2%, что ниже показателей предыдущих месяцев и июля 2017 года.

ДИАГРАММА №7 ЭКСПОРТ НЕФТИ США В КНР В 2016-2018 ГОДЫ, ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



В части потенциальных изменений нефтяного рынка: в случае санкций и «торговых войн» Китай снизит объемы закупаемой нефти, предпосылки к этому уже наблюдаются. Вместе с тем, на пике обострения взаимоотношений Вашингтона и Китая, второй способен полностью прекратить импорт нефти из США, заменив ее иранскими и российскими поставками. В числовом выражении этот будет от 250 до 450 тыс. баррелей в сутки. Достаточно внушительная цифра. (См. Диаграмму 7)

Кроме того, в настоящее время активизировались попытки стабилизации уровня добычи в КНР на уровне около 16 млн. т в месяц. Напомним, что в 2015-2017 гг. в стране фиксировалось снижение производства. Таким образом, итоговые показатели Китая и мирового нефтяного рынка по 2018 году могут значительно отличаться от ранее опубликованных прогнозов.

АНАЛИТИКА

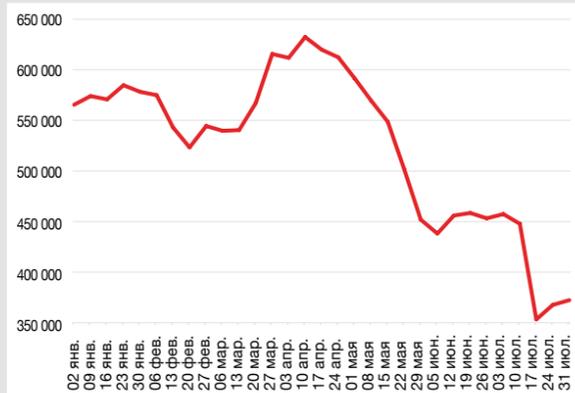
VIII «СКАЧКИ ЦЕН НА НЕФТЬ ЛЕТОМ 2018 ГОДА СВЯЗАНЫ С ПРОБЛЕМАМИ СПРОСА-ПРЕДЛОЖЕНИЯ»

Фундаментальные показатели мирового рынка нефти остаются благоприятными для роста ценового уровня или, как минимум, сохранения планки в районе 70 долларов за баррель. Спрос на нефть превышает предложение уже пять кварталов подряд. Продолжает функционировать Соглашение ОПЕК+, существенно сокращается добыча нефти в Венесуэле, Норвегии, Мексике, Анголе, сохраняются индикаторы маржинальности в нефтепереработке, растут показатели нефтехимии и т.д.

Основными же генераторами ценовых скачков летом текущего года стали геополитические события, торговые войны, способствующие росту Индекса доллара США и «Большой Спекулятивной Игре». С апреля по июль этого года чистые длинные позиции по нефтяным фьючерсам и опционам сократились почти в два раза, что неминуемо должно было уронить нефтяные цены. (См. Диаграмму 8)

Сейчас биржевые игроки активно рассматривают возможности дальнейшей игры на понижение. Их притормаживают сообщения о потенциальном блокировании экспорта Ирана, новых санкциях против других стран, растущих потребностях в сырье для вводимых в 2018-2019 гг. двух десятков масштабных нефтехимических проектов в Северной Америке, Европе и Азии и т.д.

ДИАГРАММА №8. ЧИСТЫЕ ДЛИННЫЕ ПОЗИЦИИ ПО ФЬЮЧЕРСАМ И ОПЦИОНАМ БРЕНТ НА ЛОНДОНСКОЙ БИРЖЕ В 2018 ГОДУ



В результате, в середине июля текущего года нефтяные цены покинули комфортный «зеленый коридор», который сформировался год назад и привел к тестированию 80 долларов. Если нефтеэкспортеры опять станут чересчур пассивными в противодействии «медвежьим» взбросам, то цена уйдет в «красный коридор». Опасность такого события даже не в уровне цены, а в стимулировании панических настроений. Хорошим же противовесом негативным прогнозам является сохранение консенсуса в ОПЕК+ и более детальное разъяснение событий и трендов мирового нефтяного рынка. Приведенный здесь краткий разбор некоторых цитат из СМИ и социальных сетей показывает, что описание ситуации в отрасли зачастую носит некорректный характер.



ПРЕМИЯ ПРЕЗИДЕНТА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
АЛТЫН САПА

ZMS
ZHIGERMUNASERVICE

- РЕМОНТНО-МЕХАНИЧЕСКИЙ ЦЕХ
- МОНТАЖНО-СВАРОЧНЫЙ ЦЕХ
- ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БУРОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТОВ
- ЛАБОРАТОРИЯ НЕРАЗРУШАЮЩЕГО КОНТРОЛЯ
- УСЛУГИ ПО ОТБОРУ КЕРНА
- ЦЕХ НАКЛОННО-НАПРАВЛЕННОГО БУРЕНИЯ
- ЦЕХ ПО АРЕНДЕ И РЕМОНТУ НЕФТЕПРОМЫСЛОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ЦЕХ ПО АРЕНДЕ И РЕАЛИЗАЦИИ БУРОВЫХ ДОЛОТ
- ОБУСТРОЙСТВО НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ
- КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ

Республика Казахстан, г. Атырау,
Геологический с/о,
район Телевышки, участок № 19
Тел. +7 (7122) 319 030,
+7 (7122) 319 055
reception@zms.kz www.zms.kz





НОВЫЙ СЦЕНАРИЙ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Современная энергетика существенно отличается от отрасли 40-летней давности. Поэтому в рамках Прогноза развития энергетике 2018 года (BP Energy Outlook 2018) рассматривается несколько разных сценариев. В них анализируются возможные прогнозы с помощью ряда экспериментов в духе «а что, если». В рамках данного исследования анализируется энергетический переход (ЭП) через три различные призмы – сектор, регион и вид топлива, - каждая из которых освещает различные аспекты мировой энергетике.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Согласно сценарию ЭП мировой спрос на энергию к 2040 году вырастет примерно на треть, что значительно ниже темпа роста за предыдущие 25 лет. Мировая экономика продолжает расти благодаря улучшающемуся благосостоянию развивающихся стран. Согласно сценарию ЭП рост мирового ВВП прогнозируется в среднем на уровне 3^{1/4}% в год, что в целом соответствует росту за последние 25 лет. (См. Таблицу 1)

ТАБЛИЦА 1. ВВП БУДЕТ РАСТИ ТАКИМИ ЖЕ ТЕМПАМИ, КАК И В ПОСЛЕДНИЕ 25 ЛЕТ



МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Рост мирового производства будет частично обусловлен ростом населения: к 2040 году население планеты увеличится примерно на 1,7 миллиарда человек и составит около 9,2 миллиарда. Более 80% расширения мирового производства придется на страны с переходной экономикой, при этом на Китай и Индию — более половины этого объема. Нарастание мирового производства и рост благосостояния приведут к повышению спроса на энергию, при этом увеличение энергопотребления будет происходить за счет динамично развивающихся экономик.

СПРОС НА ТРАНСПОРТНОЕ ТОПЛИВО

В транспортном секторе продолжает доминировать нефть, несмотря на возрастающее применение альтернативных видов топлива, в частности, природного газа и электричества. Согласно сценарию ЭП в 2040 году спрос на нефть составит около 85% от общего спроса на транспортное топливо, тогда как сейчас - это 94%. Прогнозируется, что к 2040 году на природный газ, электричество и группу «прочих» видов топлива будет приходиться примерно по 5% от объемов транспортного топлива. Повышение спроса на транспортное топливо будет происходить полностью за счет стран с развивающейся экономикой, при этом на Китай и Индию придется более половины объема роста.

ПОТРЕБНОСТЬ КИТАЯ В ЭНЕРГИИ МЕНЯЕТСЯ

Китай является крупнейшим в мире потребителем энергии и важнейшим источником роста глобальной энергетике за последние 20 лет. Однако по мере перехода Китая к более устойчивой модели роста его потребности в энергии будут меняться. По сценарию ЭП повышение спроса Китая на энергию прогнозируется на уровне всего 1,5 % в год, что меньше чем четверть его темпа роста в последние 20 лет. Структура энергопотребления Китая будет также значительно меняться в силу меняющейся экономической структуры и стремления страны перейти к более чистым, низкоуглеродистым видам топлива. В то же время на возобновляемую энергию, включая ядерную и гидроэнергию, будет приходиться более 80% роста спроса Китая на энергию вплоть до 2040 года. Возобновляемые источники энергии обойдут нефть и станут вторым по величине энергоресурсом в Китае.

УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИИ США

Согласно прогнозу США продолжат укреплять свою позицию крупнейшей в мире нефтегазодобывающей страны, но на ее чистый экспорт будет приходиться только небольшая доля мировой торговли. По сценарию ЭП доля США в мировой добыче нефти (сырая нефть и плюс газовые конденсаты) к 2040 году вырастет с сегодняшних 12% примерно до 18%. Это значительно выше, чем показатель Саудовской Аравии, занимающей второе место в мире по добыче, рыночная доля которой к 2040 году составит около 13%. В отношении природного газа лидерство США будет выраженным: в 2040 году доля в общем объеме добычи газа составит 24%, в то время как доля России — 14%. Однако США также останутся крупнейшим в мире потребителем газа и вторым по величине потребителем нефти.

СЛАНЦЕВАЯ НЕФТЬ

Увеличение добычи нефти в течение первой части прогнозируемого периода будет вызвано американской сланцевой нефтью. Согласно сценарию ЭП на общий объем добычи жидких фракций в США, включая газовые конденсаты, будет приходиться две третьих роста мировых поставок в течение первых 15 лет прогноза, после чего в начале 2030-х годов объем добычи остановится на уровне 23 тыс. баррелей/день. В рамках прогноза США останутся крупнейшим производителем жидких видов топлива. Предполагается, что изобилие мировых запасов нефти подтолкнет страны ОПЕК к реформе своих экономик, что снизит их зависимость от нефти и позволит им постепенно внедрить более конкурентную стратегию увеличения своей рыночной доли.

ПРИРОДНЫЙ ГАЗ

Существенно вырастет объем добычи природного газа благодаря широкому спросу, значительноному увеличению объема дешевого сырья и продолжающемуся росту поставок газовых конденсатов, что повысит доступность газа по всему миру. Более половины растущей добычи придется на США и Средний Восток (Катар и Иран). К 2040 году США будут добывать почти четверть мирового объема газа, опередив и Средний Восток, и СНГ, на которых будет приходиться по 20 %.

Еще одна тенденция, которая становится более четкой, заключается в том, что Индия сменит Китай в качестве главного фактора роста мирового спроса на энергию. Рост потребности Китая в энергии будет постепенно уменьшаться (по причине замедления экономического роста и снижения удельного энергопотребления) на фоне продолжающегося роста в Индии. С 2035 по 2040 год рост спроса в Индии превысит этот показатель в Китае более чем в 2,5 раза и составит более трети мирового роста.



Рост населения планеты увеличится на 1,7 млрд. человек



7,5 до 9,2
млрд. человек до млрд. человек

Статья публикуется с разрешения BP Press-office, London

THE NEW SCENARIO OF WORLD ENERGY DEVELOPMENT

The energy industry today is very different to the one that was 40 years ago. And the BP Energy Outlook of 2018 edition considers a number of different scenarios. This document considers the energy transition (ET) through three different lenses: sectors, regions and fuels. Each of these directions illuminates different aspects of the transition.

In the ET scenario, global energy demand grows by around a third by 2040 – a significantly slower rate of growth than in the previous 25 years. The scenarios have some common features, such as a significant increase in energy demand and a shift towards a lower carbon fuel mix, but differ in terms of particular policy or technology assumptions.

ECONOMIC BACKDROP

The world economy continues to grow, driven by increasing prosperity in the developing world. In the ET scenario, global GDP growth is projected to average around 3¹/₄% p.a. (at Purchasing Power Parity exchange rates), broadly in line with growth seen over the past 25 years. The expansion in global output and prosperity drives the growth in energy demand, with growth in energy consumption led by fast-growing developing economies. (See the Table 1)

THE WORLD'S LARGEST CONSUMER OF ENERGY

Global output is partly supported by population growth, with the world population increasing by around 1.7 billion to reach nearly 9.2 billion people in 2040. Over 80% of the expansion in world output is driven by emerging economies, with China and India accounting for over half of that expansion. All of the growth in transport fuel demand comes from developing economies, with China and India accounting for over half of the increase.

China is the world's largest consumer of energy and has been the most important source of growth for global energy over the past 20 years. But as China transitions to a more sustainable pattern of growth, its energy needs change. In the ET scenario, China's energy demand is projected to grow by just 1.5% p.a., less than a quarter of its growth rate over the past 20 years. China's energy mix also changes significantly, driven by its shifting economic structure and its commitment to move to cleaner, lower carbon fuels. Renewables overtake oil to become the second largest energy source in China. (See the Table 2)

TABLE 1. GDP IS PROJECTED TO GROW AT A SIMILAR RATE TO PAST 25 YEARS

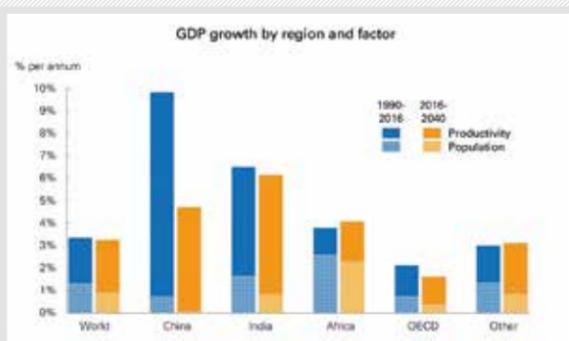
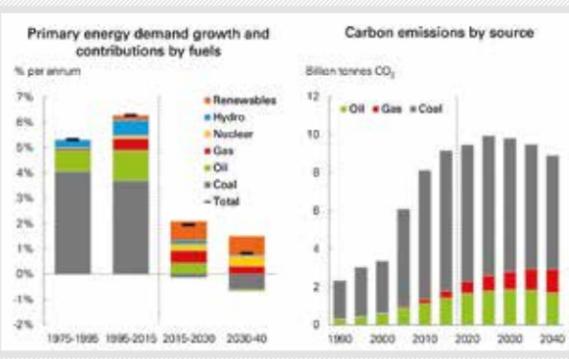


TABLE 2. CHINA'S ENERGY NEEDS ARE CHANGING: SLOWER DEMAND GROWTH



THE WORLD'S LARGEST PRODUCER OF OIL AND GAS

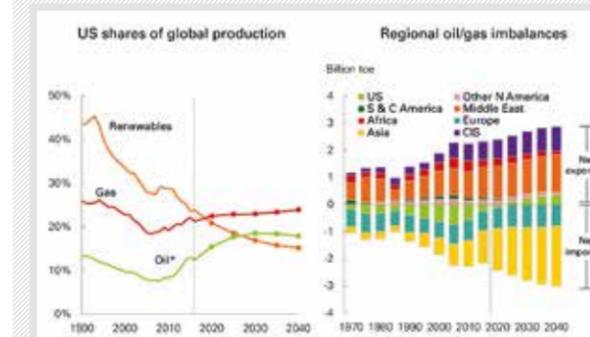
The US enhances its position as the world's largest producer of oil and gas over the Outlook, but its net exports account for only a small fraction of world trade. In the ET scenario, the US share of global oil production increases from about 12% today to about 18% by 2040. This is well above Saudi Arabia, the world's second largest producer, which has a market share of about 13% by 2040. For natural gas, the US lead is even more pronounced: accounting for 24% of total gas production in 2040, compared with Russia's share of 14%. But the US also remains the world's largest consumer of gas and second-largest consumer of oil. As such, in the ET scenario, its net exports account for only a relatively small share of overall world trade. (See the Table 3)

The US also loses its position as the largest producer of renewable energy, with its share of global production declining from 24% currently to around 15% by 2040. In contrast, China's share of renewables increases to around 30%.

KEY TRENDS

Extending the Energy Outlook by five years to 2040 highlights several key trends. This is particularly the case for electric cars. In the ET scenario, there are nearly 190 million electric cars by 2035, higher than the base case in last year's Outlook of 100 million. The stock of electric cars is projected to increase by a further 130 million in the subsequent five years, reaching around 320 million cars by 2040.

TABLE 3. THE US EXTENDS ITS LEAD IN OIL AND GAS PRODUCTION

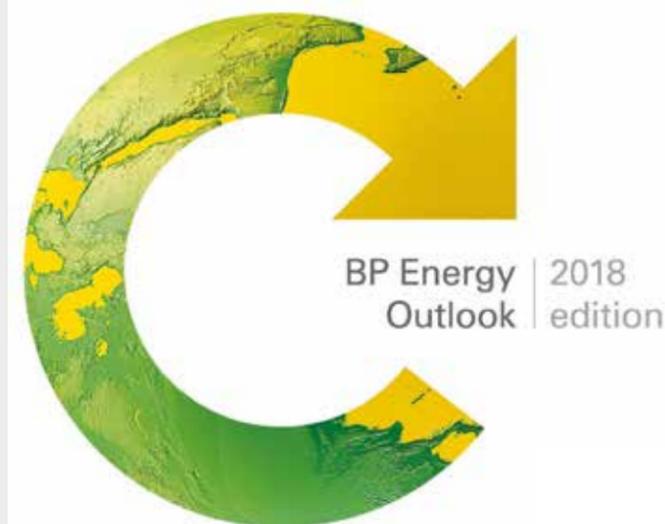


Another trend that comes into sharper focus by moving out to 2040 is the shift from China to India as the primary driver of global energy demand. The progressively smaller increments in China's energy demand – as its economic growth slows and energy intensity declines – contrasts with the continuing growth in India. Between 2035 and 2040, India's demand growth is more than 2.5 times that of China, representing more than a third of the global increase.



Government policies, new technologies and social preferences will alter the way in which energy is produced and consumed in the future in ways which are impossible to predict today".

Bob Dudley
Group Chief Executive



The article was published with the permits of BP Press-office, London



РАЗВИТИЕ БЕРЕЖЛИВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА – ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

На сегодняшний день строительная отрасль во всем мире отстает от других отраслей общественного хозяйства в области применения управленческих технологий. Они, в свою очередь, повышают производительность и сокращают непроизводительные издержки. Это сложный вызов, представленный перед лицом целой мировой индустрии строительства. В этой статье компания «Флагман» приводит аналитику, рассматривающую методы эффективного управления строительными проектами.

ЧТО ТАКОЕ БЕРЕЖЛИВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО?

Согласно исследованиям Евгения Черных, из-за неудовлетворительного положения дел в мировой практике, идет поиск управленческих подходов, которые позволили бы существенно улучшить результаты работы. Одним из путей такого поиска можно считать бережливое строительство (БС). Это быстро развивающееся направление менеджмента качества, которое пытается внести свой вклад в разрешение хронических проблем в строительстве за счет применения принципов бережливого производства.

Как считают сами же сторонники БС, традиционные методы управления строительством ориентированы исключительно на менеджмент задач, то есть опираются на концепцию, рассматривающую производство только как преобразование входов в выходы. Этого недостаточно для обеспечения дальнейшего прогресса в строительстве. Оно серьезно отстает от других отраслей в освоении методов, базирующихся на понимании производства как процесса создания ценности и потока. Бережливое строительство представляет собой попытку решения этой актуальной задачи.

Одно из первых положений бережливого строительства гласит: потери повсеместны и огромны. В подтверждение этого приводятся данные многочисленных исследований, проведенных во многих странах мира. Отталкиваясь от классификации потерь, предложенных в бережливом строительстве, авторы исследования провели анализ некоторых видов потерь в строительных проектах. (См. Рисунок 1)

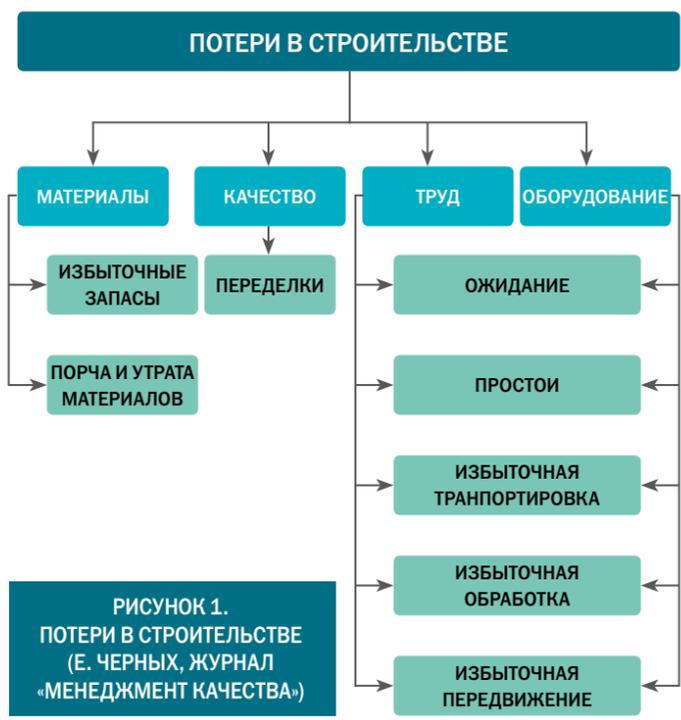
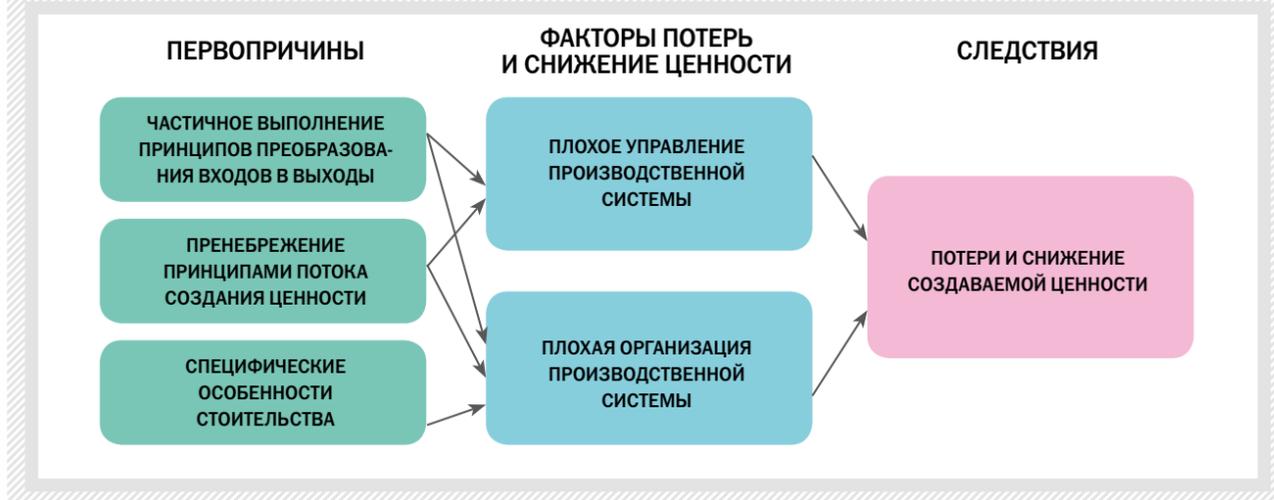


РИСУНОК №2 МЕХАНИЗМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОТЕРЬ И СНИЖЕНИЯ СОЗДАВАЕМОЙ ЦЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



Причины потерь в строительстве возникают на предшествующих этапах проекта: проблемы в принятии решений у заказчика ведут к ошибкам проектирования, а те, в свою очередь, — к ошибкам функционирования цепочек поставок и выполнения строительно-монтажных работ. Интерпретация причинно-следственных связей между источниками потерь и самими потерями, предложенная Л. Коскела, приведена ниже. (См. Рисунок 2)

ПЕРВОПРИЧИНЫ ПРОБЛЕМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Потери, снижение создаваемой ценности, низкая степень удовлетворенности заказчиков — распространенные явления в строительной отрасли, наблюдаемые практически во всех странах мира. Существует три первопричины возникновения этих негативных явлений в строительстве.

Во-первых, сегодня управление строительством повсеместно осуществляется по принципу преобразования входов в выходы. Как уже отмечалось, классический менеджмент проектов базируется именно на этой концепции производства. Разумеется, управление проектами в его традиционном понимании является необходимым элементом управленческого инструментария в строительстве, и он, по-видимому, будет востребован всегда. Однако, как утверждают сторонники БС, этого недостаточно.

Следовательно, в качестве второй причины нужно рассматривать игнорирование принципа потока и создания ценности значительной частью участников строительного рынка.

Наконец, еще одна причина существенных проблем в строительстве — специфические особенности этой сферы, отличающие ее от других производственных отраслей. К числу таких особенностей можно отнести следующее:

- Уникальность каждого объекта строительства и производственного процесса (даже в том случае, если объект возводится по типовым проектам);
- Производство на открытой временной площадке, которую можно рассматривать в качестве одного из ресурсов;
- Временная строительная организация (является фактором как внешней, так и внутренней среды: во-первых, от проекта к проекту, как правило, меняются партнеры фирмы; во-вторых, рабочая сила, привлекаемая для выполнения строительных работ, от объекта к объекту также меняется).

При производстве строительных работ, особенно на крупных проектах, где параллельно выполняется множество строительных дисциплин и задействовано большое количество участников (подрядчиков), руководителю очень сложно «проиграть» различные сценарии реализации проекта, чтобы принять верное управленческое решение по выравниванию ситуации — слишком большой объем информации необходимо обработать и в короткий срок.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВОМ

Безусловно, строительный процесс — «непаханное поле» для улучшений посредством внедрения новых управленческих идей, основанных на более глубоком понимании природы строительства. Так как добиться управляемости в столь сложном процессе, как строительство?

Howard W. Ashcraft предложил схему комплексной реализации проекта (IPD). Схема IPD определяет отношения между участниками проекта, способствует реализации целей проекта и создает последствия для успеха или неудачи, связанные с их достижением. По данной схеме, контроль отдан в руки участников проекта, и они несут ответственность за результат в общем, а не каждый за свою производительность индивидуально. Правильно разработанная схема стимулирует поведение, которое повышает креативность, улучшает производительность и снижает потери.

Схема IPD функционирует на двух взаимозависимых уровнях – «Макро-схема», включающая в себя условия контракта и бизнес-структуру, а также «Микро-схема», состоящая из протоколов и процессов, используемых для реализации проекта. В целом, «Макро-схема» документирует цели, отношения, показатели и последствия и содержится в контракте IPD. «Микро-схема» углубляет интеграцию в операционные уровни, работая над вопросами Проекта организации работ (Work Design), Проекта управления информацией (Information Design) и Проекта команды (Team Design). Они могут быть описаны в приложениях к контракту, но, чаще всего, содержатся во вспомогательных документах, таких как планы реализации BIM (Building Information Modelling), планы работы, диаграммы процессов и руководства по проектам. Макро- и Микро-схемы в совокупности являются дорожной картой для IPD.

Структурные элементы IPD предназначены для создания саморегулирующейся системы. Баланс интересов и ответственности IPD гибко реагирует на вызовы и изменения. Ограничения влияют на этот баланс и снижают гибкость и сотрудничество. IPD разработан с целью способствовать поведению, которое ведет к исключительной эффективности и ценности проекта.

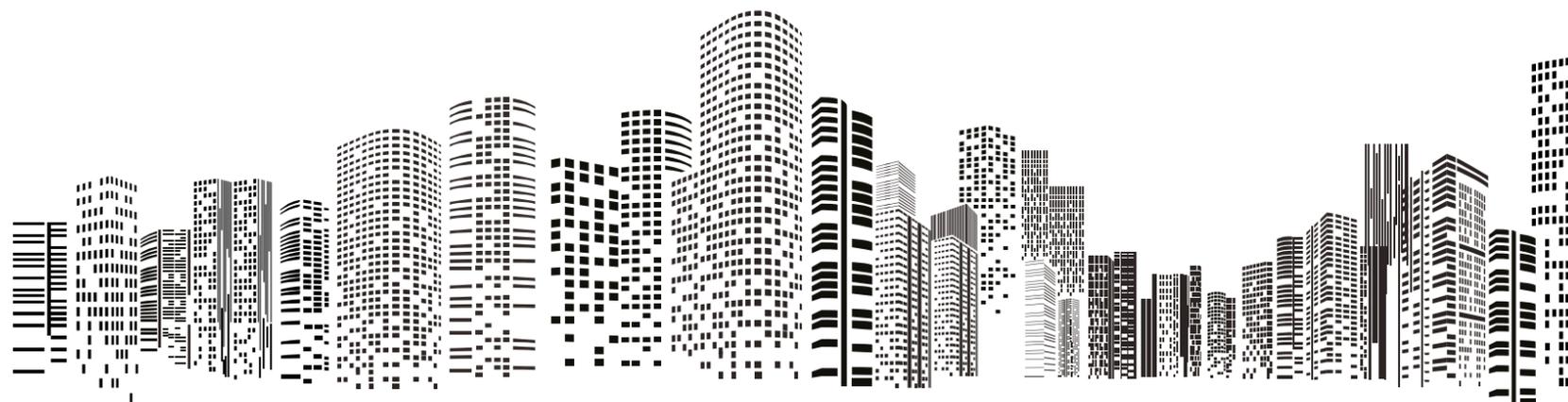
Полноценный IPD проект состоит из пяти основных структурных элементов:

- Вовлечение ключевых участников на ранних этапах проекта;
- Общие риски и поощрения по результатам проекта;
- Совместный контроль проекта;
- Снижение потенциальной ответственности;
- Совместно разработанные и утвержденные цели.

КТО ВЛИЯЕТ НА УСПЕХ ПРОЕКТА?

Вовлечение ключевых участников на ранних этапах проекта, тех участников, от участия которых в наибольшей степени зависит успех проекта, является самым важным элементом IPD. Участник проекта в наибольшей степени влияет на успех проекта, если он может делиться знаниями, которые повышают эффективность или технологичность проекта, или если его взаимодействие с другими организациями улучшает результативность проекта. Определение ключевых участников специфично для каждого проекта, но, помимо владельца, проектировщиков и строителей, как правило, к ключевым участникам также относятся проектировщики электрических и сантехнических сетей и подрядчики, поскольку их знания сильно влияют на проект, и эти стороны должны тесно сотрудничать в рамках реализации проекта, для того, чтобы все прошло гладко. В зависимости от проекта, ключевыми участниками могут также стать монтажники металлоконструкций, изготовители каркасов, подрядчики по возведению несущих стен, поставщики крупного оборудования и многие другие.

К сожалению, на практике сложно организовать и выстроить комплексную реализацию проекта, но для успешной реализации проектов это является основным инструментом, при применении которого, проект будет эффективным и выгодным для всех участников.



Наряду с возможным применением IPD, подрядным компаниям важно внедрять инструменты бережливого строительства и развивать свои производственные системы. Примером самостоятельного развития производственной системы на принципах бережливого строительства является ООО «Флагман». Основным направлением деятельности компании является строительно-монтажные услуги в нефтегазовой отрасли. Ключевым видом деятельности компании является строительство новых объектов в сфере нефти и газа, а также ремонт и реконструкция действующих объектов. С 1995 года ООО «Флагман» начало производить строительно-монтажные работы по обустройству Карачаганакского месторождения, расположенного на Западе Казахстана.

В 2017 году компанией «Флагман» была выбрана управленческая стратегия Бережливого Производства в строительной области, направленная на повышение эффективности всех этапов строительства. Было принято решение построить производственную систему, основанную на философии Э. Деминга и концепции бережливого строительства.

ВАЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БЕРЕЖЛИВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Одним из важных инструментов бережливого строительства, позволяющим наиболее эффективно реализовать функцию планирования является система «Последний планировщик» (The Last Planner System – LPS). Система «Последний планировщик» представляет собой, во-первых, инструмент эффективного построения календарно-сетевых графиков с участием всех заинтересованных сторон, а, во-вторых, инструмент оперативного планирования строительно-монтажных работ.

Система «Последний планировщик» обеспечивает высокую надежность процессов планирования и выполнения работ, а также создание необходимого доверия в среде совместной работы команды. Эта система предполагает формирование подробных планов работ теми, кто выполняет работу. Она рассматривает план рядом с его исполнением, чтобы устранить ограничения в группе и убедиться, что сделанные обещания привязаны к «вехам» и что эти обязательства являются твердыми, своевременными и не двусмысленными. Система управления производством «Последний планировщик» способствует обсуждению работ между специалистами по управлению

работами (проектами) на соответствующих уровнях детализации до того, как вопросы становятся критическими. Эти обсуждения повышают вероятность того, что рабочие потоки процесса выполнения работ надежны, и признает, что взаимоотношения между производителями работ являются критическими для этого процесса. Система «Последний планировщик» применима ко всем проектам строительства как основное преимущество.

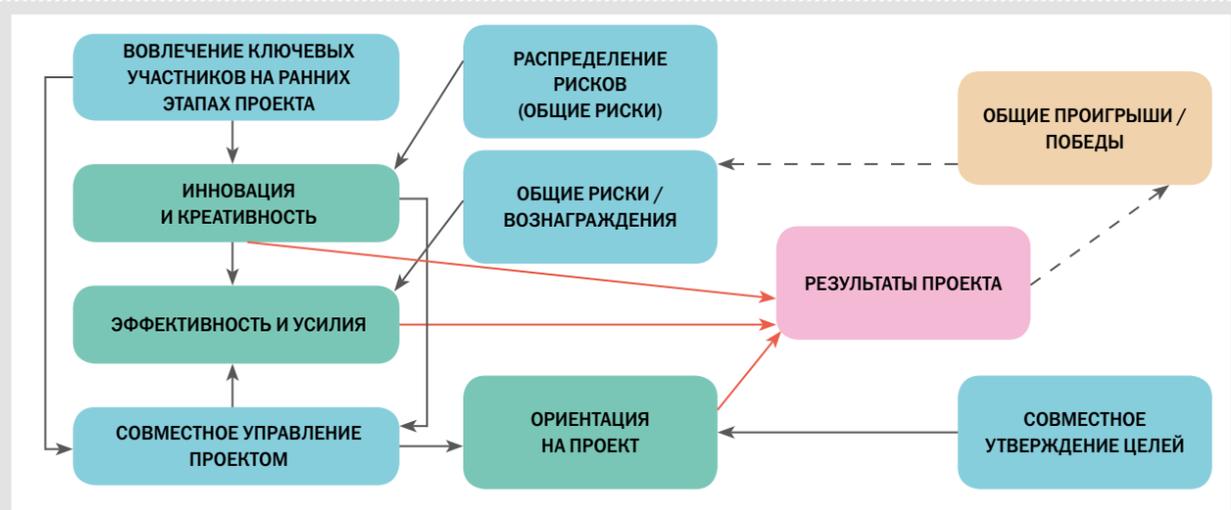
Однако, следует отметить, что LPS как инструмент раскрывается не только в решении оперативных задач и текущих проблем. Его главная цель заключается в совместном построении проекта по единому графику выполнения работ. Это, в свою очередь, требует предварительного изучения нормативных, технических и организационных материалов проекта каждым из его участников. Именно глубокая предварительная проработка деталей проекта уже на этапе планирования дает возможность учесть все риски проекта, проработать наиболее эффективную последовательность выполнения работ, а, следовательно, и загрузки необходимых ресурсов. Все это делается для построения Единого графика или, как его еще называют, Мастер-плана.

При этом, необходимо понимать, что в строительстве ключевыми должны стать такие принципы как взаимодействие, диалог и обучение. Совместное формирование планов и их обсуждение позволяет не только формировать реалистичный план, но и обсуждать насущные проблемы и вырабатывать командные решения. Так, выстраивание системы планирования и исполнения планов работ по проектам позволяет вытягивать проблемы, а совместное их обсуждение – вырабатывать эффективные решения, и как следствие улучшать деятельность в различных направлениях.

Таким образом, основой при внедрении бережливого производства в строительных организациях является философия производственной системы, а ключевым вытягивающим инструментом система «Последний планировщик». Данная система способствует выявлению проблем реализации проектов, а решение проблем приводит к внедрению различных инструментов бережливого производства и строительства.

Необходимо понимать, что в строительстве ключевыми должны стать такие принципы, как сотрудничество, диалог и обучение

РИСУНОК №3 IPD ЭЛЕМЕНТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ



ПРИМЕНЕНИЕ КОМПОЗИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРИ РЕМОНТЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ ТРУБОПРОВОДОВ



КШИШТОФ КАЧМАРЧИК,
Региональный менеджер по продажам Восточной Европы и Средней Азии



БАЛГАЗЫ ШУЛЕМБАЕВ,
Генеральный директор ТОО «Senim Holding»

Композитные материалы - это одна из технологий, применяемая в ремонте и защите трубопроводов от коррозии, которая все чаще используется в трубопроводной системе для передачи нефти и газа (mid stream). Также она применяется во время процессов переработки на нефтеперерабатывающих предприятиях (down stream), металлургических заводах, теплоэлектростанциях и химических предприятиях.

На многочисленных тренингах, конференциях и дискуссиях эту технологию называют «наилучшей из альтернатив». Сейчас в Европе широко применяются технологии, заключающиеся в ремонте труб с помощью наваривания заплаток, либо целых хомутов и манжетов из стали, или в применении сборных обойм из стали или вырезания и вставки целых отрезков труб, именно ремонтные работы с использованием композитных материалов позволяют выполнить ремонт быстрым и безопасным способом. При этом пользователь трубопровода не несет потери из-за дорогостоящего приостановления его эксплуатации. Дополнительным преимуществом является тот факт, что, проектируя композитные ремонтные решения, применение таких инструментов, как инженерные расчеты, (выполняемые согласно стандартам ASME PCC-2 или ISO 24817) можно точно определить все параметры композитной ремонтной муфты, которые позволят вернуть оригинальные параметры прочности данного трубопровода. Также предлагаемые решения гарантируют продление долговечности самого трубопровода на срок до пятидесяти лет, согласно стандарту ISO.

Во всех случаях эти материалы могут также найти применение при закрытии утечек, вызванных стопроцентным проникновением в стенки трубопровода внешней и внутренней коррозии или механическим повреждением.

Здесь следует попробовать определить, что мы понимаем под выражением «композитные ремонтные материалы». Обычно люди, использующие этот термин, помещают эту группу продуктов где-то в секторе антикоррозийных решений, так как эти материалы могут применяться как высококачественные антикоррозийные покрытия высокой прочности (свыше 74 по шкале Шора) при высоких параметрах адгезии и повышенной стойкости к истиранию. Однако, не это является их основной задачей. «Композиты», ведь именно такая терминология используется необычайно часто в повседневной жизни, являются материалами, изготавливаемыми из специально тканых углеродных

либо стеклянных волокон и эпоксидных смол, а также уретанов. Важным фактором является тот факт, что как волокна, так и смолы, которыми они насыщаются, - это материалы наивысшего качества. В процессе производства они проходят через множество серьезных испытаний, связанных с их прочностью на разрыв, скручивание или, как в случае смол, - через тесты, связанные с температурой и временем связывания или параметрами адгезии. Именно эти высокие параметры компонентов, используемые для производства композитных материалов, имеют непосредственное влияние на прочность готовых покрытий, уже непосредственно примененных на трубопроводе.

Как известно, каждый тип стекловолокна, углеродного волокна или кевлара обладает определенной прочностью и правильно примененный компонент, так или иначе, приведет к повышению несущих параметров трубопровода. Речь идет о необходимых для связывания популярных на отечественном рынке «эпоксидных смолах», для которых время, требуемое для полного затвердевания, может составлять вплоть до 48 часов. К тому же, чтобы укрепить коррозионную язву глубиной 80% толщины стенки на пересильном трубопроводе, работающем под давлением 5 МПа, следовало бы использовать покрытие, выполненное из традиционного стекловолокна толщиной приблизительно 12 см. Даже страшно подумать, сколько времени продолжался бы такой ремонт и какие проблемы могут возникнуть при нанесении изоляционного покрытия такой значительной толщины. Чтобы приблизить также возможности композитных материалов, которые доступны на отечественном рынке, как и весь процесс ремонта - от появления запроса до окончания установки, мы воспользуемся в данном случае свежим примером ремонта пересильного трубопровода, принадлежащего чешскому оператору Net4Gas, который работает под давлением 6,35 МПа.

ФОТО 1. ПРОДОЛЬНАЯ ТРЕЩИНА НА СТЕНКЕ ТРУБОПРОВОДА



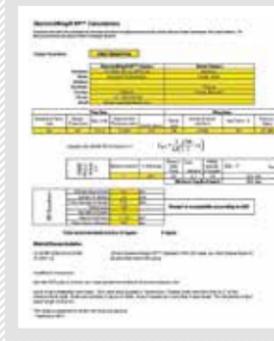
ФОТО 2. ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ СМАРТФОНА



держаций все такие необходимые параметры, как рабочее давление, диаметр, тип стали, свойства дефекта и т.д. После постановки нескольких дополнительных вопросов и подтверждения характера повреждения были составлены расчеты и спроектирован ремонт (Фото 3). В результате выполненных расчетов было установлено, что длина ремонтной муфты будет составлять 550 мм, а количество слоев композитного материала – 9 мм (при этом толщина ремонтной муфты составляет 5 мм).

Сам материал, послуживший для выполнения ремонта - это DiamondWrap® HP (High Pressure).

ФОТО 3. РАСЧЕТЫ И ПРОЕКТ РЕМОНТА



Он представляет из себя углеродное волокно, пропитанное эпоксидной смолой. После затвердевания ремонтного решения материалы в течение одного дня были отправлены на место строительства со склада, находящегося в Голландии. Сам ремонт был выполнен командой сертифицированных установщиков компании, постоянно сотрудничающей с Net4Gas (согласно норме ASME PCC-2). Ремонт был разделен на несколько этапов, включающих в себя подготовку траншеи (Фото 4), удаление существующей изоляции, обозначение места ремонта и подготовку поверхности с помощью пескоструйки (Фото 5). Далее дефект был заполнен специально приспособленной для этого эпоксидной массой, а ремонтируемая поверхность покрыта с помощью праймера. Сразу после этого была намотана манжета из углеродного волокна. Сама манжета состоит из восемнадцати отрезков шириной 30,5 см каждая (Фото 6). Ремонт был завершён спустя примерно три часа после его начала, а его эффект виден на Фото 7. После выполнения проверки прочности на манжету была намотана предусмотренная для этого трубопровода изоляционная лента, защищающая от коррозии.

Полный цикл от отправки запроса до выполнения самого успешно завершённого ремонта длился четыре дня. Несущие параметры трубопровода были восстановлены, а выполненная ремонтная муфта продлит время эксплуатации трубопровода на 20 лет.

РЕМОНТ ТРУБОПРОВОДА



ФОТО 4

ФОТО 5



ФОТО 6

ФОТО 7

ТОО «Senim Holding», член Союза нефтесервисных компаний Казахстана, является официальным дистрибьютором компании «ClockSpring Company» L.P. (США) в Республике Казахстан.

КРУПНЕЙШИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА /
THE LARGEST TAX PAYERS OF OIL SERVICE INDUSTRY OF KAZAKHSTAN

№	КОМПАНИЯ / COMPANY	СТРАНА / ORIGIN	СЕКТОР / SEGMENT	МЛРД. ТГ. / BLN. KZT	
				2016	2017
1	Er Sai Caspian Contractor	Kazakhstan / Italy	строительство / construction	55,3	36,3
2	Bolashak Atyrau	Kazakhstan / UK	рекрутинг / recruiting	23,5	23,0
3	"Schlumberger" branch	USA	скважинные операции / well operation	12,2	19,4
4	KazStroyService	Kazakhstan / India	строительство / construction	11,6	16,9
5	Sicim S.P.A-Kazakhstan	Italy	строительство / construction	10,0	14,6
6	"Saipem Spa" branch	Italy	бурение / drilling	19,4	9,9
7	"Fluor" branch	UK	инжиниринг / engineering	8,8	8,9
8	Oil Services Company	Kazakhstan	бурение / drilling	8,0	8,9
9	Senimdi Kurylys	USA / Turkey	строительство / construction	11,7	8,1
10	Vremya - Keller Group	Poland	строительство / construction	2,0	7,5
11	CCEP	Greece	строительство / construction	4,0	7,1
12	KMG Nabors Drilling Company	USA/ Kazakhstan	бурение / drilling	6,0	6,9
13	BURGYLAU	Kazakhstan	бурение / drilling	4,4	6,4
14	Caspian Offshore Construction	Kazakhstan	строительство / construction	5,4	6,0
15	Neftestroiservice Ltd	Kazakhstan	строительство / construction	4,6	6,0
16	PSN Kazstroy	UK / Kazakhstan	строительство / construction	8,5	5,7
17	Worley Parsons Kazakhstan	UK	инжиниринг / engineering	5,2	5,4
18	MunaygazKurylys	Kazakhstan	строительство / construction	3,1	5,2
19	ISKER Consortium	Kazakhstan	строительство / construction	6,2	4,7
20	Fircroft Engineering Services	UK / Kazakhstan	рекрутинг / recruiting	2,9	4,2
21	"Baker Hughes Services" branch	USA	скважинные операции / well operation	9,5	3,4
22	Denholm Zholdas	UK	строительство / construction	4,2	3,4
23	AKSAIGASSERVICE	Kazakhstan	строительство / construction	4,0	3,2
24	Munai Service Ltd	Kazakhstan	бурение / drilling	2,5	3,0
25	KCOI	Kazakhstan / Italy	строительство / construction	2,3	2,4
26	BGP Geophysical Services	China	скважинные операции / well operation	1,9	2,3
27	"HALLIBURTON" branch	USA	скважинные операции / well operation	1,8	2,3
28	MONTAZHPETSSTROY COMPANY	Kazakhstan	строительство / construction	2,5	2,2
29	KazMunaiGaz-Burenie	Kazakhstan	бурение / drilling	2,2	2,2
30	Xi Bu Drilling Company	China	бурение / drilling	3,1	1,7

4-й KDR - Скважинный Инжиниринг

13 Сентября 2018
Дворец Независимости, Астана

Платиновый спонсор



www.kazdr.kz



Улучшение экономики во всем жизненном цикле скважины

Карпушин Олег Вячеславович, Исполнительный вице-президент по добыче, разведке и нефтесервисам
АО НК «КазМунайГаз», цитата с 3-го KDR



Получите более подробную информацию у
Дага Робсона, Директора отдела продаж

doug.robson@rogtecmagazine.com
+34 951 388 667

КРУПНЕЙШИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА /
THE LARGEST TAX PAYERS OF OIL PRODUCERS OF KAZAKHSTAN*

№	КОМПАНИЯ / COMPANY	ДОБЫЧА НЕФТИ (Т) / OIL PRODUCTION (T)		МЛРД. ТГ. / BLN. KZT		ДОЛЯ ЗА 2017 / SHARE IN 2017 (%)2017
		2016	2017	2016	2017	
1	Tengizchevroil	27 157 588	28 696 658	481,8	1 131,1	41,3
2	Karachaganak Petroleum Operating	11 995 327	12 496 653	107,9	231,9	9,2
3	Mangystaumunaygaz	6 273 347	6 355 887	121,6	187,9	10,4
4	CNPC-Aktobemunaigaz	4 585 482	3 945 630	54,5	90,4	4,7
5	Ozenmunaygaz	5 510 420	5 480 105	14,4	76,2	1,2
6	Embamunaygaz	2 823 040	2 840 015	12,8	66,3	1,1
7	KazgerMunay	2 999 800	2 800 003	45,1	63,5	3,9
8	Kazakhoil Aktobe	801 306	702 225	21,4	43,2	1,8
9	Karazhanbasmunay	2 138 329	2 141 117	14,9	39,8	1,3
10	North Caspian Operating Company	3 000 000	8 286 461	143,9	33,1	12,3
11	Petro Kazakhstan Kumkol	1 905 076	1 159 477	6,0	23,2	0,5
12	Maten Petroleum	494 739	436 046	7,2	12,3	0,6
13	Kazakhturkmunay	242 095	386 896	6,2	10,6	0,5
14	Maersk Oil Kazakhstan	582 023	728 021	8,0	10,3	0,7
15	Kolzhan	764 766	578 181	13,1	9,1	1,1
16	Turgay Petroleum	887 704	552 161	8,5	8,9	0,7
17	South-Oil	923 121	530 107	5,0	8,1	0,4
18	Ken-Sary	246 400	225 061	2,8	5,4	0,2
19	Kuatamlonmunay	464 131	283 121	5,1	5,0	0,4
20	Alties Petroleum International	397 624	324 223	4,6	5,0	0,4
21	Potential Oil	172 098	135 055	9,2	4,7	0,8
22	KOZHAN	150 028	334 058	2,8	4,7	0,2
23	KMK Munay	405 089	422 236	2,8	2,8	0,2
24	CNPC-AiDan Munay	260 758	177 484	2,5	2,5	0,2
25	Sagiz Petroleum	241 884	216 432	3,6	2,3	0,3
26	Прочие / others	7 035 177	5 978 320	60,4	80,0	5,2
27	Всего / Total	79 457 352	86 211 633	1 166	4 175	100

* Некоторые нефтедобывающие компании также оплачивают в бюджет экспортные пошлины на нефть (60\$/тонна)



Society of Petroleum Engineers

Принимающая организация:



Партнеры:



Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка SPE

31 октября - 2 ноября 2018 года | г. Астана, Казахстан

www.spe.org/go/18ctce

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ СЕГОДНЯ

Открыта регистрация на Каспийскую техническую конференцию и выставку 2018 SPE! Мы приглашаем Вас присоединиться к ведущей технической конференции и выставке региона и заслушать выступления профессионалов отрасли высокого уровня, которые делятся своими знаниями.

ПОЛУЧИТЕ ДОСТУП к основным панельным сессиям, на которых будут рассматриваться ключевые задачи, стоящие перед Каспийским регионом

РАСШИРЯЙТЕ Ваши знания благодаря обширной технической программе, сформированной из презентаций на основе проведенных исследований

ЗАСЛУШАЙТЕ выступления спикеров высокого уровня и технические презентации ключевых игроков промышленности, включая: Бейкер Хьюз (Baker Hughes), GE company; BP; ExxonMobil; Газпром; КазМунайГаз; North Caspian Operating Company, Shell; Шлюмберже (Schlumberger); Tengizchevroil; и многие другие

РАСШИРЯЙТЕ сеть Ваших профессиональных знакомств благодаря великолепным возможностям общения.



Спонсорские возможности

Зарегистрируйте себе место сегодня - www.spe.org/go/18ctce





- 8 RESTAURANTS & BARS • FITNESS CLUB 3600 m²
- 3 CONFERENCE HALLS • 3 SWIMMING POOLS

Kazakhstan, Atyrau, 12, Kurmangazy,
+7 771 333 88 88 / +7 7122 52 08 08
info@infinityplaza.kz

WWW.INFINITYPLAZA.KZ



INFINITY PLAZA
HOTEL & APARTMENTS

To Infinity and beyond!

15 МАРТА
MARCH 15
2019



VIII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2019:
НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
И ИНЖИНИРИНГ»

УЧАСТИЕ ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА - БЕСПЛАТНОЕ

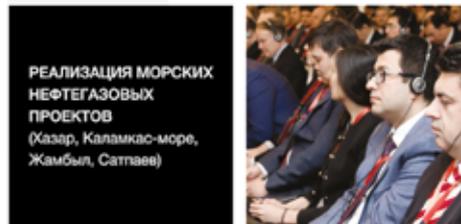
- ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ», возможности для субподрядчиков
- ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА, ПРОЕКТ ЦК-01 North Caspian Operating Company
- РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ (Хазар, Каламкас-море, Жамбыл, Сатпаев)

VIII ANNUAL

KAZNEFTEGAZSERVICE – 2019
CONFERENCE: OILFIELD
CONSTRUCTION & ENGINEERING

THE PARTICIPATION FOR MEMBERS OF THE ASSOCIATION OF
OIL SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN IS FREE OF CHARGE

- Future Growth Project, Tengizchevroil LLP, subcontracting opportunities
- Karachaganak Expansion Project, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- Kashagan expansion, CC-01 project, North Caspian Operating Company
- Offshore oil&gas projects (Khazar, Kalamkas-Sea, Zhambyl, Satpayev)



Тел./Tel.: +7 (7172) 66 56 34

E-mail: conference@kazservice.kz | www.kazneftegazservice.com