

KazService

Журнал о сервисном бизнесе Казахстана

#5(5), август - сентябрь, 2013

ТШО ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ



СОЮЗ
СЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА



Ф. СЕРИКОВ

ИНЖИНИРИНГ
В КАЗАХСТАНЕ



Б. ИЗМУХАМБЕТОВ

ЛОКОМОТИВ
РЕГИОНА



"ERSAI Caspian Contractor" LLC

Engineering, Procurement and Fabrication
of steel structures and modules offshore and onshore
Port and Logistic base services
Shipyards activities
Project management
Waste management



Administrative Office:
Block 47 B, 2 Microrayon, Aktau, Mangystau Oblast, Republic of Kazakhstan, 130000

Operational Yard:
Mangystau Oblast, Karakiya District, Kuryk village, ERSAI Caspian Yard

Representative Office:
Almaty, Republic of Kazakhstan 050010, Kazymbek bl str. 41, Park Palace, office 406

Tel/Fax: +7 7292 527 100 (4000); + 7272 980 186/187;
Факс/Фак: +7 7292 527 110; +7 7272 980 185

www.ersai.kz

LIVE LIFE TO
DISCOVER

Welcome to the Renaissance Aktau Hotel.
Our 120 rooms, including 24 suites offer luxurious comfort and all the amenities of a first-class hotel, like Internet access, in-room safes, mini-bar, sprinkler system, individual climate control, satellite and pay-tv. Additionally the hotel provides a business center, restaurants, fitness center and sauna, indoor and outdoor swimming pool, on-site parking.
The Renaissance Aktau Hotel "The Place to be" for business and leisure travelers



R
RENAISSANCE®
AKTAU HOTEL

RENAISSANCE AKTAU HOTEL
130000 MANGISTAU REGION 9 MICRODISTRICT KAZAKHSTAN
T: 007.7292.300 600 F: 007.7292.300 601
WWW.RENAISSANCEAKTAU.COM

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ
«Қазақстанның сервистік компанияларының одағы» ЗТБ (KAZSERVICE)

РЕДАКЦИОННО-САРАПТАМАЛЫҚ КЕҢЕС

Е. Оғай

Қазақ мұнай және газ институты, АҚ
Инновациялық және геология-геофизикалық зерттеу орталығының директоры

М. Мырзағалиев

Төраға орынбасары
ҚазМұнайГаз ҰК АҚ

Ж. Кәкішев

KAZSERVICE одағының
Президиум төрағасы

А. Құдайберген

KAZSERVICE одағының төрағасы

Д. Ауғамбай

KAZSERVICE одағының бас директоры

А. Тоқаев

Қазақ мұнай және газ институты АҚ,
Басқарушы директор

Д. Сәлімбаев

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

БАС РЕДАКТОР

Д. Ауғамбай

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ

ЖШС «Троя XXI»

Журнал 13.11.2012 Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігінде тіркеліп №13153-Ж куәлігі берілген

Редакцияның мекен-жайы:
010000, Қазақстан Республикасы, Астана қ.,
Сығанақ көшесі, 29, офис 1802, 1803

Тел. / факс: +7 7172 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Таралымы 3 000 дана

©KAZSERVICE, 2013

Отпечатано в типографии Print House Gerona, г. Алматы, ул. Сатпаева 30А/3, уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел. +7 (727) 250 47 40

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ОЮЛ «Союз сервисных компаний Казахстана» (KAZSERVICE)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Е. Оғай

Директор центра инновационных и геолого-геофизических исследований АО «Казахский институт нефти и газа»

М. Мирзағалиев

Заместитель Председателя Правления АО «НК «КазМұнайГаз»

Ж. Кәкішев

Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген

Председатель Союза KAZSERVICE

Д. Ауғамбай

Генеральный директор Союза KAZSERVICE

А. Тоқаев

Управляющий директор АО «Казахский институт нефти и газа»

Д. Сәлімбаев

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

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Д. Ауғамбай

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА

ТОО «Троя XXI»

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

Адрес редакции:
010000, Республика Казахстан, г. Астана,
ул. Сыганак, 29, офисы 1802, 1803

Тел. / факс: +7 7172 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Тираж 3 000 экземпляров

©KAZSERVICE, 2013

FOUNDER AND PUBLISHER
Association of service companies of Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

EDITORIAL BOARD

Е. Оғай

Director of the Center for the innovation and geologic and geophysical research Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC

M. Mirzagaliyev

Deputy Chairman KazMunayGas, NC, JSC

Zh. Kakishev

Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen

Chairman of KAZSERVICE Association

D. Augambay

General Director of KAZSERVICE Association

A. Tukayev

Managing Director, Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC

D. Salimbayev

Director, Government Relations & Public Affairs, Total E&P Kazakhstan

EDITOR-IN-CHIEF

D. Augambay

DESIGN, LAYOUT

«Троя XXI»

The Magazine is registered by the Ministry of culture and information of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate No. 13153-Ж as of November 13, 2012

Address of the editorial office:
010000, 29, Syganak street, office 1802, 1803, Astana, the Republic of Kazakhstan

Tel. / fax: +7 7172 51 69 68

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Circulation 3 000 copies

©KAZSERVICE, 2013



KIOGE

21st Kazakhstan International Oil & Gas Exhibition & Conference

21-я Казахстанская Международная Выставка и Конференция «Нефть и Газ»



www.kioge.com
www.kioge.kz/ru

CENTRAL ASIA'S LEADING OIL & GAS EVENT

Крупнейшее выставочно-конференционное мероприятие в Казахстане и странах Прикаспийского региона по теме «Нефть и Газ»



For further information, please contact: Tel.: +44 (0) 20 7596 5082 Email: oilgas@ite-events.com

За дополнительной информацией обращайтесь: Тел. +7 727 258 34 34 Email: oil-gas@iteca.kz

London • Moscow • Almaty • Baku • Tashkent • Atyrau • Aktau • Istanbul • Hamburg • Beijing • Poznan • Dubai

ЛОКОМОТИВ РЕГИОНА

КАК ИЗВЕСТНО, АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ БОГАТА СВОИМИ РЕЗЕРВАМИ И ЗАКЛАДАМИ ПОКЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ. РАССКАЖИТЕ ПОЖАЛУЙСТА О ДОСТИЖЕНИЯХ И ЦЕЛЯХ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД?

Атырауская область всегда являлась одним из локомотивов экономического развития страны. Стратегическое значение нашего региона в развитии и укреплении независимости республики трудно переоценить. Потому что здесь добывается нефть, которая служит основой стабильного укрепления экономики. По итогам 2012 года по уровню социально-экономического развития Атырауская область вышла на первое место в республике. А это говорит о том, что область продолжает расти. И львиная доля в этом принадлежит нефтепромышленной отрасли.

В первом полугодии текущего года объем промышленной продукции Атырауской области составил 2 трлн. 257 млрд. тенге, индекс физического объема — 107,6%. В отчетном периоде добыто 16,1 млн. тонн нефти или 108,1% к соответствующему периоду 2012 года, 7,4 млрд. куб. м. газа нефтегазового попутного или 103,6%.

До 2014 года планируется ежегодное увеличение

- добычи нефти — 32,5 млн. тонн/год;
- роста объема добычи газа — 20 млрд. куб. м;
- переработки нефти — 4400 тыс. тонн/год;
- объема производства машиностроительной продукции-6,8 млрд. тенге
- объема производства прочей неметаллической минеральной продукции — 4800 млн. тенге
- объема производства химической промышленности 3,7 млрд. тенге.

На Каштане начаты проектно-исследовательские работы, промышленная добыча первой нефти планируется начать до текущего года.



Продолжаются работы на проекте «Строительство комплекса по производству ароматических углеводородов-Атырауского нефтеперерабатывающего завода».

ПОДРОБНЕЕ ОБ ОРГАНИЗОВАННЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ, О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ОСВОБОДИТЕЛЯ НАСЕЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ И ГОРНОРУДНОЙ ОТРАСЛЯХ.

На реализацию Дорожной карты занятости 2020 на Атыраускую область выделено 5,0 млрд. тенге и запланировано охватить программой 5,1 тыс. чел.

В рамках первого направления программы по проведение текущего и капитального ремонта 64 объектов

социальной сферы выделено 2249,0 млн. тенге. Планируется трудоустроить 1061 человек. На сегодня проводится конкурсные процедуры и начаты ремонтные работы детских садов, школ и на объектах культуры. На данных объектах трудоустроены 238 человек.

В рамках второго направления программы для открытия собственного дела и расширения действующего бизнеса 261 человек обучены основам предпринимательства, выданы микрокредиты на 249 человек на сумму 665,0 млн. тенге.

Основными видами кредитования являются:

- развитие животноводства;
- растениеводство;
- организация пассажирских перевозок;
- производство пластоблочных и кондитерских изделий;
- открытие цехов по ремонту автомашин, обуви, по пошиву и реставрации одежды;
- открытие салонов красоты, парикмахерских, стоматологических кабинетов и т.д.

Сельские жители активно участвуют в данном направлении программы, что позволило увеличить численность индивидуальных предпринимателей, которыми на сегодня создано свыше 300 новых рабочих мест.

С учетом дополнительных потребностей области выделено на кредитование 1,5 млрд. тенге. В настоящее время начаты конкурсные работы по освоению выделенных средств.

На подготовку и повышение квалификации кадров в рамках третьего направления программы направлены 454 человека, 794 человека из малообеспеченных семей продолжают обучение в профессиональных колледжах области.

Для целевых групп населения организованы социальные рабочие места, на которые трудоустроены 1070 человек.

Для выпускников высших и профессионально-технических учебных заведений области для приобретения первых навыков работы организована Молодежная практика. На Молодежную практику трудоустроены 952 выпускника.

В рамках Международного дня молодежи 9 августа текущего года с участием областного управления по вопросам

молодежной политики, общественного объединения «Атырау Атырау» и областного управления координации занятости и социальных программ организована Ярмарка вакансий свободных рабочих мест для молодежи.

В работе Ярмарки принимали участие 31 компаний: «Искер-Казстройсервис», «Болашак-Атырау», «ТОЛК», «Сичим», «Искер Консорциум», «КТК» и другие компании, которыми были представлены 539 вакантных рабочих мест по рабочим и инженерным специальностям. Работодателями были отобраны резюме 1200 человек, по результатам повторного теоретического тестирования на рабочем месте, кандидаты будут трудоустроены на постоянные рабочие места.

В области в связи с завершением строительно-монтажных работ продолжается высвобождение кадров с проекта строительства завода «Болашак».

На 1 июля численность рабочих на строительстве завода «Болашак» составила 4044 человека. С начала текущего года с проекта «Болашак» высвобождены 1651 человек, из них 65 процентов составляют жители Атырауской области.

С каждым высвобожденным работником проводится разъяснительная работа, постоянно ведется мониторинг оказываемых мер социальной поддержки и сведения по высвобожденным вводятся в базу данных.

Высвобожденные граждане полностью охвачены мерами социальной поддержки. В целях трудоустройства высвобожденных работников по области утверждена Дорожная карта, подписаны Меморандумы с компаниями «Синглес Инжиниринг» по реконструкции завода АНГПЗ, «Аджит ККО» и подпорядочными организациями «Искер-Казстройсервис», «Темрикокурльск-Атырау» на проект строительства железнодорожной ветки Батыл Ескене. На сегодня во исполнение данных Меморандумов трудоустроены свыше 1,2 тыс. безработных.

Подписан Меморандум с ТОО «Тенгизшевройл» по трудоустройству казахстанских кадров на проект расширения производственных мощностей, согласно которого в 2013-2015 годы планируется трудоустроить свыше 18,0 тыс. человек.

Будет продолжена работа по трудоустройству высвобожденных работников на существующие вакантные рабочие места,

реализуемые в области инвестиционные проекты в рамках ФЭИР и Дорожной карты бизнеса-2020 и «Дорожной карты занятости 2020».

НА СОВЕЩАНИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА БЫЛ ПРЕЗЕНТОВАН ПРОЕКТ КОНЦЕПЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА ДО 2020 ГОДА. ОСОБЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЕНО РАЗРАБОТКЕ СЦЕНАРИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ, РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ВЫБОРУ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ, СЕКТОРОВ И КЛАСТЕРОВ. КАКИО РОЛЬ ЗДЕСЬ СЫГРАЕТ АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ? НА КАКИХ ОТРАСЛЯХ ЗАОСТРИТ ВНИМАНИЕ?

В соответствии с техническим заданием, представленным Министерством индустрии и новых технологий Республики Казахстан акимом области разрабатывается проект Концепции индустриально-инновационного развития региона до 2020 года.

Приоритетными отраслями региона выбраны химическая промышленность, производство строительных материалов, нефтегазовое машиностроение, рыболовство и аквакультура. Будучи регионом, богатым нефтью и газом, Атырауская область является важнейшим центром углеводородной промышленности страны. Кроме того, регион располагает большими запасами серы, которая является побочным продуктом производственного цикла в нефтегазовом секторе.

Нефтехимическую отрасль необходимо формировать как самостоятельный экспортноориентированный высокотехнологичный сектор экономики, обеспечивающий технологическую перестройку и устойчивое развитие нефтехимического комплекса на основе современных технологий, предусматривающих высокую эффективность производства при гарантированно высоком качестве продукции, дающей высокую вероятность сбыта готовой продукции на внутреннем и внешнем рынках за счет ее конкурентоспособности.

С точки зрения производства строительных материалов позиция Атырауской области столь же благоприятна, сколь и точки зрения химической промышленности.

Регион отвечает всем основным требованиям конкурентоспособности: здесь и запасы минерального сырья, и наличие местного технического потенциала, и стратегически выгодное географическое положение.

НА ПОРОГЕ ТРЕТЬЕЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ РЕВОЛЮЦИИ В КАЗАХСТАНСКОМ ИНЖИНИРИНГЕ

«ЗАЛОГом УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ИНЖИНИРИНГА, ДА ВПРОЧЕМ, И ВСЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРМАНЕНТНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ В КАЗАХСТАН ЛУЧШИХ МИРОВЫХ ПРАКТИК И ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ».



Председателем Правления ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗИПРОНЕФТЕТРАНС», директор технического центра, профессор – Фыоз Тулегенов, СЕРГИСОВ.

Казахстан. Мы по-современному рассматриваем инжиниринг, который рассматривается как комплекс услуг, связанных с исполнением предпроектных технико-экономических исследований; изучением целесообразности и осуществимости проекта; разработкой предпроектной и проектной документации, эскизного и рабочего проекта, генерального плана объекта; подготовкой условий и обоснования планируемых капитальных вложений, а также техникоэкономических расчетов для постановки производственных задач.

На сегодняшний день инжиниринг является не только активным участником третьей индустриальной революции, но также является флагманом инжиниринговой индустрии Республики

Казахстан. Мы по-современному рассматриваем инжиниринг, который рассматривается как комплекс услуг, связанных с исполнением предпроектных технико-экономических исследований; изучением целесообразности и осуществимости проекта; разработкой предпроектной и проектной документации, эскизного и рабочего проекта, генерального плана объекта; подготовкой условий и обоснования планируемых капитальных вложений, а также техникоэкономических расчетов для постановки производственных задач.

Казахстан. Мы по-современному рассматриваем инжиниринг, который рассматривается как комплекс услуг, связанных с исполнением предпроектных технико-экономических исследований; изучением целесообразности и осуществимости проекта; разработкой предпроектной и проектной документации, эскизного и рабочего проекта, генерального плана объекта; подготовкой условий и обоснования планируемых капитальных вложений, а также техникоэкономических расчетов для постановки производственных задач.

Казахстан. Мы по-современному рассматриваем инжиниринг, который рассматривается как комплекс услуг, связанных с исполнением предпроектных технико-экономических исследований; изучением целесообразности и осуществимости проекта; разработкой предпроектной и проектной документации, эскизного и рабочего проекта, генерального плана объекта; подготовкой условий и обоснования планируемых капитальных вложений, а также техникоэкономических расчетов для постановки производственных задач.

Аналитика

98 Дополнительные работы по договору строительного подряда: советы из практики о том, как избежать споров

Ситуации, когда по договору строительного подряда подрядчик выполняет дополнительные работы на практике нередки. При этом, возникают различные вопросы: обязан ли подрядчик выполнять дополнительные работы?

106 Переводы – вершина коммуникаций или ловушка?

Важность коммуникаций для современного бизнеса очевидна, ведь вначале было слово. Компаниям, ведущим успешный бизнес, приходится тщательно разрабатывать стратегии, рекламные кампании. Одна ошибка может разрушить тщательно выполненную работу. Одним из таких видов коммуникационной деятельности является перевод на иностранные языки.

Events

110 «Взгляд на Восток»

5-7 сентября 2013 года в г. Каратау, расположенном в Синьцзян-Уйгурском автономном районе (СУАР) проводилась Китайская международная выставка нефтегазового и нефтехимического оборудования.

Светская хроника

116 Косолидейтед Контракторс Компани (ССС) и Арабтек строят 72-этажный комплекс в Астане

«Алдар Евразия» – ведущая компания по развитию недвижимости ОАЭ присудил Альянсу компаний «CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY» и «ARABTEC» проект по возведению комплекса «Абу-Даби Плаза» в Астане.

Спорт

120 Яркая вспышка «Шахтера»

Совсем немного не хватило карагандинскому «Шахтеру», чтобы пробиться в групповой этап Лиги чемпионов УЕФА, где, наш клуб сыграл бы с такими клубами как «Барселона», «Аякс» и «Милан».



Фото Завода второго поколения на месторождении Тенгиз

14 Защищая интересы предпринимательства

Фокус на регион Проект будущего расширения ТШО

18 Новые члены Союза сервисных компаний Казахстана

32 Что даст Проект будущего расширения местному рынку?

Скоро начинается очередной большой проект в нефтегазовом секторе нашей страны - Проект будущего расширения (ПБР) компании «Тенгизшевройл». Бюджет проекта превышает более 20 млрд. долларов США. Оправдает ли этот проект ожиданий страны, и каким будет влияние проекта на экономику страны?

44 Проект будущего расширения: сверка часов

31 июля 2013 года состоялось совещание, на котором говорилось о необходимости согласовать текст меморандума по проекту, заключаемому между Правительством РК и компанией «Тенгизшевройл».

46 Первый газохимический завод

Проект «Строительство первого интегрированного газохимического комплекса в Атырауской области» реализуется в рамках Правительственной программы развития нефтехимической промышленности в Республике Казахстан. Проект предусматривает переработку газа с тенгизского месторождения и производство нефтехимической продукции с высокой добавленной стоимостью.

Экспертное мнение

88 На пороге третьей индустриальной революции в Казахстанском инжиниринге

«Залогом успешного развития отечественного инжиниринга, да впрочем, и всей нефтегазовой отрасли, является перманентная последовательная политика Главы государства по привлечению в Казахстан лучших мировых практик и инновационных решений»

94 Как нам обустроить... инжиниринг

ЛАО-ЦЗЫ

«Знать много и не выставлять себя знающим есть нравственная высота. Знать мало и выставлять себя знающим есть болезнь. Только понимая эту болезнь, мы можем избавиться от нее»

ИЗРЕЧЕНИЯ ИЗ ДХАММАПАДЫ, ПРЕДПИСЫВАЕМЫХ БУДДЕ

«Если бы кто-нибудь в битве тысячекратно победил тысячу людей, а другой победил бы себя одного, то именно этот другой – величайший победитель в битве»



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

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

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

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

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

г. Астана, ул. Достык, 1 ВП-11, 41, тел.: (7172) 326 161, 326 464, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru

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

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

www.mytailor.ru





ҚҰРМЕТТІ ОҚЫРМАНДАР,

Біздің журналымыздың кезекті саны орталық азиядағы ең үлкен мұнай–газ көрмесі КИО–ГЕ өтер алдында шыққалы отыр және осы жылы Одақ аталған іс–шараға ресми қолдау білдіретінін қуана хабарлаймыз.

Жаз мезгілі мен демалыстар маусымына қарамастан осы кезеңде, Одақ қатысқан және бастамашы болған өте көп іс–шаралар өткізілді. «Тенгизшевройл» компаниясының болашақ кеңею жобасы (БКЖ) бойынша ҚР индустрия және жаңа технологиялар министрлігінің және мұнай және газ министрлігінің басшылығының қатысуымен өткен бірнеше мәжілісті атап өткен жөн.

Жобаның маңыздылығын ескере отырып, біз журналдың осы санын аталған жобаға арнауды және оқырманға көптен күтілген осы жоба жайлы айтуды дұрыс деп шештік.

Аталған жобаға Одақ мүшелерін ынталандыру шеңберінде БКЖ–на қазақстандық компанияларды тартуға қатысты біз БКЖ мамандары және басшыларымен келіссөздер жүргізген болатынбыз. Осы жылдың шілде айында Фарнбороу қаласында (Ұлыбритания) бірнеше кездесулер, ал тамыз айында Атырау қаласында ТШО–да тәжірибесі жоқ, бірақ аталған жобада жұмыс жасау үшін барлық мүмкіндіктері мен машығы бар Одаққа мүше құрылыс компаниялары үшін ТШО және КРJV (БКЖ

жобалаушылары) бірге нәтижелі семинар өткізген болатынбыз.

Сондай–ақ, БКЖ–да қазақстандық құрамды дамыту шеңберінде кейбір министрліктер және ТШО өкілдерінің қатысуымен сарапшылар тобы құрылды, бұл топқа Одақ мүшелері мүдделерін қорғау мақсатында Одақ өкілі де мүше атанды. Жағдайды пайдалана отырып, Сіздерден БКЖ шеңберінде қолдау мүмкін болатын барлық жобалар мен идеялар туралы бізге айтуға шақырғым келеді.

Журналдың осы санының шығу күніне дейін жоба ел үкіметімен ресми бекітілген жоқ болатын, бірақ жақын арада жобаның іске асырылуы басталады деп үміттенеміз.

Сонымен қатар, жарты жылдық үзілістен соң Ақтау декларациясы бойынша команда өз жұмысын бастағанын атап өткім келеді. Тендерлік және алдын ала біліктіліктен өту рәсімдерін бірегейлендіру, кадр өлеуетін, сондай–ақ ғылыми зерттеу және тәжірибелік–конструкторлық жұмыстарды дамыту секілді бағыттар бойынша ірі мұнай–газ компаниялары, ассоциациялар және ЕРС–мердігерлердің қатысуымен қыркүйек айының басында бірнеше мәжілістер өткізілген болатын. Осыған орай Ақтау декларациясын іске асыру үшін пайдалы ұсыныстарыңыз болса қуана қабыл аламыз.

Ізгі ниетпен, Алмас ҚҰДАЙБЕРГЕН
Қазақстанның

сервистік компаниялар одағының төрағасы

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ,

Наш очередной номер выходит в преддверии КИОГЕ, самой большой нефтегазовой выставки в Центральной Азии, и мы рады сообщить, что в этом году Союз оказывает официальную поддержку данному мероприятию.

Несмотря на лето и сезон отпусков, в этот период было проведено очень много мероприятий, в которых Союз участвовал, а также ряд мероприятий, инициированные Союзом. Хотелось бы отметить несколько совещаний с участием руководства министерства индустрии и новых технологий РК и министерства нефти и газа РК по вопросу проекта будущего расширения компании «Тенгизшевройл». Учитывая значимость проекта, мы решили посвятить данный номер этому проекту и рассказать читателям об этом давно ожидаемом проекте. В рамках продвижения членов Союза в этот проект

мы провели переговоры со специалистами и руководителями ПБР касательно вовлечения казахстанских компаний в ПБР. Были проведены ряд встреч в городе Фарнбороу (Великобритания) в июле этого года, а в августе в городе Атырау Союз провел плодотворный семинар совместно с ТШО и КРJV (проектировщики ПБР) для членов Союза, строительных компаний, не имеющих опыт работы в ТШО, но имеющих все возможности и навыки для выполнения работ в этом проекте.

Также, в рамках развития казахстанского содержания в ПБР создана экспертная группа с участием представителей ряда министерств и ТШО, и представитель Союз также вошел в эту группу, что позволит отстаивать интересы членов Союза. Пользуясь случаем, хочется призвать Вас сообщать нам обо всех Ваших проектах и идеях, которые можно было бы продвинуть в рам-

ках ПБР. На дату выхода данного номера журнала проект еще официально не одобрен правительством страны, и мы надеемся, что скоро будет «зеленый свет» началу реализации проекта.

Хочу отметить, что после полугодового перерыва начала работать команда по Актауской декларации. В начале сентября был проведен ряд совещаний с участием крупных нефтегазовых компаний, ассоциаций и ЕРС–подрядчиков по таким направлениям, как унификация тендерных процедур и пред–квалификации, развитие кадрового потенциала и НИОКР. Будем также рады получать от Вас предложения и рекомендации, которые могут быть полезны для реализации Актауской декларации.

С уважением, Алмас КУДАЙБЕРГЕН
Председатель

Союза сервисных компаний Казахстана

ДО ПЕРВОЙ ЗВЕЗДЫ НЕЛЬЗЯ...

ПОСКОЛЬКУ ДАННЫЙ НОМЕР ЖУРНАЛА ПОСВЯЩЕН АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ, В ЖУРНАЛЕ СОДЕРЖИТСЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЧЛЕНАХ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА, РАБОТАЮЩИХ В ЭТОМ РЕГИОНЕ И О ПРОЕКТАХ, КОТОРЫЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ. В ЧАСТНОСТИ, ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОЕКТОВ РЕГИОНА ЯВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОГО ИНТЕГРИРОВАННОГО ГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА.



Дауржан Аугамбай,
Генеральный директор, Союз сервисных компаний Казахстана

Строительство комплекса проводится в рамках государственной программы развития нефтехимической промышленности. Используя потенциал в виде больших объемов газа, добываемого на месторождении Тенгиз, проект обещает производство нефтехимической продукции с добавленной стоимостью для последующего сбыта на внутреннем и зарубежном рынках. Обсуждая пользу кластерного подхода, на примере компании КРI видны усилия по созданию в регионе нефтехимического кластера с последующим получением высокотехнологичной базовой продукции отрасли. Успешная реализация проекта позволит привлечь современные технологии по глубокой переработке пропана, производство полипропилена, а также создать более 30 000 рабочих мест и развивать малый средний бизнес. Отрадно видеть открытость компании поделиться текущим статусом проекта и поделиться планами на будущее и имеющимися проблемами.

В Атырауской области планируется реализация

еще одного, более крупного проекта – Проекта будущего расширения. Ситуация вокруг проекта будущего расширения бурно развивается, привлекая к себе внимание со стороны всех заинтересованных сторон.

Посвящая номер проекту будущего расширения, хотелось, прежде всего, получить какую-нибудь информацию от компании «Тенгизшевройл», чтобы поделиться ею с отечественными предприятиями, с членами Союза и с другими читателями, которым данная информация могла быть интересной. Но, к сожалению, компания «Тенгизшевройл» отказалась поделиться хоть какой-нибудь информацией, подлежащей распространению, сославшись на текущие переговоры с Правительством Республики Казахстан. Невольно вспомнилась известная фраза графа Суворова, который однажды сказал: «До первой звезды нельзя!».

Что остается делать? Остается ждать, когда же на нашем небосклоне загорится эта звезда, появления которой все так долго и терпеливо ждали.

КӘСӘПКЕРЛІКТІҢ МҮДДЕСІН ҚОРҒАЙ ОТЫРА

ҰЛТТЫҚ КӘСІПКЕРЛЕР ПАЛАТАСЫ ТҰРАЛЫ «АТАМЕКЕН» ҰЭП БАСҚАРУШЫ ДИРЕКТОР – ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҚҰРАМЫ ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК САТЫП АЛУ ДЕПАРТАМЕНТІНІҢ ДИРЕКТОРЫ РАХМЕТУЛЛИН ЕРЖАН ДӘУЛЕТКЕРЕЙҰЛЫ БАЯНДАЙДЫ

ҰЛТТЫҚ КӘСІПКЕРЛЕР ПАЛАТАСЫ ТУРАЛЫ (ҰКП)

Ұлттық кәсіпкерлер палатасы Қазақстан Республикасының заңнамасы бойынша өздерінің өзге коммерциялық емес ұйымдарда міндетті мүшелігі талап етілетін кәсіпкерлік субъектілерін, сондай-ақ мемлекеттік кәсіпорындарды санамағанда, Қазақстан Республикасында тіркелген кәсіпкерлік субъектілерінің міндетті түрде соған мүше болып ену принципі бойынша құрылады.

Орта және ірі бизнес субъектілері 2014 жылдан бастап міндетті мүшелік жарналардың төлеушісіне айналады және бұл түсімдер тікелей Ұлттық кәсіпкерлер палатасының қызметіне жұмсалып отыратын болады.

Ұлттық кәсіпкерлер палатасы қызметінің заңнамалық түрде бекітілген принциптерінің бірі Қазақстан Республикасындағы қауымдастықтардың қызметіне ықпал ету және оны қолдау. Бұл жағдайда міндетті мүшелік талабы тек кәсіпкерлік субъектілеріне ғана тарапайды.

ҚАУЫМДАСТЫҚТАРДЫҢ ҰКП ҚЫЗМЕТІНДЕ ҚАТЫСУЫ ТУРАЛЫ

Қауымдастықтар Ұлттық кәсіпкерлер палатасы қызметіне аккредитациялану арқылы ерікті түрде қатысады және осылайша, өзінің тәуелсіздігі мен дербестігін сақтап қана қоймай, сонымен қатар дамуына арналған қосымша мүмкіндіктерге ие болады.

Қауымдастықтар, соның ішінде өңірлік және салалық қауымдастықтар көптеген құқықтарға, және ең бастысы Ұлттық кәсіпкерлер палатасын басқару ісіне Ұлттық кәсіпкерлер палатасы жүйесінде аккредитациялану арқылы сайлау принциптеріне негізделі отырып қатысу құқығына ие болады. Сондай-ақ олар өз қызметін қаржыландыру (кәсіпкерлерге арнап

жұмыстар мен қызмет көрсетулерді орындау) мүмкіндігін алады, бұл олардың одан әрі өсіп және дамуына қосымша серпіліс беретін болады.

ҰКП МАҚСАТТАРЫ ТУРАЛЫ

Ұлттық кәсіпкерлер палатасының мақсаты – бизнестің Үкімет пен мемлекет органдарымен келіссөз жүргізу мүмкіндігін күшейту.

Ұлттық кәсіпкерлер палатасының міндеттеріне кәсіпкерлердің құқықтары мен мүддесін қорғау және барлық кәсіпкерлердің кеңінен қамтылуын және олардың бизнестің заңнамалық және өзге нормативтік жұмыс ережелерін әзірлеу процесіне тартылуын қамтамасыз ету жатады.

Ұлттық кәсіпкерлер палатасының қызметі еліміздегі ұлттық, сондай-ақ шетелдік инвесторлардың іскерлік, инвестициялық жағдайды жақсартуға және бизнесті жүргізу шарттарының тұрақтылығы мен дамуына бағытталатын болады.

Ұлттық кәсіпкерлер палатасының күнделікті жұмысы кәсіпкерлердің күнделікті қызметінде кездесіп отыратын мәселелер мен проблемаларды жүйелі түрде шешуге бағытталатын болады. Бұл еліміздің мыңдаған кәсіпкерлерінің уақыты мен ресурсын үнемдеуге мүмкіндік береді.

Қазақстанның облыстары мен аудандарында жергілікті ауқымдағы мәселелер өңірлік палаталар мен олардың аудандық филиалдарымен шешіліп отыратын болады. Егер мәселе Үкіметтік деңгейде шешулі қажет етсе не болмаса оны шешу үшін заңнамаға өзгертулер енгізу қажет болса, онда мәселе Ұлттық кәсіпкерлер палатасы Басқармасының деңгейіне тапсырылатын болады.

Мұндай құрылым бір мезгілде рұқсат беру рәсімдерін жеңілдету, салықтық әкімгерлеуді жақсарту сияқты кәсіпкерліктің ауқымды және

жүйелік мәселелерін шешіп отыруға, және сонымен қатар шағын қалалар мен ауылдардағы кәсіпкерлердің өзекті мәселелерін назардан тыс қалдырмауға мүмкіндік береді.

ҰКП ҚАЛАЙ ЖӘНЕ НЕ ҮШІН ҚҰРЫЛДЫ?

Ұлттық кәсіпкерлер палатасын құру кезінде Германия (Сауда-өнеркәсіп палаталарының федерациясы), Австрия (Экономика палатасы), Түркия (Сауда палаталары мен тауар биржаларының одағы), Франция (Сауда-өнеркәсіп палаталарының ассамблеясы), Нидерланды, Италия және өзге де дамыған елдердің тәжірибесі зерттелген болатын, олар Палаталардағы міндетті мүшелік принципін заңнамалық негізде бекітіп және өзінің дамуында елеулі жетістіктерге қол жеткізді.

Ұлттық кәсіпкерлер палатасы бұл барлық кәсіпкерлердің өзекті мәселелерін Үкіметке жеткізіп отыруға мүмкіндік беретін мықты, тұрақты құрылым және бүкіл ел бойынша тараған филиалдық желі, оның құрамында шешім қабылдау және заңнаманы өзгерту процесіндегі бизнестің көзқарасын сәтті түрде қорғап отыруға арналған сарапшылар құрамына және елдегі бизнесті дамыту бойынша заңнамалық түрде бекітілген уәкілеттіктерге ие.

Көп жағдайда мемлекет органдары кәсіпкерлік субъектілерінің мүддесін қозғайтын заңдар мен нормативтік құқықтық актілердің жобаларын оларға кәсіпкерлік сектордың пікірін ескере отырып түбегейлі өзгертулер не толықтыруларды енгізу қажет етілетіндей түрде әзірлеп жатады.

Соған орай Ұлттық кәсіпкерлер палатасы кәсіпкерлік субъектілерінің құқықтары мен заңды мүддесін Үкіметте, Парламентте және өзге мемлекет органдарында, сондай-ақ халықаралық ұйымдарда (ДСҰ, Кеден одағы) танытып, қорғап, нормативтік



құқықтық актілерді әзірлеуге қатысып, және кәсіпкерлердің жағдайының негізсіз түрде нашарлауына жол бермеу үшін жобаларға міндетті түрде сараптама жасап отыратын болады.

Оған қоса, қазіргі уақытта экономикада мемлекет секторының шектен тыс шамада кеңеюі байқалуда. Мұны мемлекеттің қатысуы бар ұйымдардың жеке бизнесті ығыстырып жатуынан байқауға болады.

Қазақстанда өңдеу өнеркәсібі жеткілікті түрде дамымаған – Қаржы министрлігінің деректері бойынша республикалық бюджетті толықтырудың негізгі көзі ретінде өндіруші салалар болуда (70%). Сол себептен шикізаттық сектордың айналасындағы инфра-құрылымды шағын және орта бизнесті шикізат секторының кәсіпорындарына қызмет көрсету саласына тарту арқылы кеңейтіп отыру қажет. Бұл «Қазақстан-2050» стратегиясына сәйкес 2030 жылы экономикадағы шағын және орта бизнестің үлесін екі есе арттыруға мүмкіндік береді.

ЕРЕЖЕЛЕР ТУРАЛЫ ҚЫСҚАША АЙТА КЕТСЕК

Мемлекет ҚР Ұлттық кәсіпкерлер палатасы туралы заңымен белгіленген уәкілеттіктер шегінде Ұлттық кәсіпкерлер палатасының дербестігіне көпілдік береді.

Ұлттық палата ҚР Ұлттық кәсіпкерлер палатасы туралы заңына, Ұлттық кәсіпкерлер палатасының өзге нормативтік құқықтық актілері мен жарғысына сәйкес кәсіпкерлік субъектілерін Қазақстан Республикасының мемлекет органдарында, сондай-ақ халықаралық ұйымдар мен шет мемлекеттерде олардың құқықтары мен заңды мүддесін танытып және қорғап отырады.

Мемлекет органдарымен өзара әрекеттесу негізінен Ұлттық палатаның нормативтік құқықтық актілердің жобаларын әзірлеу мен оларға сараптама жасау ісіне міндетті түрде қатысуы арқылы және өздерінде кәсіпкерлердің мүддесін қорғау мақсатында орталық және жергілікті атқару органдары мен маслихаттардың жанындағы түрлі комиссиялар мен кеңесу органдарының жұмысы арқылы айқындалып отыратын болады.

Ұлттық палата отандық өндірушілерге қолдау көрсету үшін тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің және оларды жеткізушілердің қорын қалыптастырып және жүргізіп отырады, сондай-ақ жабдықтаушыларды деректер қорына енгізу үшін оларға баға беру критерийлерін әзірлейді және сатып алулар мен жергілікті үлесті арттыру саласында аналитикалық зерттеулер жүргізеді.

Сондай-ақ Ұлттық палата сатып алынған, сатып алынып жатқан және сатып алынуы жоспарланған тауарлар, жұмыстар мен қызметтер туралы мәліметтер мен ақпаратты жинақтап, өңдеп және қорытындылап, тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің нарығына талдау жүргізіп, сонымен бірге тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің нарығына ақпараттық аналитикалық мониторинг жүргізу жүйесін құрып және жүргізіп отыратын болады.

Бұл функциялар отандық тауар өндірушілерге жүйелі түрде қолдау көрсетіп отыруға, өндірістің жалпы үлесіндегі тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің қазақстандық үлесін арттыруға, сондай-ақ кәсіпкерлерді мемлекеттік сатып алулар туралы келісімшарттар бойынша міндеттемелерді орындау бойынша адал қызметке ынталандыруға

бағытталатын болады. ДСҰ-ға енудің негізгі талаптарының (шарттарының) бірі бұл сапалы, бәсекеге қабілетті тауарларды, жұмыстар мен қызметтерді өндіру мен жеткізу, сондай-ақ адал бәсекелестік. Сол себептен қазіргі алғашқы кезектегі міндетке отандық тауар өндірушілердің жайғасымын нығайту, олардың өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігі мен ұсынылып отырған қызметтердің сапасын жақсарту жатады.

ҰКП ҚҰРАМЫ ТУРАЛЫ

Ұлттық палатаның жоғарғы басқару органы Съезд болып табылады, ол жартылай аккредиттелген салааралық, салалық қауымдастықтардан, сондай-ақ шағын, орта және ірі бизнестің республикалық қауымдастықтарынан, және екінші жартысы әр облыста Өңірлік кеңестерде сайланған кәсіпкерлерден (өңірлік кеңестердің делегаттарынан) құралған.

Съезд Ұлттық палатаның қызметінде маңызды шешімдер қабылдайды. Съездің жұмысына сондай-ақ Қазақстан Республикасы Үкіметінің өкілдері қатысады. Бұл жағдайда Съездің Ұлттық палатаның мақсаттары мен міндеттеріне қайшы болатын шешімдерді қабылдамауы үшін Үкімет Съездің шешімдеріне Вето салу құқығына ие болады. Ықтимал Ветоны еңсеру үшін барлық келісу рәсімдері ескерілетін болады.

Ұлттық палатаның маңыздылығы бойынша екінші басқару органы бұл Президиум, ол мұнай-газ және энергетика кешені ұйымдары қауымдастықтарының, кәсіпкерлер қауымдастықтарының, республикалық салааралық, салалық қауымдастықтардың (одақтардың) өкілдерінен, сондай-ақ Қазақстан Республикасы үкіметінің өкілдерінен құралған.



ЗАЩИЩАЯ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О НАЦИОНАЛЬНОЙ ПАЛАТЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РАССКАЗЫВАЕТ
РАХМЕТУЛЛИН ЕРЖАН ДАУЛЕТКЕРЕЕВИЧ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР -
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО ВОПРОСАМ
КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ И
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК НЭП
«АТАМЕКЕН».

О НАЦИОНАЛЬНОЙ ПАЛАТЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (НПП)

Национальная палата предпринимателей создается по принципу обязательности членства в ней субъектов предпринимательства, зарегистрированных в Республике Казахстан, за исключением субъектов предпринимательства, для которых законодательством Республики Казахстан установлено обязательное членство в иных некоммерческих организациях, а также государственных предприятий.

Субъекты среднего и крупного бизнеса с 2014 года становятся плательщиками обязательных членских взносов, и эти поступления будут направляться непосредственно на деятельность Национальной палаты предпринимателей.

Одним из законодательно закрепленных принципов деятельности Национальной палаты предпринимателей является стимулирование и поддержка деятельности Ассоциаций в Республике Казахстан. При этом обязательное членство распространяется только на субъекты предпринимательства.

ОБ УЧАСТИИ АССОЦИАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПП

Ассоциации участвуют в деятельности Национальной палаты предпринимателей добровольно посредством аккредитации, и, таким образом, не только сохраняют свою независимость и самостоятельность, но и приобретают дополнительные возможности для своего развития.

Ассоциации, включая региональные и отраслевые, получают широкий перечень прав



Цель Национальной палаты предпринимателей заключается в усилении переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами

и, что важно, право на участие в управлении Национальной палатой предпринимателей на принципах выборности посредством аккредитации в системе Национальной палаты предпринимателей. Также, они приобретают возможность получения финансирования их деятельности (выполнение работ и услуг для предпринимателей), что является дополнительным импульсом к их дальнейшему росту и развитию.

О ЦЕЛЯХ НПП

Цель Национальной палаты предпринимателей заключается в усилении переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами.

Задачами Национальной палаты предпринимателей являются защита прав и интересов предпринимателей и обеспечение широкого охвата и вовлеченности всех предпринимателей в процесс формирования законодательных и иных нормативных правил работы бизнеса.

Деятельность Национальной палаты предпринимателей будет направлена на улучшение делового, инвестиционного климата и стабильности и развития условий ведения бизнеса в стране, как для национальных, так и для иностранных инвесторов.

Ежедневная работа Национальной палаты предпринимателей будет направлена на системное решение задач и проблем, с которыми предприниматели сталкиваются в своей повседневной деятельности. Это позволит сэкономить время и ресурсы тысяч предпринимателей страны.

В областях и районах Казахстана задачи местного масштаба будут решаться региональными палатами и их районными филиалами. Если проблема требует рассмотрения на уровне Правительства, либо для ее решения необходимо внесение изменений в законодательство, то вопрос будет передан на уровень Правления Национальной палаты предпринимателей.

Такая структура позволяет одновременно решать масштабные и системные вопросы предпринимательства, такие как упрощение разрешительных процедур, улучшение налогового администрирования, и в то же время, не оставить без внимания насущные проблемы предпринимателей небольших городов и аулов.

КАК И ДЛЯ ЧЕГО СОЗДАВАЛАСЬ НПП?

При создании Национальной палаты был изучен опыт таких развитых стран, как Германия (Федерация торгово-промышленных палат), Австрия (Палата экономики), Турция (Союз

торговых палат и товарных бирж), Франция (Ассамблея торгово-промышленных палат), Нидерланды, Италия и т.д., которые законодательно закрепили принцип обязательности членства предпринимателей в Палатах и достигли значительных успехов в своем развитии.

Национальная палата предпринимателей является сильной, устойчивой структурой с разветвленной филиальной сетью по всей стране, позволяющей донести проблемные вопросы всех предпринимателей до Правительства. В составе Национальной палаты предпринимателей работают эксперты для успешного отстаивания позиции бизнеса в процессе принятия решений и изменении законодательства, и имеет законодательно закрепленные полномочия по развитию бизнеса в стране.

Зачастую государственными органами разрабатываются проекты законов и нормативных правовых актов, которые затрагивают интересы субъектов предпринимательства, нуждающиеся в конструктивном изменении или дополнении с учетом мнения предпринимательского сектора.

В связи с этим Национальная палата будет представлять, защищать права и законные интересы субъектов предпринимательства в Правительстве, Парламенте и других государственных органах, а также международных организациях (ВТО, Таможенный Союз), принимать участие в разработке нормативных правовых актов, и осуществлять обязательную экспертизу проектов, чтобы исключить необоснованное ухудшение положения предпринимателей.

Более того, в настоящее время наблюдается чрезмерное расширение государственного сектора в экономике. Это проявляется в том, что организации с государственным участием вытесняют частный бизнес. В Казахстане недостаточно развита перерабатывающая промышленность. Так, по данным Министерства финансов РК, основным источником пополнения республиканского бюджета являются добывающие отрасли (70%). Поэтому необходимо наращивать инфраструктуру вокруг сырьевого сектора путем вовлечения малого и среднего бизнеса в сферу обслуживания предприятий сырьевого сектора. Это позволит увеличить вдвое долю малого и среднего бизнеса в экономике 2030 году в соответствии со Стратегией «Казахстан-2050».

О ПРАВИЛАХ ИГРЫ

Государство гарантирует самостоятельность Национальной палаты предпринимателей в пределах полномочий, установленных Зако-

НПП будет представлять, защищать права и законные интересы субъектов предпринимательства в Правительстве, Парламенте и других государственных органах, а также международных организациях (ВТО, Таможенный Союз), принимать участие в разработке нормативных правовых актов, и осуществлять обязательную экспертизу проектов, чтобы исключить необоснованное ухудшение положения предпринимателей



базу данных и проводит аналитические исследования в сфере закупок и повышения доли местного содержания

Также Национальная палата будет осуществлять сбор, обработку и обобщение сведений и информации о произведенных, производимых и планируемых закупках товаров, работ и услуг, анализ рынка товаров, работ и услуг, в том числе создание и ведение информационной аналитической системы мониторинга рынка товаров, работ и услуг. Это особенно важно для сельхозтоваропроизводителей.

Данные функции направлены на системную поддержку отечественных товаропроизводителей, повышение казахстанского содержания товаров, работ и услуг в общей доле производства, а также стимулирование предпринимателей к добросовестной деятельности по выполнению обязательств по договорам о государственных закупках.

Одним из основных требований (условий) вступления в ВТО является производство и поставка качественного, конкурентоспособного товара, работ и услуг, а также добросовестная конкуренция. Поэтому сейчас первоочередной задачей является укрепление позиций отечественных производителей, повышение конкурентоспособности их продукции и качества оказываемых услуг.

О СТРУКТУРЕ НПП

Высшим органом управления Национальной палаты является Съезд, который состоит наполовину из представителей аккредитованных республиканских межотраслевых, отраслевых ассоциаций, а также республиканских ассоциаций малого, среднего и крупного бизнеса, и на половину из предпринимателей, выбранных на Региональных советах в каждой области (делегатов региональных советов).

Съезд принимает самые важные решения в деятельности Национальной палаты. В работе Съезда также участвуют представители Правительства Республики Казахстан. При этом для того, чтобы Съезд не принимал решения противоречащие целям и задачам Национальной палаты, Правительство РК будет иметь право вето на решения Съезда. Для преодоления возможного вето, будут предусмотрены согласительные процедуры.

Вторым по значимости органом управления Национальной палаты является Президиум, который состоит из представителей ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса, ассоциации предпринимателей, республиканских межотраслевых, отраслевых ассоциаций (союзов), а также из представителей Правительства Республики Казахстан.

ном РК «О Национальной палате предпринимателей».

Национальная палата представляет, защищает права и законные интересы субъектов предпринимательства в государственных органах Республики Казахстан, а также международных организациях и зарубежных государствах в соответствии с Законом РК «О Национальной палате предпринимателей», иными нормативными правовыми актами и уставом Национальной палаты предпринимателей.

Взаимодействие с государственными органами, главным образом, будет проявляться посредством обязательного участия Национальной палаты в разработке и экспертизе проектов нормативных правовых актов и работе различных комиссий и совещательных органов при центральных и местных исполнительных органах и маслихатах, с целью отстаивания в них интересов предпринимателей.

Национальная палата для поддержки отечественных производителей формирует и ведет базу данных товаров, работ, услуг и их поставщиков, а также разрабатывает критерии оценки поставщиков для включения их в

YOUR TURNKEY SOLUTIONS PARTNER – E&I INSTALLATIONS ONSHORE & OFFSHORE



Safe work operations: daily Toolbox Talks and Risk Assessment by Tesla-Tan ensures Zero Harm to all.

TESLA-TAN is a 100 percent Kazakhstan-owned multi-disciplinary construction company, anchored in Atyrau, Kazakhstan and focused on selected infrastructure, energy, and oil and gas opportunities in Kazakhstan.

The company's multi-disciplinary capability is delivered through focused business units acting in synergy.

TESLA-TAN specializes in electrical and instrumentation installations (E&I), complete with engineering, construction, quality and regulatory affairs department of works in place. Our key personnel can speak English, Russian and Kazakh.

TESLA-TAN offers Turnkey Project Solutions and is capable of being utilized as a main contractor, contractor and/or sub-contractor.

TESLA-TAN utilize PMBOK project management methodology to find the best, most innovative solutions and turn them into market successes – creating customer benefit and increasing company value.

TESLA-TAN has carefully selected and employed skilled manpower and has an installed infrastructure, enabling us to offer special turnkey deliverable services. Our successful track record speaks for itself and has made a significant contribution to sustainable socio-economic development within Kazakhstan.

TESLA-TAN is committed to enhancing the growth of its business and adding value in a responsible and sustainable manner. We recognize that we have a duty to create value for our current stakeholders and future generations.

TESLA-TAN has made a non-negotiable commitment to a Zero Harm policy in terms of safety within the workplace. Tesla-Tan is a locally based company that utilizes skilled personnel with a local content of more than 98 percent.

Tesla-Tan also cater for importing specialized service personnel (expatriates) to ensure that all of our clients' project requirements can be fulfilled.

Our Vision: To create sustainable value for all stakeholders by being the leading Kazakhstan-based multi-disciplinary construction company through focused business units acting in synergy.

We are willing to enter into partnerships, joint ventures and/or strategic future business development solutions.



TESLA-TAN
Limited Liability Partnership
27, Abai Square, Atyrau,
Republic of Kazakhstan
Tel: + 7 (7122) 278 030
Fax: + 7 (7122) 278 060
Email: info@deltagroup.kz
www.deltagroup.kz



НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



АО «ПСН КазСтрой»
г. Атырау. Отрасль: строительство

АО «ПСН КазСтрой» (ПСНК) является признанной казахстанской компанией с обширной поддержкой материнских компаний «Вуд Груп ПСН» (WGPSN) и «КазСтройСервис»(КСС). ПСНК было создано в середине 2007 года и начало действовать с 1 января 2008 года. WGPSN является одним из ведущих в мире поставщиков услуг по видам работ на существующих месторождениях, имея 28000 работников в более чем 40 странах. КСС является крупнейшим подрядчиком в Казахстане по проектированию и строительству трубопроводов и объектов нефтегазового комплекса.



CAPE CASPIAN LLP
г. Алматы. Отрасль: промышленные услуги

Компания CAPE предоставляет услуги по покрасочным и изоляционным работам, лесомонтажу, нанесению огнезащитных покрытий, промышленной и химической очистке и является лидером на казахстанском рынке промышленных услуг в нефтегазовом и энергетическом секторах. Все работы выполняются сертифицированными специалистами в соответствии с международными стандартами и требованиями техники безопасности. CAPE представлен и работает в городах западного региона Республики – Атырау, Актау, Аксай и Тенгиз.



ТОО «CRUZ Logistics»
г. Алматы, филиал г. Актау, Представительства в г. Астана, в г. Атырау, в г. Кызылорда.
Отрасль: транспортно-логистические услуги

Компания CRUZ Logistics является детищем профессионалов логистики с многолетним опытом в воздушных и морских перевозках, железнодорожных и мультимодальных перевозках и перевозках проектных грузов. Организация оказывает транспортно-логистические услуги и услуги таможенного представителя по таможенному декларированию товаров предприятиям и организациям на основании Устава, заключаемых контрактов, приказа о включении в реестр таможенных представителей. Все производимые организацией работы производятся в соответствии с действующими в Республике Казахстан техническими регламентами, нормами, правилами, инструкциями, межгосударственными и государственными стандартами. Область действия системы менеджмента качества ТОО «CRUZ Logistics» охватывает все подразделения, осуществляющие предоставление транспортно-экспедиционных услуг, а также услуг таможенного декларирования. Клиенты «CRUZ Logistics» имеют возможность доступа к целому комплексу разнообразных услуг: Наземные перевозки (железнодорожные и автомобильные перевозки), Воздушные и Морские грузоперевозки, Мультимодальные перевозки, Транспортировка с различными габаритами, Хранение на складах, Услуги на пограничных службах, Логистика по проектам, Таможенная очистка, Управление поставщиками.



ТОО «Agility Logistics»
г. Алматы. Отрасль: транспортно-логистические услуги

Компания Agility Logistics является крупной международной экспедиторской компанией, представленной более чем в 100 странах. Имеет 550 офисов, 22000 сотрудников. Корпорация была основана в 1979 году. Казахстанский офис ТОО «Аджилити Логистикс» существует с 1994 года.

“Give me turnkey solutions for my most complex projects.”

Go ahead, challenge us.

At Agility, we're experts at providing turnkey solutions for complex projects, leveraging global procurement and assisting offshore operations. So we're not only prepared to manage your project logistics, we're opening doors that others find locked.



Agility is a leading logistics company with 22,000 employees taking care of our customers in more than 100 countries. Put your local office to the test: Tel. +7 727 261 1708.

© 2013 Agility Logistics AG

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



ТОО «Компания Т.С. Сервис»
г. Алматы. Отрасль: юридические услуги

Компания Т.С. Сервис оказывает услуги таможенного представителя по таможенному декларированию товаров предприятиям и организациям на основании Приказа КТК МФ РК о включении в реестр таможенных представителей. Все оказываемые Компанией услуги осуществляются в соответствии с действующим законодательством и стандартами Республики Казахстан и Таможенного Союза. Клиентами Компании являются филиалы крупных иностранных компаний, работающих в следующих секторах: поставки и производство нефтегазового оборудования и комплектующих, FMCG сектор, логистика, телекоммуникации и информационные технологии, сельское хозяйство и производство оборудования для предприятий. Команда состоит из профессионалов с богатым опытом работы в таможенных органах и таможенном оформлении.

Метрология и
Автоматизация

Филиал «Метрология и Автоматизация» ЗАО Текноу
г. Алматы. Отрасль: метрология

Компания работает на промышленном рынке с 1996 года, оснащая предприятия:
– рабочими эталонами, рабочими средствами измерений и вспомогательным оборудованием;
– контрольно-измерительными приборами;
– системами неразрушающего контроля.



Филиал компании Emerson Network Power Gu Sistemleri Limited Sirketi (Эмерсон Нетуорк Пауэр Гуч Системлери Лимитед Ширкети) в Республике Казахстан

г. Алматы.
Отрасль: продажа и обслуживание систем бесперебойного электропитания (промышленные ИБП) постоянного и переменного тока и климатического оборудования

Emerson Network Power – подразделение корпорации Emerson, лидирующий мировой производитель и поставщик высокотехнологичных систем электропитания постоянного и переменного тока; систем прецизионного кондиционирования воздуха, интегрированных, комплексных адаптивных решений в области энергетики, инженерии, информационных технологий: для обеспечения непрерывности средств мобильной и фиксированной связи, построения центров обработки данных (ЦОД) и защиты наиболее важных направлений бизнес-процессов. Компания производит и поставляет на казахстанский рынок системы бесперебойного электропитания постоянного и переменного тока и климатическое оборудование всемирно признанного продуктового бренда Liebert. Все оборудование соответствует европейскому стандарту ISO 9001. Оборудование имеет соответствующие сертификаты на использование оборудования на территории Казахстана и СНГ.



Компания «Industrial Scientific»
г. Астана. Отрасль: промышленные услуги

Компания Industrial Scientific – ведущий международный производитель оборудования и переносных газоанализаторов «нового поколения», а также поставщик сервисных услуг и комплексных решений в области обнаружения газов. Головной офис компании и завод по производству газоанализаторов находятся в г.Питтсбург, США. Компания образована в 1985 г. и на сегодняшний день в Industrial Scientific работает 850 сотрудников в более чем 20 странах мира. Первостепенной задачей Industrial Scientific является содействие в устранении несчастных смертельных случаев на производстве, связанных с высокотоксичными и горючими газами. Для достижения этой цели Компания предлагает оборудование наивысшего качества, а так же самый высокий уровень обслуживания для каждого клиента. Industrial Scientific также специализируется в предоставлении анализа данных, полученных посредством газоанализаторов (iNET)[™] и проведения технического обслуживания оборудования с целью определения возможных проблем до момента их возникновения (Predictive Solutions)[™].



ОТЕЛИ

ОФИСЫ

РЕСТОРАНЫ И БАРЫ

КОНФЕРЕНЦ ЗАЛЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ

УСЛОВИЯ ДЛЯ ФИТНЕСА И ОТДЫХА

АПАРТАМЕНТЫ С ОБСЛУЖИВАНИЕМ



АТЫРАУ

АКТАУ

БАУТИНО

УРАЛЬСК

АКСАЙ

+7 7122 99 66 66; +7 727 298 01 31

www.chagalagroup.com

ӨҢІРДІҢ КӨШБАСШЫСЫ

БАРШАМЫЗҒА БЕЛГІЛІ БОЛҒАНДАЙ, АТЫРАУ ОБЛЫСЫ ПАЙДАЛЫ ҚАЗБАЛАРДЫҢ РЕСУРСТАРЫ МЕН КЕНДЕРІНЕ БАЙ. АТЫРАУ ОБЛЫСЫ БОЙЫНША ЖАҚЫН АРАДАҒЫ ЖЫЛДА ҚОЛ ЖЕТКІЗГЕН ЖЕТІСТІКТЕР МЕН КӨЗДЕЛІП ОТЫРҒАН МАҚСАТТАР ЖАЙЛЫ ӨҢІМЕЛЕП БЕРІҢІЗШІ.

Атырау облысы әрдайым еліміздің экономикалық даму локомотивтерінің бірі болып отырды. Өңіріміздің тұтастай республикамыздың тәуелсіздігін дамыту мен нығайтудағы стратегиялық маңызын асыра бағалау мүмкін емес. Себебі мұнда экономикамыздың тұрақты нығаюының негізі болып табылатын мұнай өндіріледі. 2012 жылғы әлеуметтік-экономикалық даму қорытындылары бойынша Атырау облысы республикамызда бірінші орынға шықты. Бұл дегеніміз, облыстың дамуы жалғасуда деген сөз. Және бұған мұнай-өнеркәсіп саласының қосып отырған үлесі елеулі.

Ағымдағы жылдың алғашқы жартыжылдығында Атырау облысындағы өнеркәсіп өнімдерінің көлемі 2 трлн. 257 млрд. теңге, физикалық көлемінің индексі – 107,6 % құрады.

Есептік кезеңде 16,1 млн. тонна мұнай, не болмаса 2012 жылдағы тиісті кезеңге қатысты 108,1 %, 7,4 млрд. тек. м., не болмаса 103,6 % мұнай ілеспе газы өндірілді.

2014 жылға дейін жыл сайын:

- мұнай өндірісін – 32,5 млн.тонн/жылына
- газ өндіру көлемінің артуы – 20 млрд. тек. м
- мұнай өңдеу – 4400 мың тонна/жылына
- машина жасау өнімдерін өндіру көлемін – 6,8 млрд. теңге
- өзге металды емес минералды өнімдердің өндіріс көлемін – 4800 млн. теңге
- химиялық өнеркәсіп өнімдерін өндіріс көлемін 3,7 млрд. теңгеге дейін көбейту жоспарлануда.

Қашаған кенорнында іске қосылуға келтіру жұмыстары басталған, алғашқы мұнайдың өнеркәсіптік өндірісін ағымдағы жылға дейін бастау жоспарлануда.

Атырау мұнай өңдеу зауытының «Хош иісті көмірсутегілерді өндіру кешенінің құрылысы» жобасында жұмыстар жалғасуда.

ӘКІМДІК «ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫҢ ЖОЛ КАРТАСЫ - 2020» БАҒДАРЛАМАСЫ БОЙЫНША АУҚЫМДЫ ЖҰМЫС ЖҮРГІЗУДЕ. КӨПТЕГЕН ҚҰРЫЛЫС НЫСАНДАРЫ ЖАБЫЛАДЫ. ҰЙЫМДАСТЫРЫЛҒАН ШАРАЛАР ТУРАЛЫ, МҰНАЙ-СЕРВИС ЖӘНЕ ТАУКЕН САЛАЛАРЫНДАҒЫ БОСАҒАН ХАЛЫҚТЫҢ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТЫЛУЫ ТУРАЛЫ ӨҢІМЕЛЕП БЕРІҢІЗШІ.

Жұмыспен қамтудың жол картасы – 2020 бағдарламасы бойынша Атырау облысына 5,0 млрд.теңге бөлінген және аталмыш бағдарламамен 5,1 мың адамды қамту жоспарланған.

Бағдарламаның әлеуметтік саланың 64 нысанына ағымдағы және күрделі жөндеу жүргізу бойынша бірінші бағыты аясында 2249,0 млн.теңге қаржы бөлінген. 1061 адамды жұмыспен қамту жоспарлануда. Бүгінде байқаулық рәсімдер жүргізілуде және бала-бақшаларды, мектептер мен мәдениет нысандарында жөндеу жұмыстары басталған. Бұл нысандарда 238 адам жұмыспен қамтылған.

Бағдарламаның екінші бағыты аясында жеке ісін ашу және әрекеттегі бизнесті кеңейту аясында 261 адам кәсіпкерлік негіздеріне үйретілді, 249 адамға 665,0 млн.теңге соманың шағын несиелері берілген.

- Несиелендірудің негізгі түрлері:
- мал шаруашылығын дамыту;
 - өсімдік шаруашылығы;
 - жолаушылар тасымалын ұйымдастыру;
 - нан-тоқаш және кондитерлік бұйымдарды өндіру;
 - автокөлікті, аяқ-киімді жөндеу, киім тігу және жөндеу цехтарын ашу;

- сұлулық салондарын, шаш-тағарларды, стоматологиялық кабинеттерді және т.б. ашу.

Ауыл тұрғындары бағдарламаның бұл бағытына белсенді түрде қатысуда, бұл жеке кәсіпкерлердің санын арттыруға мүмкіндік берді, оларда бүгінде 300–ден астам жаңа жұмыс орны ашылған.

Облыстың қосымша қажеттіліктерін ескере отырып несиелендіруге 1,5 млрд. теңге қаржы бөлінді. Қазіргі кезде бөлінген қаражатты игеру бойынша байқаулық жұмыстар басталған.

Бағдарламаның үшінші бағыты аясында мамандарды қайта даярлау мен біліктілігін арттыруға 454 адам жіберілді, аз қамтылған отбасыдан шыққан 794 адам облыстың кәсіби колледждерінде оқуын жалғастыруда.

Халықтың мақсаттық топтарына арнап әлеуметтік жұмыс орындары құрылған, онда 1070 адам жұмыспен қамтылған. Облыстың жоғары және кәсіби-техникалық оқу орындарының түлектерінің алғашқы жұмыс дағдыларын игеруіне арнап Жастар практикасы ұйымдастырылды. Жастар практикасы бойынша 952 түлек жұмыспен қамтылды.

Ағымдағы жылдағы 9 тамызда Халықаралық жастар күні аясында жастар саясаты мәселелері жөніндегі облыс басқармасының, «Тарлан Атырау» қоғамдық бірлестігі мен жұмыспен қамтуды үйлестіру және әлеуметтік бағдарламалар басқармасының қатысуымен Жастарға арналған бос жұмыс орындарының вакансиялар жәрмеңкесі ұйымдастырылған болатын.

Жәрмеңкенің жұмысына 31 компания қатысты: «Іскер Казстройсервис», «Болашақ-Атырау», «ТЭЦ», «Сичим», «Іскер Консорциум», «КТК» және өзге де компаниялар, олар жұмысшы және инженерлік мамандықтар бойын-

ша 539 бос жұмыс орнын ұсынды. Жұмыс берушілер 1200 адамның резюмесін іріктеп алды, жұмыс орында қайталап теориялық сынақ жүргізудің нәтижелеріне қарай үміткерлер тұрақты жұмыс орындарына жұмысқа орналастырылатын болады.

Облыста құрылыс-монтаждау жұмыстарының аяқталуына байланысты «Болашақ» зауытының құрылыс жобасынан мамандардың босап шығуы жалғасуда.

1 шілдеге қарсы «Болашақ» зауытының құрылысындағы қызметкерлердің саны 4044 адамды құрады. Ағымдағы жылдың басынан бастап «Болашақ» жобасынан 1651 адам босады, оның 65 пайызын Атырау облысының тұрғындары құрауда.

Жұмыстан босап қалған әр қызметкермен түсіндірме жұмысы жүргізіледі, әлеуметтік қолдаудың қабылданып отырған шараларына үнемі мониторинг жүргізіліп отырады және жұмыстан босап қалғандар бойынша мәліметтер деректер қорына енгізіліп отырады. Жұмыстан босап қалған азаматтар әлеуметтік қолдау шараларымен толықтай қамтылған.

Жұмыстан босап қалған қызметкерлерді жұмыспен қамту мақсатында Жол картасы бекітілген, АМӨЗ-ні қайта салу бойынша «Синопэк Инжиниринг», «Ад-жип ККО» компанияларымен және «Іскер-Казстройсервис», «Темир-жолқурылыс-Атырау» мердігерлік ұйымдарымен Батыс-Ескене теміржол тармағын салу жобасы жөніндегі меморандумдарға қол қойылды. Бүгінде аталмыш Меморандумдарды орындау мақсатында 1,2 мыңнан астам жұмыссыз жұмыспен қамтылды.

«Тенгизшевройл» ЖШС-мен қазақстандық мамандарды өндіріс қуаттылықтарын кеңейту жобасында жұмыспен қамту жөніндегі меморандумға қол қойылды, оған сәйкес 2013–2015 жылдары 18,0 мыңнан астам адамды жұмыспен қамту жоспарланған.

Жұмыстан босап қалған қызметкерлерді бос жұмыс орындарында, ҮИИД және Бизнесстің жол картасы – 2020 және «Жұмыспен



қамтудың жол картасы – 2020» аясында салада іске асырылып отырған инвестициялық жоба-ларда жұмыспен қамту ісі одан әрі жалғасатын болады.

ҮКІМЕТТІК КЕҢЕСТЕ ҚАЗАҚСТАННЫҢ 2020 ЖЫЛҒА ДЕЙІНГІ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ТҰҒЫРНАМА-СЫНЫҢ ЖОБАСЫ ТАНЫСТЫРЫЛҒАН БОЛАТЫН. ӨЗІНЕ ЕРЕКШЕ КӨҢІЛ БӨЛІНГЕН МӘСЕЛЕЛЕР - ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ СЦЕНАРИИН ӨЗІРЛЕУ, БАСЫМДЫЛЫҚҚА ИЕ САЛАЛАРДЫ, СЕКТОРЛАР МЕН КЛАСТЕРЛЕРДІ ТАҢДАУ БОЙЫНША ҰСЫНЫСТАР. АТЫРАУ ОБЛЫСЫ МҰҢДАЙ ҚАНДАЙ РӨЛ АТҚАРУДА? ҚАЙ САЛАЛАРҒА БАСА КӨҢІЛ БӨЛУ ҚАЖЕТ?

Қазақстан Республикасының индустрия және жаңа технологиялар министрлігі ұсынған техникалық тапсырмаға сәйкес, облыс әкімдігі Өңірді индустриалды-инновациялық дамуының 2020 жылға дейінгі даму тұғырнамасының жобасын әзірлеуде.

Өңірдің басымдылық салалары ретінде химия өнеркәсібі, құрылыс материалдарының өндірісі, мұнай-газ машина жасау, балық аулау және аквамәдениет таңдалған.

Мұнай мен газға бай өңір бола тұра Атырау облысы еліміздің көмірсутегі өнеркәсібінің аса маңызды орталығы болып табылады. Оған қоса, өңірде күкірттің үлкен қоры шоғырланған, ол мұнай-газ секторындағы өндірістік циклдың жанама өнімі болып табылады.

Мұнай-химия саласын өзінің бәсекеге қабілеттілігінің арқасында ішкі және сыртқы нарықтарда дайын өнімді өткізудің жоғары ықтималдығын беретін өнімнің кепілдендірілген түрде жоғары сапасы жағдайында өндірістің жоғары тиімділігін ескеретін заманауи технологияларға негізделіп отырып мұнай-химия кешенін технологиялық қайта құру мен тұрақты дамуы қамтамасыз ететін экономиканың дербес, экспортқа бағытталған жоғары технологиялық секторы ретінде қалыптастыру қажет.

Құрылыс материалдарын өндіру тұрғысынан қарасақ та, химиялық өнеркәсіп тұрғысынан қарасақ та Атырау облысының жайғасымдары барлық жағынан қолайлы болуда.

Өңір бәсекеге қабілеттіліктің барлық негізгі алғышарттарына сай келеді: мұнда минералды шикізаттың қоры шоғырланған, және жергілікті техникалық әлеует орын алуда, және географиялық орналасуы стратегиялық тұрғыдан алғанда тиімді болуда. Облыста кенді емес пайдалы қазбалардың едәуір қоры шоғырланған.

Атырау облысы кірпіштік сазбалшық, калий тұзы, құрылыстық құм, гипс, ас тұзы, кальций хлориді, магний хлориді және магний сульфаты тәрізді минералдарға бай. Мұның барлығы гипсокартонды, кірпішті, цемент пен құрғақ құрылыс қоспаларын өндіру үшін маңызды шикізат болып табылады.

Мұнай-газ саласында қолданылатын машина жасау саласын дамытудың басымдылығы мұнай-газ секторының машина жасау өнімдерінің негізгі тұтынушысы болып табылуымен негізделген. Өңірдегі мұнай-газ өндіру кәсіпорындарына арнап мұнай-газ ұңғымаларын жөндеуге, күтім жасау мен бұрғылауға арналған жабдық жасалады.

Бұл сегменттің басымдылығы келесі жағдаймен негізделуде: мұнай-газ жабдықтарына деген сұраныс ең алдымен Теңіз және Қашаған негізгі кенорындарында кен өндіру көлемінің артуынан туындайтын болады.

Сұраныстың арту факторларының біріне мұнай және газ құбырларының технологиялық тұрғыдан кейін қалуы мен тозуы жатады.

Сала Көден одағына енуімізді және соған орай өндірілетін өнімді өткізу нарығының ұлғаюы мен шикізат пен қосалқы бөлшектердің экспорты мен импортының жеңілдеуін ескере отырып үлкен әлеуетке ие.

Балық шаруашылығы республика ауқымында да үлкен әлеуметтік-экономикалық мағынаға ие, облыста Қазақстанның балық өнімінің жалпы көлемінің 64%-на дейінгі бөлігі өңделеді.

Тауарлық балық шаруашылығы – балық шаруашылығының экономикалық тұрғыдан келешегінен үміт күттіретін бағыты.

Балық шаруашылығы үшін Жайық-Каспий бассейнінің табиғи су ре-

сурстарын пайдалану тұрғысынан алғанда келешегінен барынша үміт күттіретін шара бұл Жайық өзенінің ескі арналары мен бөгеттелген суаттарын селективті түрде балыққа толтыру.

АТЫРАУ ОБЛЫСЫНДА КӨПТЕГЕН ІРІ ӨНЕРКӘСІПТІК ЭКСПОРТҚА БАҒЫТТАЛҒАН КӘСІПОРЫН ШОҒЫРЛАНҒАН. МҰНАЙ-ХИМИЯ, МАШИНА ЖАСАУ, ТАМАҚ ӨНЕРКӘСІБІ МЕН ҚҰРЫЛЫСТЫҚ ИНДУСТРИЯ ДАМУЫН. БҰЛ КӘСІПОРЫНДАРМЕН ЖҰМЫС ІСТЕУ КЕЗІНДЕ ҚАНДАЙ ҚИЫНДЫҚТАР ТУЫНДАЙДЫ? БҰЛ КӘСІПОРЫНДАР ШЕТЕЛДІК СЕРІКТЕСТЕРМЕН ҚАНШАЛЫҚТЫ БӘСЕКЕЛЕСЕ АЛАДЫ?

Өңірде 600-ден астам ірі және орташа өнеркәсіптік кәсіпорындар жұмыс істейді. Таукен-өндіру өнеркәсібі өңірдің экономикасында негізгі салаға жатады.

Облыстың өнеркәсіптік әлеуетінің негізін «Тенгизшевройл» ЖС, «Эмба мұнайгаз» ПФ, «Шеврон Мунайгаз Инк.» полиэтилен құбырларының зауыты, «Сазан-Курак» ЖШС, «Матин» БК тәрізді ірі компаниялар және әлемдік нарыққа бәсекеге қабілетті өнімді жеткізетін өзге де көптеген компаниялар құрайды. Өңдеу өнеркәсібінде мұнай-өңдеу саласы алдыңғы шепте, оны «Атырау МӨЗ» ЖШС танытады.

2013 жылдың I жартыжылдығында қолданыстағы бағаларлағы өнеркәсіп өнімдерінің көлемі 2 257,1 млрд. теңгені, өндірілген өнімнің физикалық көлемінің индексі 107,6 % құрады.

Таукен-өндіру өнеркәсібінде 2 082,3 млрд. теңге соманың өнімі шығарылған, өндірілген өнімнің физикалық көлемінің индексі 107,8% құрады.

Облыс бойынша 16,1 млн. тонна мұнай не болмаса 2012 жылдың соған сәйкес кезеңіне қатысты 108,0 %, 7 440,9 млн. тек.м. ілеспе мұнай газы (111,3 %) өндірілген.

Соның ішінде «Тенгизшевройл» ЖШС-да 13,6 млн. тонна мұнай, былтырғы жылдың соған сәйкес кезеңіне қатысты 9,7 % жоғары, 7250 млн. тек.м. (112%) ілеспе мұнай газы өндірілген.

«Эмба мұнайгаз» АҚ-да 1393,8



мың тонна мұнай (101,3 %), 101,9 млн. тек.м. (118 %) ілеспе мұнай газы өндірілген.

Өңдеу өнеркәсібінде өнеркәсіптік өнімнің көлемі жиынтығында 153,4 млрд. теңгені құрады, мұнысы 2012 жылғы деңгейге қатысты 102,1 %.

«АМӨЗ» ЖШС-да 2013 жылдың жартыжылдығында 2 291,4 мың тонна не былтырғы жылдың соған сәйкес кезеңіне қатысты 101,8 % мұнай өңделген. Пеш отыны 72,5 мың тонна (84,7 %), автобензин 235,1 мың тонна (87,5 %), ТС-1 отыны – 26,1 мың тонна (96,0 %), дизель отыны – 595,2 мың тонна (96,8 %), отқа жағатын мазут – 828,9 мың тонна (104,1%).

Сондай-ақ машина жасау саласында келесі кәсіпорындар жұмыс істеуде: «Атырау нефтемаш» ЖШС, «Доссор мұнаймаш» ЖШС, «Қарашұңғыл» ЖШС, «Каз-ТурбоРемонт» сервис орталығы» ЖШС, «Flowserve» ЖШС, «NOVUS SEALING» ЖШС және т.б.

Атырау облысында мұнай-газ кешені өнеркәсіптік өнімді өндіру көлемінде басымдылық жағдайға ие және өңірдің әлеуметтік-экономикалық дамуына елеулі серпіліс беретін негізгі сектор және машина жасау өнімдерінің тұтынушысы болып табылады.

Облыстың машина жасау саласында 2013 жылғы қаңтар-маусым айлары аралығында 3 757 млн. теңгенің өнімі өндірілген, былтырғы жылдың соған сәйкес кезеңіне қатысты физикалық көлемінің индексі 60 % құрады.

2013 жылғы қаңтар-маусым айлары аралығында машина жасау саласындағы еңбек өнімділігі 5,2 мың АҚШ долл. /ад. құрады.

Үдемелі индустриалды-инно-

вациялық дамудың 2010–2014 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасы аясында Атырау облысында машина жасау саласына жататын 3 инвестициялық жоба іске асырылған:

«КазТурбоРемонт» сервис орталығы» ЖШС – газ-турбиналық қондырғылар мен жабдықтарды жөндеу мен сервистік күтім жасау зауыты.

«Flowserve» ЖШС – сорғыларды, нығыздамалар мен бекіту-реттеу арматурасын жөндеу мен жетілдіру зауыты, қосалқы бөлшектерге күтім жасау және жеткізу. Оған қоса, орталық ағымдағы күтім жасауды жүргізеді, сондай-ақ гидравликалық және механикалық жабдық саласындағы кейінгі әзірлемелерді енгізеді.

Қазіргі уақытта Аджип ККО, NCPSC компанияларымен сорғыларға техникалық күтім жасау жөнінде келісімшарттар жасасу мәселесі қаралуда. Сондай-ақ «Тенгиз-шевройл» ЖШС-мен жабдықтарға техникалық күтім жасау туралы келісімшарт жасалған.

«NOVUS SEALING» ЖШС – мұнай-кәсіптік жабдықтарға арнап нығыздағыш және жалғағыш аралық төсемдерді шығару зауыты. Ол өнеркәсіптік жабдықтың герметикалығын қамтамасыз етудің бірегей шешімі, ол тапсырыс берушілерге қызмет көрсетудің әдеттен тыс деңгейімен күшейтілген.

2013 жылғы қаңтар-маусым айлары аралығында кәсіпорын 34956 дана нығыздама аралық төсем шығарған уплотнительных прокладок. Кәсіпорынның жүктемелену шамасы 82% құрайды. Сондай-ақ «Тенгизшевройл» компаниясының тап-

сырысы жүзеге асырылуда, іргелес өңірлердің кәсіпорындарымен аралық төсемдерді өткізу мәселесі пысықталуда.

1.07.2013ж. қатысты тамақ өнеркәсібінде облыстық статистика департаментінің деректері бойынша 65 кәсіпорын тіркелген, оның 1-уі орта, 64-і шағын кәсіпорын.

2013 жылғы қаңтар-маусым айлары аралығында Атырау облысы бойынша тамақ өнімдерінің өндірісінде өнеркәсіптік өнімдердің көлемі қолданыстағы бағамен алғанда 2,8 млрд. теңгені, физикалық көлемінің индексі 75,8% құрады.

2010 – 2012 жж. Индустриалдандыру картасы аясында «Атырау Агро Сервис» ЖШС жылыжайы мен көкөніс сақтау қоймасы, «Атырау Сауда» ЖШС құс фабрикасы, «Спик-А» ЖШС макарон өнімдерін шығару зауыты және «Каспиан Фиш Атырау» ЖШС балық өңдеу зауыты пайдалануға берілген болатын.

2013 жылдың екінші жартыжылдығында келесі жобаларды пайдалануға енгізу көзделуде:

- «Розметова» Ш/Қ ешкі сүті мен ешкі шаруашылығының өнімдерін шығару, «Первомайский БК» ЖШС сүт және сүт өнімдерін шығаратын сүт-тауар фермасы, 2014 жылы келесі жобаларды іске асыру жоспарланған:

- «Caspian Royal Fish» ЖШС тауар-бекіре фермасы,
 - «SP Euro Salda» ЖШС «Бай-Кола» шырынын шығару зауыты.
- Облыста құрылыс индустриясы мен ағаш өңдеу өнеркәсібін дамыту саласында қаңтар-маусым айлары бойынша құрылыс материалдарын өндірудің келесі түрдегі серпіні байқалуда.
- Өндіріс көлемі:
- 2012 жылғы соған сәйкес кезеңге қатысты өзге металды емес минералды өнімдердің көлемі 2307,1 млн. теңгені, ФКИ – 71,7% құрады;
 - жиһаздан басқа ағаш және тығындық бұйымдардың өндірісі, шиден жасалған бұйымдар мен тоқуға арналған материалдардың өндірісі 45,5 млн. теңгені, ФКИ – 99,9% құрады.
 - резеңке және пластмасса бұйымдарының өндіріс көлемі 1 370,6 млн. теңге деңгейін, ФКИ – 82,3% құрады;
 - қағаз бен қағазқағаз бен қағаз өнімдерінің өндірісі 4,5 млн. теңге деңгейін, ФКИ – 19,0% құрады.
 - жиһаз өндірісі 241,9 млн. теңге деңгейін, ФКИ – 143,0% құрады;

Есік, терезе, есіктік және терезелік қораптардың, есіктерге арналған пластмассалық табалдырықтардың өндірісі артты (17,4%-ға).

2013 жылдың бірінші жартыжылдығында «Өзге металды емес минералды өнімдердің өндірісі» саласы бойынша еңбек өнімділігі бір жұмыс басты адамаға 8,5 мың АҚШ долл. құрады.

Өңірлік индустриалдандыру картасы бойынша 4 инвестициялық жоба пайдалануға енгізілді:

- «Констракшн КЗ» ЖШС – тұрғын үй құрылысына арналған жеңілдетілген панельдерді шығару зауыты,
- «БИАСТЭК» ЖШС – құрғақ құрылыс қоспаларын шығару зауыты,
- Атырау қаласында қуаттылығы жылына 2000 тоннаны құрайтын «ШевронМунайГаз Инк» металды пластикалық құбырларды шығару зауыты.
- «Досжан и Компания» ЖШС қамыс-жоңқа тақшаларын шығару зауыты

Облыстың құрылыс материалдарын шығаратын негізгі кәсіпорындары:

- Атырау полиэтилен құбырлар

шығару зауыты, «ИСИ Гипс Индер» ЖШС гипсокартон шығарады, «УПТК» ЖШС темірбетонды бұйымдар мен тауарлы бетон бұйымдарын шығарады, «Ерлан» кірпіш зауыты «Насиха» ЖШС, қыш кірпішін шығару өндірісі, «Фирма АТК» ЖШС темірбетонды бұйымдар мен тауарлық бетонды шығару өндірісі, «ПромСтройЦентрСервис» ЖШС гипстік блоктардың өндірісі.

Индустриалдандыру картасы аясында құрылыс индустриясы саласында 3 жоба іске асырылуда, олардың арасында:

2013 жылы қуаттылығы тәулігіне 30 текше м. құрайтын газ-бетонды блоктардың өндірісі жобасын іске қосу жоспардануда – «Сельбаева» ЖК. Сондай-ақ 2013 жылдың соңында «қуаттылығы жылына 200 модульді құрайтын модульдік үй құрылысы фабрикасы» жобасын іске қосу жоспарлануда – «Alan building systems» ЖШС.

2014 жылы «қуаттылығы жылына 150 мың тек. м. үй құрылысы комбинатын ұйымдастыру» жобасын іске қосу жоспарланған – «Батыс-АльянсСтрой» ЖШС.

2012 жылғы әлеуметтік-экономикалық даму қорытындылары бойынша Атырау облысы республикамызды бірінші орынға шықты. Бұл дегеніміз, облыстың дамуы жалғасуда деген сөз. Және бұған мұнай-өнеркәсіп саласының қосып отырған үлесі елеулі



LOGISTICS GROUP GLOBALINK Smart Logistics



Все, что Вас интересует – это результат.

У компании Глобалинк одна цель: наши транспортно-логистические решения должны быть вне конкуренции. Мы остаемся частью этого бизнеса, так как способствуем Вашему успеху. Легко сказать, но такое обещание требует сильного и ловкого управления организацией. Наша команда, представленная в 65 странах мира, всегда готова этому содействовать.

ЛОКОМОТИВ РЕГИОНА

КАК ИЗВЕСТНО, АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ БОГАТА СВОИМИ РЕСУРСАМИ И ЗАЛЕЖАМИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ. РАССКАЖИТЕ ПОЖАЛУЙСТА О ДОСТИЖЕНИЯХ И ЦЕЛЯХ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД?

Атырауская область всегда являлась одним из локомотивов экономического развития страны. Стратегическое значение нашего региона в развитии и укреплении независимости республики трудно переоценить. Потому что здесь добывается нефть, которая служит основой стабильного укрепления экономики. По итогам 2012 года по уровню социально-экономического развития Атырауская область вышла на первое место в республике. А это говорит о том, что область продолжает расти. И львиная доля в этом принадлежит нефтепромышленной отрасли.

В первом полугодии текущего года объем промышленной продукции Атырауской области составил 2 трлн. 257 млрд. тенге, индекс физического объема — 107,6 %.

В отчетном периоде добыто 16,1 млн. тонн нефти или 108,1 % к соответствующему периоду 2012 года, 7,4 млрд. куб.м. газа нефтяного попутного или 103,6 %.

До 2014 года планируется ежегодное увеличение

- добычи нефти — 32,5 млн. тонн/год,
- роста объема добычи газа — 20 млрд. куб.м,
- переработки нефти — 4400 тыс. тонн/год.
- объем производства машиностроительной продукции-6,8 млрд. тенге
- объем производства прочей неметаллической минеральной продукции — 4800 млн. тенге
- объем производства химической промышленности 3,7 млрд. тенге.

На Кашагане начаты пусконаладочные работы, промышленная добыча первой нефти планируется начать до текущего года.



Продолжаются работы на проекте «Строительство комплекса по производству ароматических углеводородов» Атырауского нефтеперерабатывающего завода.

АКИМАТ ПРОВОДИТ ОГРОМНУЮ РАБОТУ ПО ПРОГРАММЕ «ДОРОЖНАЯ КАРТА ЗАНЯТОСТИ-2020». МНОГИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ БУДУТ ЗАКРЫТЫ. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПОДРОБНЕЕ ОБ ОРГАНИЗОВАННЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ, О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ОСВОБОДИВШЕГОСЯ

НАСЕЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ И ГОРНОРУДНОЙ ОТРАСЛЯХ.

На реализацию Дорожной карты занятости 2020 на Атыраускую область выделено 5,0 млрд.тенге и запланировано охватить программой 5,1 тыс.чел.

В рамках первого направления программы на проведение текущего и капитального ремонта 64 объектов социальной сферы выделено 2249,0 млн.тенге. Планируется трудоустроить 1061 человек. На сегодня проводятся конкурсные процедуры и начаты ремонтные работы детских садов, школ и на объектах культуры. На данных объектах трудоустроены 238 человек.

В рамках второго направления программы для открытия собственного дела и расширения действующего бизнеса 261 человек обучены основам предпринимательства, выданы микрокредиты на 249 человек на сумму 665,0 млн.тенге.

Основными видами кредитования являются:

- развитие животноводства;
- растениеводство;
- организация пассажирских перевозок;
- производство хлебобулочных и кондитерских изделий;
- открытие цехов по ремонту автомашин, обуви, по пошиву и реставрации одежды;
- открытие салонов красоты, парикмахерских, стоматологических кабинетов и т.д.

Сельские жители активно участвуют в данном направлении программы, что позволило увеличить численность индивидуальных предпринимателей, которыми на сегодня создано свыше 300 новых рабочих мест.

С учетом дополнительных потребностей области выделено на кредитование 1,5 млрд.тенге. В настоящее время начаты конкурсные работы по освоению выделенных средств.

На переподготовку и повышение квалификации кадров в рамках тре-

тьего направления программы направлены 454 человека, 794 человека из малообеспеченных семей продолжают обучение в профессиональных колледжах области.

Для целевых групп населения организованы социальные рабочие места, на которые трудоустроены 1070 человек.

Для выпускников высших и профессионально-технических учебных заведений области для приобретения первых навыков работы организована Молодежная практика. На Молодежную практику трудоустроены 952 выпускника.

В рамках Международного дня молодежи 9 августа текущего года с участием областного управления по вопросам молодежной политики, общественного объединения «Тарлан Атырау» и областного управления координации занятости и социальных программ организована Ярмарка вакансий свободных рабочих мест для молодежи.

В работе Ярмарки принимали участие 31 компаний: «Искер Казстройсервис», «Болашак-Атырау», «ТЭЦ», «Сичим», «Искер Консорциум», «КТК» и другие компании, которыми были представлены 539 вакантных рабочих мест по рабочим и инженерным специальностям. Работодателями были отобраны резюме 1200 человек, по результатам повторного теоретического тестирования на рабочем месте, кандидаты будут трудоустроены на постоянные рабочие места.

В области в связи с завершением строительно-монтажных работ продолжается высвобождение кадров с проекта строительства завода «Болашак».

На 1 июля численность работников на строительстве завода «Болашак» составила 4044 человека. С начала текущего года с проекта «Болашак» высвобождены 1651 человек, из них 65 процентов составляют жители Атырауской области.

С каждым высвобожденным работником проводится разъяснительная работа, постоянно ведется мониторинг оказываемых мер социальной поддержки и сведения по высвобожденным вводятся в базу данных. Высвобожденные граждане полностью охвачены мерами социальной под-

держки. В целях трудоустройства высвобожденных работников по области утверждена Дорожная карта, подписаны Меморандумы с компаниями «Синопэк Инжиниринг» по реконструкции завода АНПЗ, «Аджип ККО» и подрядными организациями «Искер-Казстройсервис», «Темиржолкурылыс-Атырау» на проект строительства железнодорожной ветки Батыс Ескене. На сегодня во исполнение данных Меморандумов трудоустроены свыше 1,2 тыс. безработных.

Подписан Меморандум с ТОО «Тенгизшеврой» по трудоустройству казахстанских кадров на проект расширения производственных мощностей, согласно которого в 2013-2015 годы планируется трудоустроить свыше 18,0 тыс.человек.

Будет продолжена работа по трудоустройству высвобожденных работников на существующие вакантные рабочие места, реализуемые в области инвестиционные проекты в рамках ФИИР и Дорожной карты бизнеса-2020 и «Дорожной карты занятости 2020».

НА СОВЕЩАНИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА БЫЛ ПРЕЗЕНТОВАН ПРОЕКТ КОНЦЕПЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА ДО 2020 ГОДА. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЕНО РАЗРАБОТКЕ СЦЕНАРИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ, РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ВЫБОРУ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ, СЕКТОРОВ И КЛАСТЕРОВ. КАКУЮ РОЛЬ ЗДЕСЬ СЫГРАЕТ АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ? НА КАКИХ ОТРАСЛЯХ ЗАОСТРИТ ВНИМАНИЕ?

В соответствии с техническим заданием, представленным Министерством индустрии и новых технологий Республики Казахстан акиматом области разрабатывается проект Концепции индустриально-инновационного развития региона до 2020 года.

Приоритетными отраслями региона выбраны химическая промышленность, производство строительных материалов, нефтегазовое машиностроение, рыболовство и аквакультура. Будучи регионом, богатым нефтью и газом, Атырауская область является важнейшим центром углеводородной промышленности страны. Кроме того, регион располагает большими запасами серы, которая является побоч-

ным продуктом производственного цикла в нефтегазовом секторе.

Нефтехимическую отрасль необходимо формировать как самостоятельный экспортноориентированный высокотехнологический сектор экономики, обеспечивающий технологическую перестройку и устойчивое развитие нефтехимического комплекса на основе современных технологий, предусматривающих высокую эффективность производства при гарантированно высоком качестве продукции, дающем высокую вероятность сбыта готовой продукции на внутреннем и внешнем рынках за счет ее конкурентоспособности.

С точки зрения производства строительных материалов позиции Атырауской области столь же благоприятны, сколь и точки зрения химической промышленности.

Регион отвечает всем основным предпосылкам конкурентоспособности: здесь и запасы минерального сырья, и наличие местного технического потенциала, и стратегически выгодное географическое положение.

В области имеются значительные залежи нерудных полезных ископаемых. Атырауская область богата такими минералами как кирпичная глина, калийная соль, строительный песок, гипс, поваренная соль, хлорид кальция, хлорид магния и сульфат магния. Все это — важное сырье для производства гипсокартона, кирпичей, цемента и сухих строительных смесей.

Приоритетность развития нефтегазового машиностроения обусловлена тем, что нефтегазовый сектор является основным потребителем машиностроительной продукции. Для нефтегазодобывающих предприятий в регионе производится оборудование для ремонта, обслуживания и бурения нефтегазовых скважин.

Приоритетность данного сегмента обуславливается тем, что спрос на нефтегазовое оборудование будет вызван, в первую очередь, увеличением объемов добычи на основных месторождениях Тенгиз и Кашаган.

Одним из факторов увеличения спроса является технологическая отсталость и износ нефти и газопроводов. Отрасль имеет большой потенциал развития с учетом вступления в Таможенный союз и соответственно



увеличения рынка сбыта производимой продукции и упрощения процедуры экспорта и импорта сырья и комплектующих.

Рыбное хозяйство имеет большое социально-экономическое значение и в масштабе республики, в области перерабатывается до 64% валового объема рыбной продукции Казахстана.

Товарное рыбоводство – экономически перспективное направление рыбного хозяйства.

Наиболее перспективными для рыбоводства, с точки зрения максимального использования естественных водных ресурсов Урало-Каспийского бассейна является возможности селективного зарыбления стариц и отшнурованных водоемов реки Урал.

В АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ СОСРЕДОТОЧЕНО МНОГО КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЭКСПОРТОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. РАЗВИТА НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ, МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ, ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И СТРОЙИНДУСТРИЯ. КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКАЮТ В РАБОТЕ С ЭТИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ? НАСКОЛЬКО ЭТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ ИНОСТРАННЫМ ПАРТНЁРАМ?

В регионе функционируют более 600 крупных и средних промышленных предприятий. Горнодобывающая про-

мышленность относится к базовой отрасли в экономике региона.

Основу промышленного потенциала области составляют крупные компании ТОО «Тенгизшевройл», ПФ «Эмбаунайгаз», Завод полиэтиленовых труб «Шеврон Мунайгаз Инк.», ТОО «Сазан-Курак», СП «Матин» и многие другие, поставляющие на мировой рынок конкурентоспособную продукцию.

В обрабатывающей промышленности лидирует нефтеперерабатывающая отрасль, представленная ТОО «Атырауский НПЗ».

За I полугодие 2013 года объем промышленной продукции в действующих ценах составил 2 257,1 млрд. тенге, индекс физического объема произведенной продукции 107,6 %.

В горнодобывающей промышленности произведено продукции на сумму 2 082,3 млрд. тенге, индекс физического объема произведенной продукции 107,8%.

По области добыто 16,1 млн. тонн нефти или 108,0 % к соответствующему периоду 2012 года, 7 440,9 млн. куб.м. газа нефтяного попутного (111,3 %).

В том числе в ТОО «Тенгизшевройл» 13,6 млн. тонн нефти, выше на 9,7 % соответствующего периода прошлого года, газа нефтяного попутного 7250

млн. куб.м. (112%).

В АО «Эмбаунайгаз» 1393,8 тыс. тонн нефти (101,3 %), газа нефтяного попутного 101,9 млн. куб.м. (118 %).

В обрабатывающей промышленности объем промышленной продукции составил в сумме 153,4 млрд. тенге, что составил к уровню 2012 года 102,1 %.

На ТОО «АНПЗ» за полугодие 2013 года переработано нефти в объеме 2 291,4 тыс. тонн или 101,8 % к соответствующему периоду прошлого года. Печное топливо 72,5 тыс. тонн (84,7 %), автобензина 235,1 тыс. тонн (87,5 %), топливо ТС-1 – 26,1 тыс. тонн (96,0 %), дизельное топливо 595,2 тыс. тонн (96,8 %), мазут топочный 828,9 тыс. тонн (104,1%).

А также в машиностроительной отрасли осуществляют деятельность следующие предприятия: ТОО «Атырау-нефтемаш», ТОО «Доссормунай-маш», ТОО «Карашунгил», ТОО «Сервисный центр «КазТурбоРемонт», ТОО «Flowserve», ТОО «NOVUS SEALING» и другие.

В Атырауской области нефтегазовый комплекс занимает доминирующее положение в общем объеме производства промышленной продукции и является основным сектором, дающим значительный импульс социально-экономическому развитию региона и

является потребителем продукции машиностроения. В машиностроительной отрасли области в январе – июне 2013 года произведено продукции на 3 757 млн. тенге, индекс физического объема к периоду прошлого года составил 60 %.

Производительность труда в машиностроительной отрасли машиностроение в январе-июне 2013 года составил 5,2 тыс. долл. США/чел. В рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы в Атырауской области реализованы 3 инвестиционных проекта, относящихся к машиностроительной отрасли:

ТОО «Сервисный центр «КазТурбоРемонт» — завод по ремонту и сервисному обслуживанию газотурбинных установок и оборудования.

ТОО «Flowserve» — завод по ремонту и модернизации насосов, уплотнений и запорно-регулирующей арматуры, обслуживанию и поставке запасных частей. Кроме того, центр осуществляет текущее обслуживание, а также внедряет последние разработки в области гидравлического и механического оборудования.

В настоящее время прорабатывается вопрос заключения договоров на техобслуживание насосов с компаниями Аджип ККО, NCPPOC. Также заключен договор с ТОО «Тенгизшевройл» на техобслуживание оборудования.

ТОО «NOVUS SEALING» — завод по производству различных уплотнительных и соединительных прокладок для нефтепромыслового оборудования. Завод является уникальным решением обеспечения герметичности промышленного оборудования, подкрепленным экстраординарным уровнем обслуживания заказчиков.

За январь – июнь 2013 года предприятием произведено 34956 штук уплотнительных прокладок. Загруженность предприятия составляет 82%. Также осуществляется заказ компании «Тенгизшевройл», прорабатывается вопрос реализации прокладок с предприятиями соседних регионов.

На 1.07.2013 года в пищевой промышленности по данным областного департамента статистики зарегистрированы 65 предприятий, из них средних — 1, малых — 64.

За январь-июнь 2013 года по Атырауской области в производстве продуктов питания объем промышленной продукции в действующих ценах составил 2,8 млрд.тенге, индекс физического объема 75,8%.

В рамках Карты индустриализации 2010-2012 годах были введены в эксплуатацию теплица и овощехранилище ТОО «Атырау Агро Сервис», птицефабрика ТОО «Атырау Сауда», завод по производству макаронных изделий ТОО «Спик-А» и завод по переработке рыбы ТОО «Каспиан Фиш Атырау».

Во втором полугодии 2013 года намечается ввод в эксплуатацию следующих проектов:

- К/Х «Розметова» производство козьего молока и продуктов козеводства, ТОО «СП Первомайский» молочно-товарная ферма по выпуску молока и молочных изделий,
- В 2014 году планируется ввод в эксплуатацию следующих проектов:
- ТОО «Caspian Royal Fish» товарно-осетровая ферма,
- ТОО «SP Euro Salda» завод по производству соков «Бай-Кола».

По развитию стройиндустрии и деревообрабатывающей промышленности в области за январь-июнь демонстрируют следующую динамику производства строительных материалов.

Объем производства:
 • прочей неметаллической минеральной продукции составил 2307,1 млн. тенге, ИФО – 71,7% соответствующего периода 2012 года;

- производство деревянных и пробковых изделий, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения достигло 45,5 млн. тенге, ИФО – 99,9%.
- производство резиновых и пластмассовых изделий зафиксировано на уровне 1 370,6 млн. тенге, ИФО – 82,3%;
- производство бумаги и бумажной продукции зафиксировано на уровне 4,5 млн. тенге, ИФО – 19,0%.
- производство мебели зафиксировано на уровне 241,9 млн. тенге, ИФО – 143,0%;

Увеличился выпуск продукции: двери, окна, коробки дверные и оконные, пороги для дверей из пластмасс (на 17,4%).

За первое полугодие 2013 года про-

изводительность труда по отрасли «Производство прочей неметаллической минеральной продукции» составила 8,5 тыс. долл. США на одного занятого.

По региональной Карте индустриализации введены в эксплуатацию 4 инвестиционных проекта:

ТОО «Констракшн КЗ» — введен завод по выпуску облегченных панелей для жилищного строительства.

ТОО «БИАС ТЭК» — введен завод по производству сухих строительных смесей,

- завод по производству металлопластиковых труб «ШевронМунайГаз Инк» — мощностью 2000 тонн в год в г.Атырау.
- завод по выпуску камышитово-стружечных плит ТОО «Досжан и Компания».

Основные предприятия области по выпуску строительных материалов:

Атырауский завод полиэтиленовых труб, ТОО «ИСИ Гипс Индер» по производству гипсокартона, ТОО «УПТК»: выпускает железобетонные изделия и изделия товарного бетона, Кирпичный завод «Ерлан», ТОО «Насиха»: производство по выпуску керамического кирпича, ТОО «Фирма АТК»: производство по выпуску железобетонных изделий и товарного бетона, ТОО «ПромСтройЦентрСервис» производство гипсоблоков.

В рамках Карты индустриализации реализуются 3 проекта в сфере стройиндустрии, среди них: в 2013 году планируется запуск проекта «производство газобетонных блоков, мощностью 30 куб. в сутки» ИП «Сельбаева». А также, в конце 2013 года планируется запуск проекта «фабрики модульного домостроения, мощностью 200 модулей в год» ТОО «Alan building systems».

В 2014 году планируется запуск проекта: «организация домостроительного комбината, мощностью 150 тыс. куб.м. в год» ТОО «БатысАльянс-Строй».

От редакции

ЧТО ДАСТ ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ МЕСТНОМУ РЫНКУ?

Скоро начинается очередная большая проект в нефтегазовом секторе нашей страны – Проект будущего расширения (ПБР) компании «Тенгизшевройл». Бюджет проекта превышает более 20 млрд. долларов США. Этот проект ждет вся страна: народ, подрядчики и предприятия Казахстана.

Однако, оправдает ли этот проект ожидания страны и каким будет влияние проекта на экономику страны? В преддверии утверждения проекта проводится большое количество совещаний в рамках согласования проекта.

В экспертных кругах бытует скептическое мнение о том, что все строительные и сервисные работы будут переданы иностранным компаниям, которые также будут завозить оборудование. Отчасти, они, конечно, правы.

Но, с другой стороны, мы видим, что государственные органы относительно недавно начали работу по увеличению казахстанского содержания в этом проекте. Хотя более года назад мы поднимали эти вопросы, предлагали и сообщали о тревогах представителей отечественных производителей. Сейчас, когда большинство вопросов в рамках проектирования уже закрыто, что, конечно, сделано не в пользу Казахстана, остается открытым вопрос о том, можно ли еще успеть «запрыгнуть в уходящий состав?»

Перед Правительством страны стоит дилемма – либо быстрее одобрить ПБР и ждать быстрой отдачи



от проекта за счет налоговых поступлений и добываемой нефти, либо работать над увеличением казахстанского содержания, сдерживая начало проекта, тем самым, на время откладывая поступления в бюджет.

На наш взгляд, Правительство выбрало первый вариант. В Казахстане практически не осталось отраслей, которые бы удовлетворяли спрос населения товарами отечественного производства, поскольку мы потребляем товары, произведенные иностранцами, закупаем иностранное оборудование и т. д., то есть практически полностью импортируя всё из-за рубежа.

И нефтегазовая отрасль является чуть не единственной, в которой все еще имеется возможность взрастить национальных чемпионов. Казахстан, являясь азиатской страной, может позволить себе поддерживать развитие крупных предприятий за счет государственной поддержки, как это делается в Китае. Не обязательно при этом говорить о прямых государственных финансовых вливаниях. Однако, казахстанский нефтесервисный сектор давно неофициально играет по правилам ВТО, хотя Казахстан в него даже не вступил. Но, при этом, заметьте, что Китай, будучи членом ВТО, все равно прямо и косвенно поддерживает свои предприятия. Особенно это касается предприятий, работающих в металлургической и машиностроительной отраслях.

Можно смело утверждать, что в стране имеется достаточное количество отечественных сервисных компаний, которые нарастили свои мышцы в течение последних 5-7 лет, чтобы успешно конкурировать с иностранными компаниями на равных условиях. Имея, с одной стороны, конкурентоспособные предприятия, которые готовы работать и развивать отрасль, с другой стороны, становится заметным, что слова государственных чиновников о развитии отечественной промышленной отрасли и казахстанского содержания остаются на бумаге.

К примеру, в апреле текущего года был введено новое постановление Правительства РК о пра-

вилах лицензирования в строительной индустрии. Зарубежная компания, не имеющая опыта работы в Казахстане, купив базу, может получить лицензию первой категории на свой филиал, при этом, не открывая компанию в Казахстане. И далее, филиал зарубежной компании сможет участвовать в тендерах и реализовывать проекты. Казахстанская компания, в свою очередь, должна проработать не менее десяти лет, чтобы получить лицензию первой категории. Воистину, нет пророка в своей отчизне.

КАК ЖЕ ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ ПБР?

Строительные работы являются основной нишей, в которой будет выполняться большая часть проектов. Именно в этих проектах будут создаваться рабочие места, привлекаться новые технологии и накапливаться опыт. На наш взгляд, все строительные работы должны делаться казахстанскими компаниями или совместными предприятиями, но не чисто иностранными компаниями.

В Казахстане работают крупные компании, которые выросли, работая на проектах Кашаганского месторождения, в частности на проекте по заводу второго поколения ТШО. К таким компаниям относятся «Монтажспецстрой», «Казстройсервис», «НСС», «ТНС» и другие предприятия. Также на рынке работают средние компании, которые также могут работать, причем таких компаний, которые могут и умеют работать по стандартам ТШО, очень много. ТШО не должен привлекать турецкие компании, как это было сделано при строительстве завода второго поколения. Зарубежные строительные компании должны создавать совместные предприятия.

Зарубежные строительные компании должны создавать совместные предприятия с казахстанскими компаниями, в случае, если эти зарубежные компании будут привлекаться к проекту. Более того, есть пример, который мы любим приводить. В NCPOC, являющимся одним из агентств компаний Кашаганского проекта, в тендерных документах содержится норма,

гласящая о том, что не менее 50% участвующей в тендере компании, должно принадлежать казахстанскому гражданину.

Также необходимо проконтролировать момент, связанный с такими узкоспециализированными работами, как электромонтажные, пусконаладочные, лесомонтажные, покрасочные и изоляционные работы, которые также должны выполняться казахстанскими компаниями. К примеру, по нашим оценкам, объем электромонтажных работ на проекте составит порядка 5-7% от стоимости проекта. В Казахстане за последние годы сформировались компании, которые могут работать по мировым стандартам. Среди членов Союза сервисных компаний Казахстана имеются порядка пяти электромонтажных компаний, которые совместно могут выполнить работы до 100 млн. долларов США в год.

Что касается модулей, то косвенно можно затронуть тему верфей.

В Казахстане уже работают четыре верфи: Ерсай, Кеппель, КСОИ – в Мангыстауской области; и Искер – в Атырауской области. В эти верфи было инвестировано более 500 млн. долларов США, и сейчас они стоят практически без работы.

В Казахстане работают другие заводы, дислоцированные в других областях Казахстана, к примеру, заводы «Имсталькон» в г. Тараз и г. Павлодар.

Сейчас ТШО выбирает зарубежного генерального подрядчика по модулям. Но эти подрядчики должны, как минимум, 50% заказов на производство металлоконструкций разместить в Казахстане.

К примеру, на проекте Кашаган, компания Аджип ККО напрямую заключала контракты с казахстанскими верфями, за счет чего снижалась стоимость изготовления модулей.

По данным казахстанских заводов (верфей), для проекта Кашаган в Казахстане местными заводами было изготовлено около 45% всех металлоконструкций.

Текущие мощности верфей составляют около 40 тысяч тонн сложных конструкций в год (без учета расширения). В настоящее время верфи практически не загружены, и более того, верфи выплачивают определенной части неработающих сотрудников фиксированную заработную плату (Stand-by). При правильном распределении объемов работ казахстанские верфи имеют мощности и возможности по изготовлению металлоконструкций до 50%, предусмотренных для ПБР.

Мировая практика по аналогичным проектам показывает, что в таких странах как Нигерия, Индонезия и Ангола степень локализации производства металлоконструкций составляет 35-45%. В Индонезии законодательно закреплён уровень

местного содержания в 45%. Как видно, при получении объема производства в 45-50%, Казахстан достигнет лишь нижней планки локализации. Напротив, если говорить об объемах о планируемых объемах на ПБР, размещаемых в Казахстане, то доля местного содержания составит всего 18,3-27,5%, что является низким показателем среди средних мировых аналогов.

Если обратиться к нашим соседям из Азербайджана, то можно увидеть, что они активно развивают свои верфи. В настоящее время в Азербайджане стартует проект «Шах-Дениз – 2», сопоставимый по уровню затрат с проектом ПБР (20 млрд. долларов США). При этом, ожидается, что все 100% заказов на производство металлоконструкций будут выполнены верфями, сосредоточенными в г. Баку. Вот с кого нужно брать пример!

Союз сервисных компаний предлагает, чтобы модули / блоки по максимуму собирались в Казахста-

не. Поскольку завод будет строиться по принципу «Лего», то нужно заказывать модули, произведенные в Казахстане.

В Казахстане есть предприятия, которые могут производить энергетические блоки – ЗМКК; блоки по сепарации – ПЗТМ; сосуды высокого давления – Белкамит.

Если определенная часть модулей и блоков будет производиться в Казахстане, то уже этот объем работ позволит повлечь за собой развитие малого и среднего бизнеса.

При этом, у всех участников рынка есть понимание, что придется закупать определенные объемы работ и производства у наших зарубежных поставщиков, в той части, что отечественные производители производить не могут. В эти категории можно отнести:

- 1.Высокотехнологичные работы и производство – производятся иностранными компаниями;
- 2.Освоение новой продукции и организация нового производства – через создание совместных предприятий с казахстанскими предприятиями по кластерному методу;
- 3.Выполнение мелких и прочих работ, которые способны выполнять отечественные компании.

Что касается узкоспециализированных работ, в дополнение к основным строительным работам, то, несомненно, будут определенные сервисные услуги, к которым можно отнести такие, как тестирование оборудования, различная инспекция, ремонт различного оборудования, монтаж и пусконаладка не уникального оборудования, и т.д. Необходимо максимально привлекать отечественные компании для выполнения этих работ и услуг.

К примеру, цинкование всех материалов должно быть сделано в Казахстане на базе строящегося в Атырауской области завода по оцинкованию или предприятий в Мангистауской области.

Если на рынке отсутствуют казахстанские компании, способные выполнять узкоспециализированные работы, то необходимо поставить требование о создании совместных предприятий.



ЛОГИСТИКА

Несмотря на то, что для логистики привлекается единый оператор, не менее 50% должно быть отдано в субподряд казахстанским компаниям.

В Казахстане и среди членов Союза сервисных компаний Казахстана имеются компании, которые могут из-за рубежа транспортировать крупногабаритные грузы, включая транспортировку морским путем, если речь идет о транспортировке модулей из-за рубежа.

В Союзе сервисных компаний Казахстана есть компании, которые имеют богатый опыт работы по перевозкам и специализирующиеся на таких нестандартных грузах,

Можно смело утверждать, что в стране имеется достаточное количество отечественных сервисных компаний, которые нарастили свои мышцы в течение последних 5-7 лет, чтобы успешно конкурировать с иностранными компаниями на равных условиях

как машины, станки и т.д. К таким компаниям можно отнести «Глобалинк», «Агилити Лоджистикс», «Круз лоджистикс» и т.д.

Конечно, можно писать очень много по всем аспектам, касающимся ПБР, в целом, и по каждому, в частности, но мы постарались дать общее видение развития казахстанского содержания в проекте будущего расширения.

Мы надеемся, что государственные органы сделают определенные выводы и заранее подготовят и выставят свои требования по второму этапу кашаганского проекта, третьей фазе карагаганского проекта и по Каспийским оффшорным проектам.



Асылбек Джакиев,
Директор Атырауского филиала
НЭПК «Союз «Атамекен»,
Депутат Атырауского областного
маслихата

АТЫРАУСКУЮ ОБЛАСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ РЕГИОНОМ С БОЛЬШИМИ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА. ЭТОТ РЕГИОН ЯВЛЯЕТСЯ ВЕДУЩИМ ИНДУСТРИАЛЬНЫМИ РЕГИОНОМ КАЗАХСТАНА, В КОТОРОМ ДОБЫВАЕТСЯ ПОРЯДКА 40% УГЛЕВОДОРОДОВ КАЗАХСТАНА. ЛОКОМОТИВОМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА ЯВЛЯЕТСЯ ИМЕННО НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТ БОЛЕЕ 90% В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.

АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН БОЛЬШИХ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Вот уже более века регион производит углеводороды, где еще братья Нобель и Шелл добывали на Эмбе нефть еще при царской России. Другим богатством исторически считались осетрина и черная икра. Но, к сожалению, в последнее десятилетие численность рыб осетровых пород катастрофически уменьшилась, в то время как добыча нефти увеличилась. И развитие региона, в том числе малого и среднего бизнеса, тесно связано с данной отраслью.

Необходимо отметить, что в регионе создана благоприятная среда для бизнеса, вследствие чего число зарегистрированных юридических лиц увеличилось на 59% с 2004 года. Более 40% из них работают в сфере услуг, около 6% в добывающей промышленности.

Хотелось бы отметить, что развитие отечественного производства для Атырауской области является важным направлением, учитывая, что в регионе реализуются такие глобальные проекты как «Тенгиз» и «Кашаган». Долгосрочное развитие данных проектов должно придать импульс развитию местного малого и среднего бизнеса.

Атырауский филиал НЭПК «Атамекен» реализует инициативы по повышению доли местного содержания на крупных нефтегазовых проектах.

Данное направление является приоритетным для филиала НЭПК «Атамекен» в Атырауской области. С уверенностью можно сказать, что развитие МСБ в регионе тесно переплетается с вопросом казахстанского содержания.

К сожалению, необходимо констатировать, что доля местного содержания в части товаров на тенгизском и кашаганском проектах не превышает 5%. НЭПК «Атамекен» совместно с акиматом Атырауской области и другими заинтересованными сторонами прорабатывает системную работу по увеличению доли местного содержания, где акцентировала работу на привлече-

ние малого и среднего бизнеса к работе на проектах нефтегазовой отрасли; привлечение иностранных инвестиций и созданию совместных предприятий, а также локализации производства необходимого для нефтяной отрасли.

Хотелось бы отметить, что совместно с ТОО «Тенгизшевройл» и акиматом Атырауской области НЭПК «Атамекен» с прошлого года реализует «Партнерскую программу», целью которой является выявление приоритетных групп товаров и услуг, а также развитие сети местных поставщиков вокруг недропользователя.

В рамках данного направления определены потребности компании, а также возможности местного бизнеса, направления для привлечения местного бизнеса, а также компании, которые могли бы покрыть потребности ТШО. В дополнение, прорабатывается вопрос создания индустриальной зоны для размещения проектов малого и среднего бизнеса для нужд нефтяной отрасли, в том числе в моногороде Кульсары.

Ввиду большого внимания к Атырауской области со стороны иностранных компаний, отдельным направлением прорабатывается работа по привлечению иностранных инвестиций, стимулированию создания совместных предприятий.

Филиал НЭПК «Атамекен» совместно с акиматом Атырауской области, филиалом ФРП «Даму», АО НК «СПК «Атырау» проводят постоянные встречи с представителями австрийских, немецких, английских, итальянскими бизнес – структурами.

Эти инициативы по созданию совместных предприятий, локализации производства в регионе могут послужить своего рода фундаментом для появления «точек роста» в других отраслях.

Реализация в регионе Национального индустриального нефтехимического технопарка также поможет диверсифицировать экономику региона, а близость к основным миро-

вым рынкам делает регион привлекательным как логистический центр для экспорта товаров за рубеж.

В дополнение, в рамках развития местного содержания на нефтегазовых проектах НЭПК «Атамекен» сотрудничает с ТОО «KPI», в рамках подписанного меморандума о сотрудничестве; с руководством ТОО «АНПЗ» прорабатываются вопросы по взаимодействию в рамках «Партнерской программы», с компаниями NCOC и NCPOC взаимодействуем по вопросам развития МСБ и социальной ответственности бизнеса.

Атырауская область, как регион больших возможностей должен использовать свои конкурентные преимущества, а именно реализацию крупнейших нефтегазовых проектов и удобное географическое расположение.

В свою очередь, операторы крупных проектов, как и их EPC-подрядчики, должны привлекать местные компании как можно больше, поскольку уровень последних за последние годы значительно вырос. Многие мелкие и средние компании оснащены новейшими технологиями и оборудованием международного уровня и способны конкурировать с иностранным бизнесом по качеству и объему работ.

В завершении хотелось бы отметить, что реализация вышеуказанных инициатив требует кропотливой работы, время и консолидацию всех заинтересованных акционеров. Следовательно, данные вопросы остаются насущными, что особенно актуально в преддверии вступления Казахстана в ВТО.

В этой связи, особая роль возлагается на Национальную палату предпринимателей Казахстана, одной из задач которой является повышение доли участия отечественного бизнеса на проектах «Тенгиз» и «Кашаган».



Данная информация была опубликована 18.09.2013 г. на www.kapital.kz

КАЗСОДЕРЖАНИЕ В ПРОЕКТЕ РАСШИРЕНИЯ ТШО СОСТАВИТ 32%

ТАКОЕ УСЛОВИЕ ВКЛЮЧЕНО В
МЕМОРАНДУМ, КОТОРЫЙ НАМЕРЕ-
НЫ ПОДПИСАТЬ ПРАВИТЕЛЬСТВО
КАЗАХСТАНА И ТШО.

По условиям меморандума, казахстанское содержание в проекте будущего расширения нефтедобывающей компании Тенгизшевройл (ТШО) составит 32%. Документ намерены подписать правительство Казахстана и ТШО. Об этом на брифинге в Службе центральных коммуникаций сообщил министр нефти и газа РК Узакбай Карабалин, передает корреспондент делового портала Kapital.kz.

«Беспрецедентное будет уделе-

но в проекте в отношении к казахстанскому содержанию. Будут вовлечены казахстанские компании, работающие над сооружением металлоконструкций. Их объем обозначен в объеме 60 тыс. тонн металлоконструкций в год. И также было обозначено, что казсодержание в ТШО будет составлять 32% от всех инвестиций, а это порядка до 22-23 млрд. долларов США», – сообщил министр нефти и газа РК.

В результате обсуждения проекта «будущего расширения ТШО» членами Ассоциации «KAZENERGY» было принято решение, что оговоренный в соглашении объем казсодержания увеличить до 44%, рассказал Узакбай Карабалин.

Кроме того, в рамках меморандума достигнута договоренность о том, что ТШО будет обеспечивать

сырьем Атырауский нефтехимический комплекс.

«То есть новые направления для нашей экономики, которым выделяются большое внимание и большие инвестиции (свыше 6 млрд. долларов) теперь обеспечиваются необходимым сырьем от Тенгиза», – сказал глава Миннефти и газа.

Также в проекте предусмотрено создание 20 тыс. рабочих мест. В ближайшее время вопросы о развитии «будущего расширения ТШО» будут обсуждаться в правительстве, в дальнейшем решения о проекте будут приниматься высшим руководством страны.

Ожидается, что «будущее расширение ТШО» позволит увеличить добычу казахстанской нефти на 12 млн. тонн, с дальнейшим наращиванием объемов до 36 млн. тонн в год.



FRACJET

СЕРВИСТИК МҰНАЙ КОМПАНИЯСЫ
НЕФТЯННАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ
OIL SERVICE COMPANY

НЕФТЯННАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ «ФРАК ДЖЕТ»

Основана в 2002 году. Наша деятельность направлена на предоставление широкого спектра научно-технических и технологических услуг в добыче нефти и газа.

Основные направления деятельности:

- бурение нефтяных и газовых скважин до 4 000 м. (вертикальных, наклонно-направленных, горизонтальных, вторых стволов);
- текущий и капитальный ремонт скважин;
- освоение скважин, включая широкий спектр услуг с применением колтюбинговых технологий, интенсификации притока (с потокоотклонением и без), увеличение нефтеотдачи пластов, кислотные составы с низкой скоростью реакции (для высокотемпературных пластов), эмульсионные кислотные обработки и т.д.;
- кислотоструйное бурение с применением ГНКТ;
- кислотный гидроразрыв пластов;
- ремонтно-изоляционные работы;
- выравнивание профилей приёмистости;
- предоставление услуг по азотным компрессорным станциям;
- трассерные исследования и многое другое.

Бурение – 2 МБУ ZJ40 с комплексом оборудования для глубокого бурения.

Капитальный ремонт - 10 бригад ТКРС. Собственный парк спецтехники. Компрессирование - парк азотных компрессорных станций СДА 10/251, 5/101; ПКСА 9/200.

Колтюбинг – 4 комплекса. Установки МК30Т, глубина спуска 5 500 м. Проведено более 300 скважино-операций.

Основные операции с колтюбингом:

- вымыв проппанта и освоение после ГРП;
- проведение кислотных обработок, в том числе потокоотклоняющие, селективные, кислотоземulsionные, кислотные с увеличенным временем реагирования;
- освоение скважин после бурения или КРС;
- кислотноструйное бурение;
- резка аварийных НКТ;
- получение циркуляции трубного и затрубного пространства с применением забойного инструмента типа «дырокол»
- исследования горизонтальных скважин автономными приборами;
- закачки водоизолирующих составов.

Компания выполняет работы на территории Республики Казахстан и в Российской Федерации.

Основные заказчики:

КАЗАХСТАН:
АО «ПетроКазахстанКумкольРесурсиз»,
АО «ТургайПетролеум», ТОО «СаутсОйл»,
ТОО «КазПетролГрупп», ТОО «КараКудук-
Мунай», филиал «Юпитер Энерджи ПТЕ»,
ТОО «Емир Ойл» и др.

РОССИЯ:
ООО «Газпром добыча
Астрахань», АО ТНК-ВР,
АО «Саратовнефтегаз».

Республика Казахстан
г. Кызылорда, ул. Айтеке би 44а
тел/факс +7 7242 27 91 18
E-mail: master-oil@mail.ru

Республика Казахстан
г. Актау, 2 мкр д. 47а БЦ «Орда» офис 805
тел. +7 701 912 2604, факс +7 7292 751094
E-mail: aktau.fracjet@mail.ru

Данная информация была опубликована 18.09. 2013 г., КАЗТАГ, Ж. Мамышев

СХЕМА РАСШИРЕНИЯ ПРОЕКТА РАЗРАБОТКИ ТЕНГИЗА СОГЛАСОВАНА И БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕНА ПРАВИТЕЛЬСТВУ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ

ТЕХНИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СХЕМЫ РАСШИРЕНИЯ ПРОЕКТА ДОБЫЧИ НА МЕСТОРОЖДЕНИИ ТЕНГИЗ СОГЛАСОВАНЫ И В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ, СООБЩИЛ МИНИСТР НЕФТИ И ГАЗА РК УЗАКБАЙ КАРАБАЛИН.

«Эта техсхема развития месторождения в варианте 10-С, которая была утверждена недавно на центральной комиссии по разведке и разработке. Таким образом, техническая и экономическая сторона на сегодня выбрана, мы поддерживаем, и перед тем как полностью давать отмашку, у нас была договоренность с «Тенгизшевройлом» (ТШО) о том, что будет подписан меморандум о намерениях, в котором выражаются основные позиции, которые удовлетворяли бы казахстанское правительство в процессе развития этого проекта. Этот меморандум о намерениях практически сейчас уже согласован нами и... в ближайшее время эти вопросы будут доложены в правительстве, и высшим руководством будет приниматься решение о развитии этого проекта», – сказал У. Карабалин на брифинге в службе центральных коммуникаций при президенте РК в среду.

«Я думаю, это очень важный проект. Он даст возможность на 12,5 млн тонн увеличить добычу и достигать таким образом уровня добычи на Тенгизе тех проектов, которые изначально планировались, – вы-



ше 36 млн тонн в год», – подчеркнул министр.

По его словам, большое значение в рамках проекта уделено казахстанскому содержанию.

«В проект будущего развития проекта будут вовлечены казахстанские компании, работающие над сооружением металлоконструкций. Их объем обозначен в 60 тыс. тонн металлоконструкций в год и также было обозначено, что сама ТШО предложила, что казахстанское содержание в целом будет 32,5% от всех инвестиций, которые делаются, а это порядка \$20-23 млрд», – сказал министр.

По его словам, проект обсуждался в экспертной группе Kazenergy,

где отметили, что казсодержание в проекте может дойти до 44%.

«Очень важным было достижение договоренности, что ТШО обеспечивает в полном объеме нефтехимический комплекс, который строится в Атырауской области. То есть, это новое направление для нашей экономики, которому уделяется большое внимание и привлекаются большие инвестиции свыше \$6 млрд, оно теперь обеспечено необходимым сырьем от Тенгиза», – сказал У. Карабалин.

Министр отметил, что в ходе развития проекта будет создано 20 тыс. рабочих мест. После окончания строительства 3 тыс. работников продолжат работу.



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ДИАЛОГ

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ ПО ВОПРОСУ ПРОЕКТА БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ» (ПБР ТШО) ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА АО СП «БЕЛКАМИТ» БЕКЛЕМИШЕВА П. И.



КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ МАСШТАБЫ ПБР ТШО И КАКОВО ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ ИЛИ ОТРАСЛЬ?

Масштабы ПБР ТШО очень большие и составляют порядка 23 млрд. долларов США. Успех проекта будет зависеть от организованности работы. В случае, если оборудование будет поставляться из-за рубежа, то никакого положительного эффекта и пользы для Казахстана не будет.

Если часть оборудования будет изготавливаться в Казахстане, то это окажет огромный положительный эффект на экономику Казахстана. Речь идет о 32%-ной величине казахстанского содержания, но я думаю что эта цифра должна быть увеличена за счёт изготовления сложного оборудования.

КАК УЧАСТИЕ В ПБР ТШО ОТРАЗИТСЯ НА РАБОТЕ ВАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ?

Если участие будет слабое, то и отражение нашего предприятия в этом проекте будет слабое. Если участие будет больше, то и будет позитивное отражение. Всё просто. Наше предприятие может производить и поставлять оборудования на сумму от 100-150 до 200 млн. долларов США в год.

КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, ДОСТАТОЧНО ЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ ОТСТАИВАЮТ ИНТЕРЕСЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ПБР ТШО?

В настоящий момент государственные органы очень активно взаимодействуют, но, к сожалению, эту работу надо было начинать 3-4 года назад. В этом случае эффекта от этой работы было бы намного больше.

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ОТРАСЛЬ, В КОТОРОЙ РАБОТАЕТ ВАША КОМПАНИЯ, ПОЛУЧИЛА ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ПБР ТШО?

Надо увеличивать объёмы, инвестиции и самое главное, чтобы государственная поддержка была системной и глубокой. При этом нельзя забывать о том, что для достижения успеха в этом вопросе слаженная работа всех заинтересованных ведомств.

КАК, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ПРОХОДИТ ПРОЦЕСС ПЕРЕГОВОРОВ С ТШО?

Сложно. Нужен диалог на основе взаимопонимания.

КАКИЕ МЕРЫ НЕОБХОДИМО ПРИНЯТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МАКСИМАЛЬНО БЫЛИ ВОВЛЕЧЕНЫ В ПБР ТШО?

Для этого необходима более ранняя доступная информация обо всем происходящем в проекте, а также, чтобы товаропроизводители были вовлечены в диалог между представителями ТШО и государственными органами, чтобы они могли реально отстаивать свои интересы.



ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ: СВЕРКА ЧАСОВ

ЛЕТО ЭТОГО ГОДА ВЫДАЛОСЬ ДОСТАТОЧНО ЖАРКИМ НА МЕРОПРИЯТИЯ, СВЯЗАННЫЕ С УТВЕРЖДЕНИЕМ ПРОЕКТА БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ КОМПАНИИ «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ» (ПБР ТШО). 31 ИЮЛЯ 2013 ГОДА СОСТОЯЛОСЬ СОВЕЩАНИЕ С УЧАСТИЕМ МИНИСТРА ИНДУСТРИИ И НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РК – ИСЕКЕШЕВА А.О., МИНИСТРА НЕФТИ И ГАЗА РК – КАРАБАЛИНА У.С., ЗАМЕСТИТЕЛЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ» – ДЖАКИЕВА А.С., ГЕНЕРАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА ОТДЕЛА КАПИТАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ» – РОККИ БРЭННЕНА, ЗАМЕСТИТЕЛЯ ДИРЕКТОРА ПБР ТШО – КАЛИЕВА Н., РУКОВОДИТЕЛЕЙ ТАКИХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, КАК «БЕЛКАМИТ», «ЗКМК», «АЗТМ», РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТРАСЛЕВЫХ АССОЦИАЦИЙ И ВЕДОМСТВ, КУРИРУЮЩИХ ВОПРОСЫ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ. НА СОВЕЩАНИИ ГОВОРИЛОСЬ О НЕОБХОДИМОСТИ СОГЛАСОВАТЬ ТЕКСТ МЕМОРАНДУМА ПО ПРОЕКТУ, ЗАКЛЮЧАЕМОМУ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РК И КОМПАНИЕЙ «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ». КРОМЕ ТОГО, ВЫСТУПАЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, УЧАСТИЕ КОТОРЫХ В ПБР ТШО ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ АСПЕКТОВ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ.

В свою очередь, Союз сервисных компаний Казахстана находится в состоянии постоянного и конструктивного диалога с компанией «Тенгизшевройл» по вопросам вовлечения отечественных сервисных компаний в ПБР.

Выступая на совещании, Союз сервисных компаний Казахстана предложил четыре основных направления, в рамках которых возможно участие казахстанских компаний в этом значимом для нашей страны проекте. Эти направления в деталях расписаны в редакционной статье.

Данные предложения озвучивались и ранее и положительно являются тот факт, что на основании этих предложений ведется работа по знакомству местных компаний с «Тенгизшевройл».

8 августа 2013 года состоялось еще одно совещание под председательством Первого вице-министра индустрии и новых технологий РК – Рау А.П. с участием представителей «Тенгизшевройл», Министерства индустрии и новых технологий, АО «На-

циональное агентство по развитию местного содержания», руководителей отраслевых ассоциаций и отечественных предприятий.

На этом совещании «Тенгизшевройл» рассказал о процессах предквалификации, заключения контрактов и выявления потенциальных поставщиков.

«Тенгизшевройл» озвучил позицию по заинтересованности работать с проверенными партнерами, которых казахстанская сторона может рекомендовать для дальнейшего их вовлечения в ПБР ТШО. «Тенгизшевройл» разделяет потенциальных поставщиков на три категории, включающие в себя иностранных производителей, способных производить продукцию, которую невозможно производить в Казахстане; симбиоз иностранных и отечественных поставщиков, которые будут производить продукцию при участии иностранного партнера со своими технологиями; отечественные предприятия, которые могут производить продукцию, соответствующую стандартам и требованиям «Тенгизшевройл». В свою очередь, со сто-

роны «Тенгизшевройл» необходима детализация информации, которая необходима для ПБР. Она включает в себя информацию об объемах и сроках работ, о концепции модульного исполнения и о системе сбора информации о потенциальных поставщиках.

На совещании были озвучены мероприятия, которые будут проводиться в рамках трех последующих фаз. При этом основными требованиями «Тенгизшевройл» к казахстанской стороне являются требования к квалифицированным кадрам, обладающие необходимыми знаниями и навыками, план развития компаний и модернизация мощностей. «Тенгизшевройл» рассказывал о программе стимулирования местных поставщиков, способствующего максимальному увеличению производства в Казахстане, и пользуясь случаем, хотелось бы обратиться со страниц нашего журнала к представителям «Тенгизшевройл» предоставить детальную информацию об этой программе, которая могла бы быть полезной для отечественных компаний

и потенциальных поставщиков. Позитивным моментом является тот факт, что «Тенгизшевройл» не исключает возможности размещения заказов на производство более сложных модулей в Казахстане по мере роста объемов и потребностей у компании с одной стороны, и при условии увеличения навыков и опыта у местных производителей.

При обсуждении вопросов, связанных с оборудованием, «Тенгизшевройл» сообщил о том, что все поставляемое оборудование должно соответствовать техническим требованиям компании. В свою очередь, руководитель завода «Белкамит» – Беклемишев П. И. сообщил о том, что

ла отгрузки и грузовую автодорогу, строительство вахтового поселка на 3000-5000 человек, строительство базы ЕРС-подрядчиков и площадок. Возведение строительных площадок включает в себя очистку земельного участка, его выравнивание, забивание свай, монтажные работы и строительство.

При обсуждении вопросов, связанных с оборудованием, «Тенгизшевройл» сообщил о том, что все поставляемое оборудование должно соответствовать техническим требованиям компании. В свою очередь, руководитель завода «Белкамит» – Беклемишев П. И. сообщил о том, что

представители «Тенгизшевройл» неоднократно посещали его завод, но до сих пор конкретного результата по итогам визитов не получено. Хотя, при этом, предприятие в состоянии производить по оборудованию, которое требуется для «Тенгизшевройл».

Особое внимание было уделено вопросам закупок и тендерных процедур. В частности, АО «Национальное агентство по развитию местного содержания» (НАДЛПоК) озвучил условие, согласно которому технические и квалификационные требования к тендеру должны предоставляться за полгода до проведения тендера, чтобы все компании могли заранее ознакомиться и подготовиться к нему.

Также в рамках образованного экспертного совета (рабочей группы) будет формироваться список компаний, который будет предоставлен «Тенгизшевройл». Компании, которые попадут в этот список, при условии прохождения процедуры предквалификации будут участвовать в проекте.

В случае непрохождения какой-либо компании через процедуру предквалификации, компании «Тенгизшевройл» необходимо предоставить мотивированное объяснение причин, по которым та или иная компания не смогла пройти предквалификацию и предоставить рекомендации по устранению недостатков. В случае, если компания сможет устранить недостатки, она имеет право вновь подать заявку на прохождение предквалификации.

По итогам всех последующих совещаний Министерство индустрии и новых технологий РК и компания «Тенгизшевройл» создали экспертную группу, в состав которой вошел Союз сервисных компаний Казахстана. Союз будет продолжать вести диалог с «Тенгизшевройл» по максимальному вовлечению отечественных компаний в ПБР ТШО.



ПЕРВЫЙ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ГАЗОХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

ПРОЕКТ «СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОГО ИНТЕГРИРОВАННОГО ГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ» РЕАЛИЗУЕТСЯ В РАМКАХ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН. ПРОЕКТ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ПЕРЕРАБОТКУ ГАЗА С ТЕНГИЗСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ. СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛИПРОПИЛЕНА МОЩНОСТЬЮ 500 ТЫСЯЧ ТОНН В ГОД ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРВЫМ ЭТАПОМ ПО СОЗДАНИЮ В РЕГИОНЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА С ПОСЛЕДУЮЩИМ ПОЛУЧЕНИЕМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ БАЗОВОЙ ПРОДУКЦИИ ОТРАСЛИ.

Реализация проекта осуществляется в Атырауской области на территории специальной экономической зоны «национальный индустриальный нефтехимический парк», в 35 км от города Атырау.

Оператором проекта является ТОО «Kazakhstan Petrochemical Industries Inc.» (KPI Inc.) Генеральным подрядчиком выступает компания Sinoprec Engineering Group, КНР.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ, ЛИЦЕНЗИАРОВ И ПЕРЕЧЕНЬ ОБЪЕКТОВ

Интегрированный газохимический комплекс состоит из двух технологических установок – установки дегидрирования пропана для производства пропилена и установки полимеризации пропилена для получения конечного продукта полипропилена. В рамках реализации Проекта предполагается развитие существующей и строительство новой инфраструктуры – собственной газотурбинной электростанции, водоочистных сооружений, трубопроводов топливного газа и



томобильных и железнодорожных развязок и др.

Для реализации проекта выбраны новейшие технологии компании «Lummus Technology Inc.» – технология дегидрирования пропана «Catofin» и технология производства полипропилена «Novolen». Компания «Lummus Technology

Inc.» является признанным лидером во всем мире по лицензированию нефтехимических производств, по лицензии которой построены сотни предприятий.

Технология дегидрирования пропана «Catofin» компании «Lummus Technology Inc.» – это уникальная технология, позволяющая производить пропилен из пропана с наибольшей селективностью и степенью превращения в промышленных масштабах. Данная технология

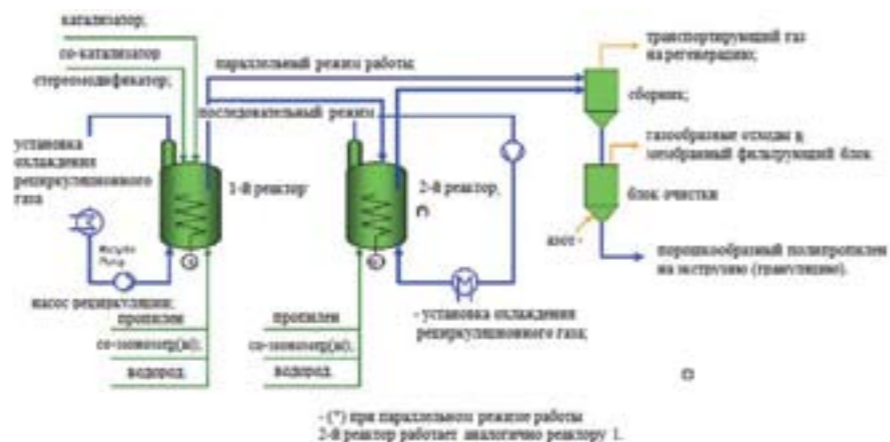


Схема Установки производства полипропилена



Технологический блок

приобретена двадцатью компаниями в мире, четырнадцать из которых успешно эксплуатируют свои производства.

Дегидрирование пропана по технологии «Catofin» представляет собой процесс отщепления водорода от пропана для получения пропилена на неподвижном слое алюмохромового катализатора. Реакция дегидрирования происходит в 8 реакторах с контролируемой последовательностью реакции и нагрева/регенерации для следующей партии сырья. Условно установку дегидрирования можно разделить на горячую и холодную секции. Горячая секция необходима для протекания реакции и превращения пропана в пропилен, холодная секция для очистки и выделения желаемого продукта от побочных продуктов реакции. Процесс дегидрирования позволяет получать пропиленовую фракцию с минимальным содержанием пропилена 99,5 моль %.

Технология «Novolen» является ведущей технологией по производству полипропилена. Ежегодно по всему миру производится более 7 миллионов метрических тонн полипропилена по технологии «Novolen». Наряду с гомополимерами, в структуре которых при-

Сбыт готовой продукции планируется в 4-х направлениях – в европейские страны, Китай, страны СНГ и Казахстан. К сожалению, в Казахстане не развито производство продукции из полипропилена и на внутреннем рынке будет оставаться лишь малая часть производимого полипропилена

отсутствует только пропилен, данная технология позволяет производить статические и ударопрочные сополимеры, в структуре которых присутствует этилен или другие мономеры. Процесс производства полипропилена по технологии «Novolen» представляет собой газофазную реакцию при участии катализаторов Циглера-Натты или металлоценовых катализаторов. В

реакции участвуют пропилен в качестве основного сырья и этилен или другие ко-мономеры, а также водород, который выступает в качестве вещества, контролирующего молекулярную массу. Условия реакции полимеризации (температура, давление и концентрация реагирующих веществ) определяются производимыми марками полипропилена. Полипропилен образуется в виде порошка, который в дальнейшем расплавляется, смешивается с присадками и формуется в гранулы с помощью экструдера.

ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА

На сегодняшний день KPI Inc. испытывает дефицит, как узкоспециализированных кадров, так и общих направлений. Тому есть несколько веских причин:

Регион Атырауской области известен, как один из наиболее промышленно развитых регионов в Республике Казахстан, с наибольшей концентрацией иностранных компаний и национальных нефтяных компаний, социальный пакет которых можно охарактеризовать как «стабильно растущий». В отличие от крупных иностранных компаний KPI Inc. не имеет брэнда успешного работодателя, поскольку история

компании только начинается.

В рамках общей концепции повышения казахстанского содержания в кадрах, вопрос подготовки национальных кадров стоит наиболее остро.

Процесс подготовки персонала предполагает два основных направления, в рамках которых строится процесс обучения и развития персонала KPI Inc.:

1. внутреннее обучение сотрудников KPI Inc., направленное на повышение квалификации и овладение необходимыми допусками и сертификатами, обусловленное требованиями к занимаемой должности.

2. подготовка молодых специалистов производственных специальностей и должностей на ведущих предприятиях Республики Казахстан и зарубежья в форме стажировки.

Стажировка организована в формате дуального обучения, сочетающее теоритическое обучение и обучение практическим навыкам непосредственно на производстве.

На сегодня стажеры организованно под руководством наставников проходят стажировку на Атырауском Нефтеперерабатывающем Заводе (АНПЗ). В ходе прохождения стажировки молодым специалистам представляется уникальная возможность ознакомиться с технологическим процессом и с произ-

водственным оснащением завода. По распланированному графику стажеры проходят стажировку по различным цехам согласно полученной в ВУЗ специальности.

Вместе с тем, одним из этапов подготовки молодых специалистов является прохождение стажировки в Компании «SC Rominserv SRL» (RIS) холдинга «Ромпетрол» ДЗО АО НК «КазМунайГаз». Основным видом деятельности RIS является – строительство объектов нефтегазовой отрасли, в том числе химические и нефтехимические заводы, а также объекты инфраструктуры, обучение, подготовка и переподготовка специалистов в нефтехимической отрасли.

В рамках заключенного контракта с компанией «RIS» стажеры будут проходить теоретическую и практическую часть программы обучения в течение 90 дней в городе Констанца на заводе «Ромпетрол Петрокемикалс».

Вместе с тем, будет организована стажировка в коммерческих подразделениях «Ромпетрол» во время процесса работы коммерческой деятельности нефтехимического направления для трейдеров.

Запланированные мероприятия по реализации политики масштабной подготовки персонала должны удовлетворить растущую потребность в квалифицированных кадрах проекта, развить кадровый

потенциал и избежать текучести кадров.

ЛОГИСТИКА И ПОСТАВКА СЫРЬЯ. ВЫПУСКАЕМАЯ ПРОДУКЦИЯ. СБЫТ

Комплекс расположен вблизи от основных потенциальных поставщиков сырья для производства полипропилена – крупных месторождений нефти и газа Атырауской области.

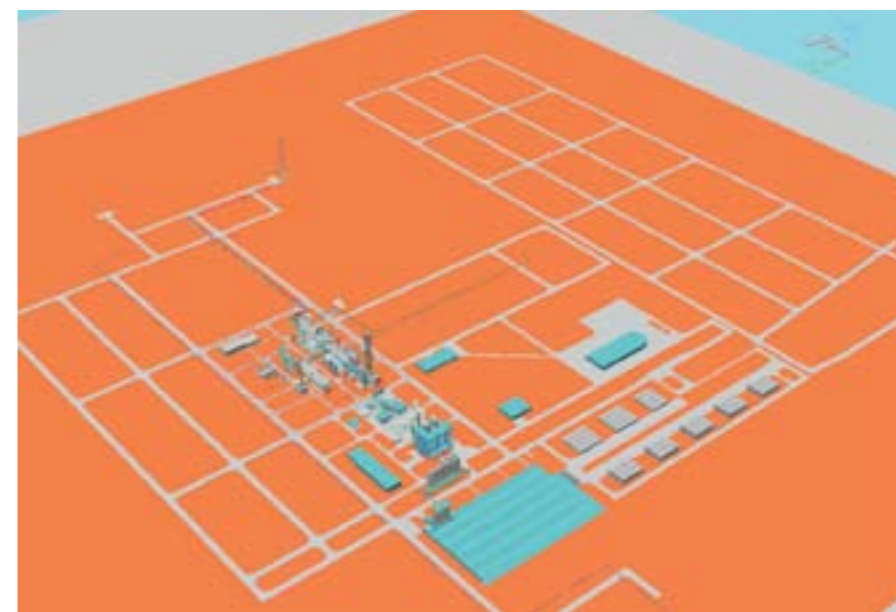
Планируется перевозить пропан в сжиженном виде, для этих целей по проекту предусмотрена станция слива сжиженного пропана на территории комплекса. Объем сжиженного пропана при полной загрузке мощностей комплекса будет составлять более 600 тысяч тонн ежегодно, что окажет мультипликативный эффект на рост рынка транспортных работ и услуг.

На сегодняшний день из полипропилена производят чрезвычайно широкий ассортимент изделий – от упаковочной пленки и пластиковой посуды до высокотехнологичных деталей для бытовой техники и автомобилей.

Спрос на полипропилен в мире с 2000 г вырос почти в 2 раза и достиг в 2012 году 55,5 миллион тонн. Наибольшая доля в мире по потреблению полипропилена в 2012 году приходилась на гибкую и жесткую упаковку (45% всего объема) и товары народного потребления (14%).

Если говорить о тенденциях в потреблении, наибольший рост спроса на полипропилен ожидается в сегменте автомобилестроения, так как замена металлических деталей на пластиковые позволяет значительно уменьшить вес машины (примерно в 2 раза), сэкономить топливо и добиться повышения уровня безопасности. Так же заметный рост спроса ожидается во всех сегментах (упаковки, спанбонда, труб и др.).

Сбыт готовой продукции планируется в 4-х направлениях – в европейские страны, Китай, страны СНГ и Казахстан. К сожалению, в Казахстане не развито производство продукции из полипропилена



Общий вид

и на внутреннем рынке будет оставаться лишь малая часть производимого полипропилена.

По Казахстану компания будет покрывать весь необходимый объем полипропилена. Основную часть продукции планируется экспортировать в Европу и Китай.

Транспортировка полипропилена на внешние рынки будет осуществляться преимущественно авто и ж/д транспортом. В такие пункты назначения, как Восточный Китай, продукция будет отправляться морем.

Поскольку проект является первым подобным проектом в Казахстане, то ввод его в эксплуатацию даст толчок к развитию существующих и открытию новых предприятий по производству продукции из полипропилена в регионе.

Транспортировка значительных объемов материалов и оборудования на период строительства комплекса и сырья и готовой продукции во время эксплуатации завода ставят перед компанией серьезные задачи по обеспечению нормальной деятельности комплекса. В дополнение к огромному количеству перевозимых грузов возникают проблемы, решение которых

не зависит напрямую от компании. Достаточно упомянуть о проблеме состояния железных и автомобильных дорог в Западном Казахстане. В первую очередь, в наследство от СССР досталась слабая транспортная инфраструктура:

- однопольные железные дороги с соответствующей низкой пропускной способностью, при этом объемы перевозимых грузов растут ежегодно, что связано с вводом все новых нефтегазовых месторождений и перерабатывающих мощностей в регионе;
- неудовлетворительное состояние автомобильных дорог, не знавших ремонта и обслуживания со времени распада Советского Союза. Только в последние годы наметилась положительная тенденция к улучшению их качества, но такие направления (ориентированные на экспорт) как Атырау – Астрахань (выход на Европу), Атырау – Актобе (восточное направление), до границы с Туркменией (выход к Персидскому заливу и Индийскому океану) до сих пор остаются в плачевном состоянии.

На сегодняшний день транспортная инфраструктура Западного Казахстана не позволяет исполь-

зовать огромный потенциал существующих и готовящихся к запуску производственных проектов. В ближайшие годы, в связи с планами ввода в эксплуатацию целого ряда нефтегазовых и нефтехимических проектов прогнозируется значительное увеличение спроса на грузоперевозки железнодорожным и автомобильным транспортом. Связано это с реализацией таких крупных проектов, как месторождение Кашаган, расширение мощностей тенгизского месторождения, модернизация Атырауского нефтеперерабатывающего завода и строительство интегрированного газохимического комплекса.

Таким образом, нагрузка на железнодорожную инфраструктуру еще более возрастет и может привести к задержкам поставок материалов и оборудования на период строительства крупных производственных объектов, несвоевременным поставкам сырья и доставке готовой продукции потребителям как внутри страны, так и за ее пределами.

Также нужно упомянуть о правовых аспектах реализации проекта. Государством было принято решение о создании свободной экономической зоны на базе строящегося комплекса для стимулирования развития нефтехимической индустрии в Республике Казахстан. Но несовершенная законодательная база в отношении функционирования свободных экономических зон не дает участникам СЭЗ в полной мере воспользоваться всеми льготами и преференциями, гарантированными государством.

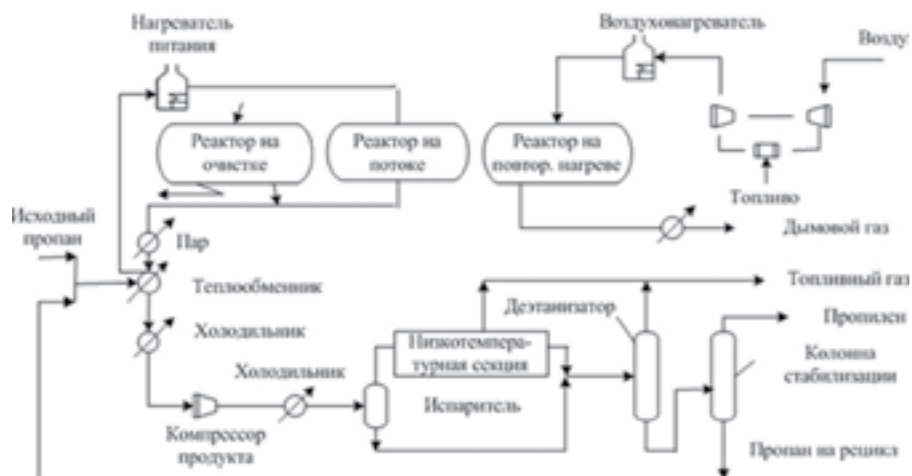


Схема установки дегидрирования пропана

ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА

В РАМКАХ ДОЛГОСРОЧНОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КОМПАНИИ «ФЛЮОР» В СОЗДАНИИ УСТОЙЧИВОГО ПРИСУТСТВИЯ В КАЗАХСТАНЕ, НЕДАВНО КОМПАНИЯ ОТКРЫЛА НОВЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ОБЪЕКТ В ГОРОДЕ АТЫРАУ, КАЗАХСТАН. РЕШЕНИЕ КОМПАНИИ О ВЛОЖЕНИИ ТАКИХ ИНВЕСТИЦИЙ ОСНОВАНО НА НАШЕМ ОПЫТЕ РАБОТЫ В КАЗАХСТАНЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 25 ЛЕТ И НА НАШЕЙ УВЕРЕННОСТИ В ТОМ, ЧТО БУДУЩЕЕ ЗА НАШИМИ СОТРУДНИКАМИ И НАШИМИ АКЦИОНЕРАМИ.



«Флюор» активно работает с национальными проектными институтами в целях поддержки выполнения проектов, но пожалуй, что более еще важно для становления передачи знаний и содействия этим учреждениям в обретении новых опытов в инженерном управлении проектов

Неизменно признающийся как один из подрядчиков с самыми высокими показателями безопасности по всему миру, первостепенная задача «Флюор» заключается в разработке и выполнении проекта согласно графику, в рамках заложенного бюджета и с высоким качеством. Компания «Флюор» реализует более чем 1000 проектов в год, предоставляя свои услуги более чем 600 клиентам в 79 странах мира.

Обязательство компании «Флюор» по развитию устойчивого бизнеса в Казахстане, далеко не ограничивается инвестициями в новый объект.

Рост компании «Флюор» основным образом, связан с привлечением квалифицированных национальных кадров (многие из которых работали на предыдущих проектах компании), а также инвестициями в будущих наших сотрудников.

Компания «Флюор» активно взаимодействует с несколькими университетами страны для поддержки, обучения и трудоустройства выпускников нефтегазовой отрасли. Студенты Атырауского института нефти и газа, Казахского национального технического университета (КазНТУ), и других учреждений отправляют своих студентов для прохождения практи-

ки в Атырауском офисе компании «Флюор» и многие из этих студентов приняты на работу и далее будут трудоустроены после окончания учебы.

Компания «Флюор» также регулярно участвует в ярмарках вакансий в различных университетах и делает добровольный взнос на лабораторное оборудование и средства для улучшения учебной программы в инженерном искусстве.

Кроме того, специалистов компании часто просят проводить лекции со студентами о промышленности, и о том, каково это работать в крупной международной инженерной компании.

Сотрудничество между бизнесом и образованием является важнейшим элементом в увеличении количества специализированных инженеров и компания «Флюор» понимает эту деятельность как способ поддержки нашего наследия в Казахстане, а также как оказание поддержки нашему бизнесу.

Поддержка развития нефтегазовой индустрии в Казахстане также является ключевым направлением компании «Флюор». «Флюор» активно работает с национальными проектными институтами в целях поддержки выполнения проектов, но пожалуй, что более еще важно для содействия передачи знаний и содействия этим учрежде-

ниям в обретении новых опытов в инженерном управлении проектах. К тому же, компания «Флюор» сотрудничает с такими организациями как, Национальное агентство по развитию местного содержания (НАРМС) в целях продвижения возможностей местных компаний на проектах и повышения осведомленности наших клиентов об их услугах и продуктах.

Такой подход по устойчивому развитию не является новым для компании «Флюор», так как мы ведем наш бизнес в таком направлении вот уже 100 лет. Хью Койбл, бывший руководитель компаний «Флюор» на пенсии, представил в качестве примера проект компании, как результат такого подхода.

Спустя тридцать пять лет он вернулся туда на отдых со своей семьей и во время обеда к нему подошел седоволосый человек.

Этот человек спросил его не работал ли он в компании «Флюор» и удивился, когда Хью ответил, что работал.

Мужчина сказал «Я хочу поблагодарить Вас» и вытащил из бумажника документ сертифицированного сварщика, выданного компанией «Флюор». «Этот документ позволил мне работать в течение 30 лет, и закончить колледж моему сыну. Я хочу поблагодарить Вас за то, что обучали нас».



THE TRADITIONS OF QUALITY

Recently, as part of Fluor's long term commitment to building a sustainable presence in Kazakhstan Fluor opened a new engineering facility in Atyrau. Fluor's decision to make such an investment is based on our experience of working in Kazakhstan for the past 25 years and our confidence in what the future holds for our employees and for our stakeholders.

Consistently rated as one of the world's safest contractors, Fluor's primary objective is to develop and execute projects, on schedule, within budget and with excellence. Fluor executes more than 1,000 projects annually, serving in excess of 600 clients in 79 countries world wide.

Fluor's commitment to a sustainable business in Kazakhstan goes well beyond investment in a new facility. Fluor's growth in Kazakhstan is based primarily on employing qualified nationals, (many of whom have worked on previous projects for Fluor) as well as investing in our future employees.

Fluor is actively working with several universities across the country to

support, educate, and hire graduates in the oil and gas sector. Students from the Atyrau Institute of Oil and Gas, Kazakhstan National Technical University (KazNTU), and other schools send their students to intern in Fluor's office in Atyrau and many of these students have been and will be hired upon their graduation.

Fluor also regularly participates in job fairs at multiple universities and makes donations for laboratory equipment and tools to help improve the curriculum in engineering fields.

In addition, Fluor experts are often asked to speak to students about the industry and what it is like to work for a major international engineering company. Partnership between business and education is a critical element in growing the engineering workforce and Fluor sees these activities as a way to support our legacy in Kazakhstan as well as to provide support our business.

Supporting the development of the oil and gas industry in Kazakhstan is also a key focus for Fluor. Fluor actively works with national design institutes to support the execution of projects but,

perhaps more importantly, to facilitate knowledge transfer and help these firms experience the latest practices in engineering project management. Additionally, Fluor works with organizations such as the National Agency for the Development of Local Content (NADLoC) to promote local companies capabilities on projects and raise awareness with our customers about their services and products.

This approach to sustainable development is not new to Fluor, as we have approached our business in the same way for the last 100 years. Hugh Coble, a retired Fluor executive exemplified the impact of this approach on a project Fluor completed.

Thirty Five years later he returned with his family on vacation and was approached by a gray haired man while eating lunch. The man asked if he worked for Fluor and surprised, Hugh said yes he had. "I want to thank you" the man said, and pulled from his wallet a certified welder card issued by Fluor. "This card allowed me to get work for 30 years and put my son through college. I want to thank you for training us".



РЕЙТИНГ
ОБЩЕСТВО
ЛАЙФСТАЙЛ
БЛОГИ
АРТ СВЕТ

Бірінші Қазақстандық | Первый Казахстанский



#1 MAG



Создан для чтения

www.1mag.kz

www.facebook.com/1magkz



CHEMICAL SOLUTIONS

Член Союза сервисных компаний Казахстана

CHEMICAL SOLUTIONS – ШАГ НАВСТРЕЧУ БУДУЩЕМУ

ТОО «CHEMICAL SOLUTIONS» – ЭТО 100% КАЗАХСТАНСКАЯ КОМПАНИЯ С ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗОЙ В Г. АТЫРАУ, ГОЛОВНЫМ ОФИСОМ В Г. АЛМАТЫ, С ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАМИ В ГОРОДАХ АТЫРАУ, АКТАУ, АКТОБЕ, КЫЗЫЛОРДА, УРАЛЬСК И ШЫМКЕНТ. СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ВНЕДРЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. КОМПАНИЯ «CHEMICAL SOLUTIONS» ЯВЛЯЕТСЯ СОСТАВНОЙ ЧАСТЬЮ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ КАЗАХСТАНСКОГО ХОЛДИНГА «CROSS GROUP».

Название «CROSS Group» (кросс-пересечение, соединение) символизирует пересечение, направление и диверсификацию. Группа была основана в 1998 году и на сегодняшний момент в ней работает более 2000 сотрудников. «CROSS Group» объединил такие инжиниринговые и производственные компании с богатым опытом как «ССТ», «Chemical Solutions», «Актауполимер», «Алаужайы», «МаякАктау», «Астанаполипласт», «Прикаспийское управление строительства» и многие другие компании, известные на рынке Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Компания «Chemical Solutions» предоставляет технологические решения «под ключ» для нефтяной и химической промышленности. Основная деятельность компании сконцентрирована на предоставлении услуг по нефтесервису и производстве химических реагентов. В настоящее время идет расширение производственной мощности с 2000 до 25000 тонн высокотехнологичной продукции в год в г. Атырау.

Конкурентоспособность компании обеспечивают свои разработки в области неорганической химии и маркетинговая база.

Опыт работы компании «Chemical Solutions» по внедрению своих разработок в промышленность отмечен директором Департамента развития казахстанского содержания Филиала «Контрактное агентство» АО «Информационно-



Генеральный директор
ТОО «Chemical Solutions» Нурлан Орумбаев

Конкурентоспособность компании обеспечивают свои разработки в области неорганической химии и маркетинговая база



Фокус на регион

Проект будущего расширения ТШО

Новости

Экспертное мнение

Аналитика

Events

Светская хроника

Спорт

аналитический центр нефти и газа» Такуовой Г. Н. в своей статье «Развитие местного содержания в свете интеграционных процессов и вступления РК в ВТО» (см. журнал №2 «KazService»).

У компании имеются сертификаты СТ РК ИСО 9001-2009/ISO 9001:2008, 14001-2006/ ISO 14001:2004, СТ РК OHSAS 8001-2008/ OHSAS 18001:2007.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Обширный портфель высокоэффективных химических решений.
- Опыт работы с крупнейшими нефтегазодобывающими предприятиями в Казахстане и ближнем зарубежье.
- R&D: собственный научный центр и сеть региональных лабораторий.
- Собственные разработки и производство химических реагентов.

Компания «Chemical Solutions» совместно с Казахским институтом нефти и газа,

Казахстанско-Британским техническим университетом и ТОО «НТЦ ТОС» разрабатывает и производит широкий спектр нефтепромысловых химии, применяемой на всех этапах добычи нефти: деэмульгаторы, депрессорные присадки, ингибиторы коррозии, ингибиторы солеотложений, ингибиторы АСПО, бактерициды, поглотители сероводорода и меркаптанов, противотурбулентные присадки. На большинство видов продукции получен сертификат СТ КЗ.

Кроме того, компания оказывает нефтепромысловый сервис, производит защиту оборудования от коррозии и солеотложений, катализаторы сероочистки, очистку нефти и газа от примесей, бактерицидную обработку, защитные покрытия металла и бетона, полимерные материалы, занимается логистикой и продажей химической продукции.

На сегодняшний день компания «Chemical Solutions» представлена в крупных отраслях казахстанской нефтедобывающей промышлен-



ХИМИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ленности по следующим направлениям деятельности:

- химические реагенты для добычи, транспортировки и переработки нефти;
- сервис буровых растворов;
- освоение и испытание скважин;
- увеличение нефтеотдачи пластов: кислотная обработка, ГРП, полимерное заводнение, водоизоляция;
- потокоотклоняющие технологии;
- разработка технологических регламентов химических производств;
- функциональные покрытия.

Достижения компании «Chemical Solutions» за последний год:

- Модифицирован и испытан в лаборатории реагент-растворитель асфальто-смолисто-парафиновых отложений (АСПО) deWax;
- На одном из месторождений Мангистауской области проведены успешные опытно-промышленные испытания ChemSweet 02-нейтрализатора сероводорода в газе;
- Начаты исследования по разработке анти-турбулентной присадки для увеличения пропускной способности нефтетрубопроводов;
- Осуществлен подбор и внедрение деэмульгаторов для разделения эмульсии вода-нефть и обессоливания на более чем 15 месторождениях;
- Осуществлен подбор и внедрение депрессорно-дисперсионных присадок на 5 месторождениях;
- Разработан и внедрен реагент сероочистки газа на 3 месторождениях.

Компания «Chemical Solutions» активно инвестирует средства в науку и производство. Создано ТОО «Научно-Технический Центр Технологии Органического Синтеза», объединившее команду талантливых ученых и технологов, задачей которых является использование зарубежного и приумножение казахстанского опыта и достижений в нефтегазовой отрасли. Ими ведется поиск и разработка высокоэффективных наукоемких технологий и продуктов, проведение работ по внедрению продукции в компании. В компании работают 2 кандидата химических наук, 1 магистр естественных наук, а также специалисты, имеющие опыт работы в США, Турции, России. Ими опубликовано более 74 научных статей, монографий в международных и республиканских изданиях.

С целью оперативного реагирования были созданы мобильные бригады, готовые в любой момент выехать к заказчику, провести анализ причин существующих проблем, разработать совместно с ТОО «НТЦ ТОС» решение, провести предварительные лабораторные и стено-



Ассистент по науке Серікбаева Г.Қ.

вые испытания, а также провести опытно-полевые испытания.

Компания работает по принципу – все включено, в пакет которого входят:

- Бесплатные лабораторные испытания (для отбора проб и первичных испытаний выезжает сотрудник компании);
- Опытно-промышленные испытания оплачиваются только при положительном эффекте (компания предоставляет до 20 тонн продукции на испытания);
- Нарботка своими силами разовой опытной партии химических реагентов в объеме до 200 тонн;
- Осуществление работ на любом этапе эксплуатации месторождения, обладая для этого сильной научной базой и собственным конструкторским бюро;
- Проектные и опытно-конструкторские работы, научные разработки и сервисное сопровождение проектов;
- Предоставление эффективного решения по конкурентной цене;

За короткий срок компания «Chemical Solutions» достигла определенного уровня в своей области и на сегодняшний день является динамично развивающейся организацией. Наша компания является одним из примеров сплава науки и производства. В своем Послании «Стратегия «Казахстан-2050» Глава государства говорит о диверсификации экономики, о создании наукоемких производств. С нашей стороны компания готова сделать все от неё зависящее для достижения этих целей.

Компания ТОО Chemical Solutions предоставляет сервис для добычи и транспортировки нефти и газа.

Основные виды работ:

- химреагенты для добычи, транспортировки и переработки нефти;
- сервис буровых растворов;
- освоение и испытание скважин;
- увеличение нефтеотдачи пластов: кислотная обработка, ГРП, полимерное заводнение, водоизоляция;
- потокоотклоняющие технологии;
- разработка технологических регламентов химических производств;
- функциональные покрытия.

Базы обеспечения: Алматы, Актау, Атырау, Актобе, ЖанаОзен, Уральск, Кызылорда.

Компания обеспечена: флот ГРП, база блендирования реагентов, азот, более 200 единиц тяжелой техники.

Реагенты используемые в сервисе, на 90% произведены нашей компанией.



**Республика Казахстан
г.Алматы, ул. Кыз-Жибек, 23
тел. 8 (727) 328 29 54,
8 (727) 328 29 55**

**e-mail: info@chemsol.kz
www.chemsol.kz
www.cross.kz**

GL NOBLE DENTON – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



GL NOBLE DENTON ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ СТАРЕЙШИХ И САМЫХ ПРИЗНАННЫХ ВО ВСЕМ МИРЕ НЕЗАВИСИМЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ КОМПАНИЙ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ ПО НЕФТЕГАЗОВЫМ ПРОЕКТАМ НА ВСЕХ СТАДИЯХ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

История компании GL Group начинается с 1867 года, когда она была создана в качестве морского сертификационного общества. В 1976 году компания расширила спектр оказываемых услуг и начала оказывать услуги в сегменте нефтедобычи и нефтепереработки.

За годы своей деятельности GL Group была признана независимым экспертом и надежной сертификационной организацией за самые высокие стандарты экспертизы, качества и целостности.

В 2009 году в истории GL Group произошло событие, которое позволило компании занять одно из лидирующих мест в мировом обществе. Произошло слияние компании GL и Noble Denton с целью создания первоклассного технического консультанта. С 2009 год компания оказывает широкий спектр услуг под торговой маркой GL Noble Denton.

К нынешнему времени GL Group управляет сетью, состоящей из 208 офисов и 10 лабораторий в 80 странах с более чем 7800 служащими, Noble Denton управляет 27 офисами и 900 экспертами.

GL Noble Denton обладает многолетним опытом по всему спектру вопросов, связанных с проектированием, строительством, ремонтом и эксплуатацией в энергетике, строительной индустрии, морской сфере, нефтегазовой, перерабатывающей и нефтехимической промышленности, транспортной отрасли, магистральных трубопроводов и т.д. GL Noble Denton совмещает фундаментальные инженерные знания с практическим

опытом работы на объектах нефтегазовой и электроэнергетической отраслях как на суше, так и на море.

GL Noble Denton, оказывая услуги на протяжении всей реализации проекта, имеет возможность пользоваться собственными системными решениями и программным обеспечением, позволяющим выполнять услуги «под ключ». Это такие программы как:

- Uptime – комплексная географически-информационная система (ГИС), предназначенная для оптимизации технологических процессов трубопроводов.
- GALIOM – система, предназначенная для комплексного управления целостностью объекта на основе выявления, оценки и анализа рисков.
- GL Stoner Pipeline Simulator – одна из самых известных программ для моделирования потоков газа в системах распределения и передачи газа в мире.
- SynerGEE Газ — предназначена для моделирования и анализа работы сетей трубопроводов, включая регуляторы, клапаны, компрессоры, а также системы хранения и добычающие скважины.
- Optimizer — один из модулей SynerGEE Газ, предназначенный для оптимизации затрат на эксплуатацию трубопроводных систем путем оптимизации расположения и работы компрессорных станций, а также настроек использования (типа и характеристик) топлива или пропускной способности.

В середине 90-х годов компания приняла решение осваивать рынки на территории СНГ и в 1996 году были

открыты офисы в г.Москва и в 2009 году в г. Атырау.

Основными клиентами московского офиса являются ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», ЗАО «ГСИ», ООО «СГМ», ООО «КНРГ», ООО «ВНИИ-ГАЗ», СГ «СОГАЗ», СГ «Капитал» и т.д.; текущими проектами являются: Приразломное, Бованенково-Ухта, Сахалин-Хабаровск-Владивосток; В.Филановского и др.

Казахстанский офис GL Noble Denton начал свою деятельность численностью в 5 человек и на данный момент штат компаний состоит из 70 сотрудников. Основная деятельность компаний заключается в оказании услуг в нефтегазовой отрасли.

Одним из первых клиентов в 2009 году была компания Аджип КСО, для которой GL Noble Denton оказывала услуги по независимому аудиту, предквалификации и технической экспертизе деятельности местных промышленных компаний и морских операторов численностью в более чем 200 компаний. Вследствие изменений собственников активов на Кашаганском месторождении и появления нового оператора в лице компании NCPOC, GL Noble Denton была признана одной из лучших сервисных компаний и была выбрана для выполнения работ по аудиту, технической экспертизе и морским инспекциям.

Казахстанский офис по морским операциям GL Noble Denton находится в г. Актау и оперирует под руководством Атырауского офиса.

В компетентности Актауского офиса находятся проекты по морским инспекциям компании Аджип КСО, NCPOC, СМОС и др.



С 2010 года Казахстанский офис GL Noble Denton тесно сотрудничает с ТОО «Тенгизшевройл», «Петроказхстан» и КРО В.В.. Также в этот список на данный момент входят компании как: КМГ, КазстройСервис, Кульжан, АНПЗ и т.д.

Для данных компании GL Noble Denton оказывает услуги по международным инспекциям и экспедированию закупаемого оборудования и материалов и оказывает технический надзор за производством работ в области машиностроительной и строительной отраслей. Координационные возможности казахстанских специалистов позволяют организовать любой вид инспекции из Атырауского офиса в любой точке мира с привлечением квалифицированных сотрудников GL Noble Denton. Так, одним из отработанных точек по инспекциям являются такие заводы мирового уровня, как John H Carter, John Zink, Kisco UK Ltd, Zeeco, Siemens, Walter Tosto SPA, DKG East, Allteko Limited, RP Valves, Carpenter & Paterson и такие казахстанские заводы, как Белкамит, Буран Бойлер, GMOOS, АЗМК, ПМК и др.

Одним из ведущих проектов GL Noble Denton в Казахстане является проект по оказанию услуг по обеспечению и контролю качества на Тенгизском месторождении, а также улучшению действующих процессов и процедур. Это второй по счету мастер-контракт с ТШО, который был подписан в марте 2013 года сроком

на 5 лет, с дальнейшей пролонгацией на 2 года. В рамках данного контракта компания GL Noble Denton в первый месяц своей деятельности на Тенгизе приняла участие в проекте Капитального ремонта заводов КТЛ 1&2, ПВП&ЗСГ. Инспекторы GL Noble Denton удостоились наград со стороны ТШО за лучшие показатели в области технического регулирования, компетентности инженерного состава и техники безопасности.

Будучи профессионалами, компания обеспечивает максимальную поддержку своим заказчикам, в то же время, проявляя гибкость, если она требуется для улучшения качества предоставляемых услуг. Прогнозируя дальнейшее развитие в динамичной организации, компания работает над постоянным улучшением своего сервиса, профессионализма и бизнеса клиентов.

Руководитель Тенгизской команды GLIS-Kazakhstan, Эрик Грэм является бывшим сотрудником Инженерного корпуса Армии США, работавший на дипломатической службе США. Г-н Грэм говорит о Тенгизском офисе GLIS: «Мы обладаем штатом экспертов, состоящим из местных инженеров, которые инспектируют строительные объекты на высшем уровне. Мы гордимся доверием, оказываемым нашими клиентами, ценим их поддержку, тесно сотрудничая над решением поставленных задач. В настоящее время мы разрабатываем процессы, которые являются проак-

тивными, включающие превентивные меры для экономии времени, трудозатрат и материалов еще до физического старта самих работ. Внедрение планирования выполняется по-фазно, включающее обучение персонала, повышение квалификации, а также применение количественных мер для отслеживания обратной связи. Это очень интересный и благодарный опыт быть частью команды профессионалов, развивающих эту систему управления.»

Видение и цели генерального директора GLIS-Kazakhstan г-на Ержана Сырымова заключаются в поиске новых проектов для компании и дальнейшему ее развитию. «Наши планы амбициозны. Мы продолжаем развитие сервисного портфеля GLIS, позиционируя его как «магазин с одной остановкой» в новые сферы отечественного рынка», – говорит Е. Сырымов. Руководитель компании также планирует дальнейшее развитие деятельности GLIS-Kazakhstan, внедряясь на рынки Узбекистана, Кыргызстана и Туркменистана.

За годы своей деятельности в Казахстане сотрудники компании переняли многолетний и мировой опыт GL Noble Denton, производят обмен опытом и тесное сотрудничество с сестринскими компаниями и находят совместное решение производственных задач, а также вложили огромный вклад в развитие методов управления проектами местными специалистами.

И НА МОРЕ, И НА СУШЕ

ТОО «LOGIC SERVICES CENTRASIA» СОЗДАНА В 2010 ГОДУ В ГОРОДЕ АТЫРАУ СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ КАЗАХСТАНСКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ХОЛДИНГА «CENTRASIA GROUP» И ВЕДУЩЕЙ ИНЖИНИРИНГОВОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ – LOGIC SERVICES PTE LTD (АВСТРАЛИЯ).

Промышленный холдинг «Centrasia Group» – это 100% казахстанская динамично развивающаяся инвестиционная компания, в основе успеха которой лежит труд сплоченного коллектива профессионалов.

Сегодня «Centrasia Group» представляет современную группу специализированных компаний, осуществляющих деятельность в сервисной сфере нефтегазовой и горнорудной отрасли, а также в сфере торговли в разных регионах Казахстана и за рубежом.

Компания LOGIC Services PTE LTD – это 100% австралийская компания, специализирующаяся на электромонтажных работах, электрических оборудовании, приборах КИПиА, газовых турбинах в нефтегазовой отрасли, а также секторах тяжелой промышленности Австралии и других стран.

Совокупный практический опыт директоров LOGIC Services PTE LTD, составляет порядка 100 лет, что дает преимущества, квалифицированные навыки в целях удовлетворения потребности клиентов в обширном диапазоне различных проектов в любых географических условиях.

Со дня создания ТОО «LOGIC Services Centrasia» начал успешно развиваться, увеличивая штат высококвалифицированных специалистов, открывая новые регионы осуществления деятельности и расширяя сферу предоставляемых услуг. Не смотря на короткий срок развития, ТОО «LOGIC Services Centrasia» удалось добиться значительных успехов и на сегодняшний день компания является одной из немногих казахстанских компаний, которая предоставляет полный спектр сложных электромонтажных услуг в сфере нефтегазовой и горнорудной отрасли.



ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

- Пуско-наладка/Ввод в эксплуатацию (Commissioning); препуско-наладка (PreCommissioning); инспектирование опасных зон (COMPEX);
- Установка АСУ, КРУ, трансформаторов, подстанции и систем управления/безопасности;
- Монтаж системы заземления, молниеотводы и катодной защиты;
- Установка/монтаж/протяжка ЛЭП, электрооборудования (включая взрывозащищенные электротехнические устройства), приборов КИПиА, турбин, компрессоров на проектах разных сложностей;
- Установка/монтаж и пуско-наладка систем телекоммуникации и оптоволоконных кабелей, оборудования.

ОПЫТ РАБОТЫ

На сегодняшний день Компания благодаря своим высококвалифицированным специалистам и укомплектованной материально-технической базе ведет свою деятельность как на море, так на суше. Компания осуществила и осуществляет сложные электромонтажные работы на таких производственных объектах, как Кашаган, Карабатан (Атырауская область), «Строительство Бозшакольского ГОК» (Павлодарская область), «Строительство Актогайского МОК» (ВКО), «Реконструкция Атырауского НПЗ» (г. Атырау) и т.д. Компания свою работу выполняет

с высоким профессионализмом и в установленные клиентом сроки, о чем свидетельствуют соответствующие рекомендательные письма клиентов.

КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Со дня создания в Компании поставлена цель максимально привлекать к работе ответственных специалистов и нанимать иностранных специалистов только в крайних случаях. И сегодня в компании работают свыше 200 только отечественных специалистов. А иностранные специалисты, если привлекаются, то только в качестве консультантов.

Такой показатель Компания достигла с учетом повышения квалификации своих сотрудников за счет средств Компании, направляя их на обучение и практику в учебные заведения и компании, как в Казахстане, так и за его пределами.

ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ:

- Consolidated Contracting Engineering & Procurement S.A.L. – Offshore;
- ТОЦЦИ Казахстан;
- Kazakhstan Caspian Offshore Industries;
- ALSIM ALARKO SANAYI TESISLERI VE TICARET A.S.;
- Казахстанский филиал «SINOPEC ENGINEERING»;
- ТОО «Атырауский нефтеперерабатывающий завод»;
- STONE HOUSE и т. д.

Компания LOGIC Services PTE LTD – это 100% австралийская компания, специализирующаяся на электромонтажных работах, электрических оборудовании, приборах КИПиА, газовых турбинах в нефтегазовой отрасли, а также секторах тяжелой промышленности Австралии и других стран

ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ



АО «ПСН КАЗСТРОЙ» (ПСНК) ЯВЛЯЕТСЯ КОМПАНИЕЙ, КОТОРАЯ ИЗВЕСТНА СВОИМИ ДОСТИЖЕНИЯМИ В ОБЛАСТИ ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ, ОТЛИЧНЫМ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ И УПРАВЛЕНИЕМ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ.

О КОМПАНИИ

ПСНК – это объединение двух крупных организаций «Вуд Груп ПСН» (WGPSN) и АО «НГСК КазСтрой Сервис» (КСС). Компания была создана в середине 2007 года и успешно работает при поддержке своих материнских компаний, и продолжает расти как Казахская компания с этой даты. Компания имеет офисы в г. Атырау, Тенгиз и г. Актау, и насчитывает более 1,500 работников.

ПСН КазСтрой предлагает следующий спектр услуг:

- Проектирование
- Материально-техническое снабжение
- Управление проектом
- Строительство производственных объектов
- Управление строительством производственных объектов
- Подключение и пуско-наладка объектов
- Эксплуатация и обслуживание объектов недвижимости
- Эксплуатация, техническое обслуживание и ремонт
- Вывод из эксплуатации и демонтаж

«WGPSN» является международной компанией, имеющей большой опыт в сфере проектирования широко известных существующих промышленных объектов. «КСС» – организация, занимающаяся проектированием с применением различных технологий, материально-техническим обеспечением и строительством, основные филиалы которой находятся в Казахстане, Индии, Туркменистане и на Среднем Востоке. По всему миру 30 000 наших квалифицированных специалистов



осуществляют деятельность компании в 50 различных странах с применением обширного ассортимента современного строительного оборудования, отвечающего специфическим требованиям казахстанских проектов.

«КазСтройСервис» – ведущая инженерно-строительная компания нефтегазовой индустрии Казахстана. «КСС» успешно осуществила более 100 строительных проектов в Казахстане и Индии по высочайшим международным стандартам. «КСС» сыграла ключевую роль в экономическом развитии Казахстана, помогая раскрыть миру грандиозные природные богатства нашей страны.

«Wood Group» является лидером рынка в предоставлении услуг проектирования, повышения культуры производства и поддержки, и услуг предоставления промышленных газовых турбин для клиентов в нефтяной и газовой и энергетической отраслей по всему миру. В «Wood Group» работают более 43,000 человек в более 50 странах. Компания имеет три подразделения: «Wood Group Engineering», «Wood Group PSN» и «Wood Group GTS». Наши ведущие мировые позиции и опыт обеспечивают прочную платформу для продолжительного роста.

Wood Group в Казахстане Компания «Wood Group» хорошо представлена в Казахстане в лице таких компаний как:

- АО «ПСН КазСтрой» – Совместное предприятие между «Wood Group» и «КСС», самый крупный подрядчик услуг EPC в Казахстане. Компания также создала консорциум с «Казахстанский Институт Нефти и Газа» (КИНГ) для проведения инженерных и строительных работ на месторождении Кашаган.
- «УКК» – Ведущий специалист по обучению и услугам по технике безопасности в Казахстане, с курсами прошедшие международную аккредитацию и с офисами в Атырау, Карабатан, Тенгиз и Актау.
- «Wood Group-KTR LLP» – Это

Wood Group Engineering	Wood Group PSN	Wood Group GTS
Ведущий мировой инжиниринговый бизнес с сильными позициями на рынке по предоставлению подводных трубопроводов, возглавляемый компаниями «Mustang» и «Wood Group Kenny».	«Wood Group PSN» является глобальным поставщиком услуг предварительных разработок, подключения и ввода в эксплуатацию, технического обслуживания и эксплуатации, проектирования, строительства, управления проектом, подготовки и вывода из эксплуатации для энергетической отрасли.	«Wood Group GTS» является ведущим независимым поставщиком услуг вращения оборудования и решений для клиентов нефтегазового рынка. Во всем мире эти услуги включают в себя: проектирование электростанции, закупки и строительство, деятельность на объекте и техническое обслуживание, а также ремонт, капитальный ремонт, оптимизация и модернизация газовых и паровых турбин, насосов, компрессоров и другого высокоскоростного вращения оборудования.
«WG Kenny» состоит из пяти тесно связанных предприятий: «JP Kenny», «MCS Kenny», «MSi Kenny», «WGIM», и «SgurrEnergy».		
Работает более чем в 20 странах	Работает более чем в 30 странах, наземные и морские объекты.	Работает в 100 странах.



совместное предприятие между «WG GTS» и «КазТурбоРемонт», компания была создана в целях предоставления вращающегося оборудования для ремонта и услуг сервисного обслуживания. Группа является международной энергетической компанией с около \$ 7 млрд. продаж, в которой работает около 43,000 человек во всем мире и работающей в 50 странах мира. У нас есть три подразделения, а именно:

- «Wood Group Engineering»
- «Wood Group PSN»
- «Wood Group GTS»

Эти предприятия предоставляют спектр инжиниринговых услуг, поддержку производства, управление техническим обслуживанием и ремонтом промышленных газовых турбин и услуг по ремонту наземных и морских нефтегазовой и энергетической промышленности по всему миру.

ПСНК – это объединение двух крупных организаций «Вуд Груп ПСН» (WGPSN) и АО «НГСК КазСтрой Сервис» (КСС)

ПРОЕКТЫ

Опыт «ПСН КазСтрой» был накоплен благодаря множеству проектов на существующих и новых месторождениях, тем самым обеспечивая нам отличное понимание требований Проектирования, Снабжения и Строительства. Наш

опыт включает в себя работу в различных локациях и условиях труда, в том числе требования интерфейса SIMOP и Существующих объектов.

Наши главные Проектные Контракты в Казахстане включают в себя Обеспечение Технического Обслуживания для «ТШО» на проекте Тенгиз, Проект «НКПОК» на Кашагане и других местных нефтяных компаний.

В Казахстане мы выполнили большую часть работы на месторождении Тенгиз через Договор по Услугам Проектирования и Разработки с «ТШО», который покрывает Проект Строительства Сооружений, Управление Проектом, Поддержку Планирования Работ, Проектирование и Строительство. Мы также предоставляем «ТШО» Концептуальное и Предпроектное Проектирование.

«ПСНК» также заключил контракт с «Аджип ККО» с 2008 года, проект Сохранения оборудования и услуг Ввода в Эксплуатацию, на береговых и морских объектах, а также недавно присужденный контракт на предоставление услуг Инженерно-Технического Обеспечения, Кашаган.

В основе нашего опыта лежат главные принципы компании и основные ценности, которыми мы руководствуемся при принятии всех наших решений. Наша философия заключается в предоставлении нашим людям профессиональной



Группа является международной энергетической компанией с объемом продаж около

\$ 7 млрд.

подготовки, знаний и инструментов для безопасной работы и предотвращения несчастных случаев. Обеспечение Безопасности является одной из наших первоочередных задач и одной из наших основных ценностей компании. Мы очень заботимся о безопасности наших сотрудников и ведем себя как пример по безопасности.

Мы сосредоточены на обеспе-



чении безопасности всего, что мы проектируем, строим, эксплуатируем и обслуживаем, и обязуемся не допускать травм и плохого состояния здоровья наших людей, и всех с кем мы работаем.

Нашим основным обязательством является, прежде всего, привлечение местного персонала для работы в компании и его дальнейшее развитие. Мы стремимся к инновациям и обеспечению надежности.

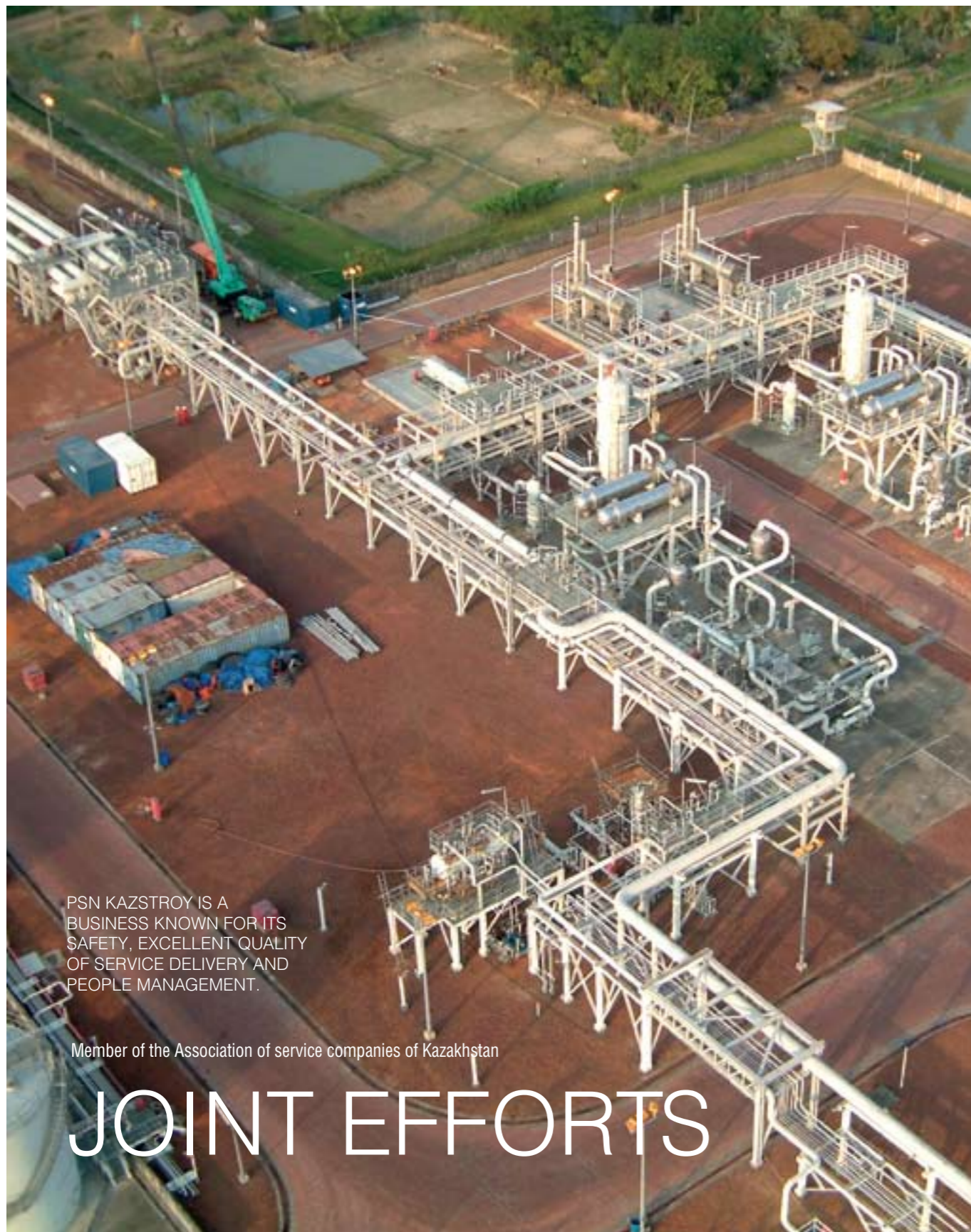


ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ БҮКІЛ ӘЛЕМ БОЙЫНША КУРЬЕРЛІК ЖЕТКІЗУ!
КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА ПО КАЗАХСТАНУ И ВСЕМУ МИРУ!
COURIER DELIVERY AROUND KAZAKHSTAN AND THE WORLD!



www.exline.kz

+7 (727) 390 03 00, 390 03 01



PSN KAZSTROY IS A BUSINESS KNOWN FOR ITS SAFETY, EXCELLENT QUALITY OF SERVICE DELIVERY AND PEOPLE MANAGEMENT.

Member of the Association of service companies of Kazakhstan

JOINT EFFORTS

ABOUT THE COMPANY

PSN KazStroy is the union of two exceptional companies, namely, Wood Group PSN (WGPSN) and JSC OGCC KazStroyService (KSS). PSNK was formed in mid-2007 and has operated successfully with support from its Parent companies and has grown rapidly as a Kazakh company since that date. It has offices in Atyrau, Tengiz and Aktau and employs over 1,500 personnel.

PSN KazStroy offers wide range of services:

- Engineering
- Procurement
- Project Management
- Construction
- Site Construction and Management
- Hook-up and Commissioning
- Facilities Management
- Operations and Maintenance
- Decommissioning and abandonment

WGPSN is a global, industry-leading Brownfield service Company and KSS is a technology driven engineering, procurement and Construction Company with a substantial presence in Kazakhstan, India, Turkmenistan, and the Middle East. Together we bring you a world of expertise from 30,000 people in 50 countries, along with the largest, most comprehensive range of modern construction equipment, tailored to meet the specific needs of projects in Kazakhstan.

JSC OGCC KazStroyService is a leading engineering and construction contractor in the oil and gas industry of Kazakhstan. KazStroyService has successfully carried out over a hundred construction projects in Kazakhstan and India, always following the strictest international standards of quality. KazStroyService has played a vital role in the development of Kazakhstan's economic potential, helping open our countries' enormous natural resources to the world.

Wood Group is a market leader in providing engineering design, production enhancement and support and industrial gas turbine services for customers in the oil & gas and power generation industries around the world. Wood Group businesses employ more than 43,000 people and operate in 50 countries. The Company operates in three divisions: Wood Group Engineering, Wood



Фокус на регион

- Проект будущего расширения ТШО
- Новости
- Экспертное мнение
- Аналитика
- Events
- Светская хроника
- Спорт

Group PSN and Wood Group GTS. Our market leading positions and experience provide a strong platform for continuing growth.

Wood Group in Kazakhstan

Wood Group is well represented in Kazakhstan through the following entities:

- PSN KazStroy JSC – This is a joint venture between Wood Group and KSS, the largest EPC in Kazakhstan. PSNK has also formed a consortium with KING to undertake engineering and construction work on the Kashagan field
- YKK – the leading safety training/ services company in Kazakhstan with fully internationally accredited courses and with facilities in Atyrau, Karabatan, Tengiz and Aktau.
- Wood Group-KTR LLP – This is a joint venture between GTS and KazTurboRemont (KTR) and has been established to provide rotating equipment repair and maintenance services.

The Group We are an international energy services company with around \$7bn sales, employing about 43,000 people worldwide and operating in 50 countries. We have three businesses, namely,

- Wood Group Engineering
- Wood Group PSN
- Wood Group GTS

These businesses are providing a range of engineering, production support, maintenance management and industrial gas turbine overhaul and repair services to the onshore and offshore oil & gas, and power generation industries worldwide.

PROJECT EXPERIENCE

PSN KazStroy experience has been gained in Greenfield and Brownfield projects and is therefore able to provide its customers with an excellent understanding of

the requirements for Engineering, Procurement and Construction. Our experience incorporates various locations and site working conditions, including SIMOPS and Brownfield interface requirements. Our main Kazakh Engineering Contracts include the ongoing Provision of Engineering Services to TCO at Tengiz, NCPOC for the Kashagan Project and other local oil companies.

In Kazakhstan we have worked extensively at the Tengiz facility through our Engineering and Design Services Contract with TCO covering Facilities Engineering Projects, Project Management, Planning Support, Engineering and Construction. We also provide TCO with Conceptual and FEED Studies. PSN KazStroy has been also contracted to Agip KCO since 2008 undertaking Equipment Preservation and Commissioning services, both Onshore and Offshore and was recently awarded an engineering services Contract for Kashagan.

Our expertise is underpinned by our unique culture. We put our core values at the centre of all our decisions. Our philosophy is to provide our people with training, knowledge and tools to work safely and prevent accidents. As Safety and Assurance is our top priority and one of our company core values, we passionately care about the safety of our people and behave as safety leaders.

We are focused on assuring the safety of everything we design, construct, operate and maintain and committed to preventing injuries and ill health to our people and everyone we work with.

Our commitment to hiring local people is boosted by our award winning people development initiatives. We champion innovation and insist on integrity.

Член Союза сервисных компаний Казахстана

EXPRESS GLOBAL STROY

ТОО «EXPRESS GLOBAL STROY» (EGS), ОСНОВАННОЕ В АВГУСТЕ 2007 ГОДА, – 100-ПРОЦЕНТНАЯ КАЗАХСТАНСКАЯ КОМПАНИЯ, ОСНОВАТЕЛЕМ И ЕДИНСТВЕННЫМ УЧРЕДИТЕЛЕМ КОТОРОЙ ЯВЛЯЕТСЯ АЛМАЗ БУЙЕНБАЕВ.



С первых дней своего основания главной задачей компании стало завоевание в Казахстане рынка строительного, монтажных и иных работ, а также качественное обеспечение всех услуг для заказчиков в нефтегазовой отрасли. Начав свою деятельность с небольших объемов ремонтных работ, специалисты компании достигли значительных успехов в освоении и использовании современных технологий и строительных материалов.

Благодаря тому, что компания набрала высококвалифицированный персонал со стабильно высокой заработной платой, она приобрела имидж надежного и ответственного партнера.

Впоследствии, EGS участвовал в тендерах для выполнения строительного-монтажных работ и обеспечения всех услуг для органи-

заций нефтегазовой отрасли Атырауской, Западно-Казахстанской и Мангистауской областей.

Основными партнерами и клиентами EGS являются Казахстанский филиал компании «Bonatti Spa Kazakhstan Branch», Казахстанский филиал компании «Consolidated Contracting Engineering & Procurement S.A.L. Offshore», ТОО «Тенгизшверройл» (ТШО), Казахстанский филиал компании «Maersk Oil Kazakhstan GmbH», ТОО «Консорциум «ISKER» и т.д.

В период с 2007 по 2013 годы компанией EGS было выполнено и введено в эксплуатацию большинство объектов в сфере строительства и промышленности на территории Западного Казахстана. EGS по сей день оказывает и иные услуги для организаций, работающих в нефтегазовой отрасли.

Головной офис компании EGS находится в г. Атырау и имеет офисы

в Актау (Мангистауская область), Аксае (Бурлинский район Западно-Казахстанской области) и вахтовом поселке Тенгиз (Жылыойский район Атырауской области).

За выполнение производственных заданий, высокое качество строительства, своевременную сдачу объектов строительства в эксплуатацию и качественное обеспечение всех услуг для заказчиков в нефтегазовой отрасли, компания и его руководители неоднократно отмечались благодарностями, почетными грамотами и положительными отзывами в свой адрес.

В настоящее время компания имеет собственную производственную базу, общежитие, спецтехнику, автотранспорт, грузоподъемные механизмы и разнообразные средства малой механизации. Учитывая большой опыт работы в строительстве и введении объектов недвижимости в эксплуатацию, обеспе-

чение всех услуг для заказчиков в нефтегазовой отрасли EGS способен произвести любые работы в вышеуказанных сферах, гарантируя высокое качество строительства и обслуживания.

В октябре–ноябре 2012 года компания EGS заключила Меморандумы о взаимопонимании в развитии совместного бизнеса с компаниями «Dongyang International., LTD.» и «Techwin Co., LTD.» (Республика Корея).

Компания EGS представлена на основных месторождениях Западного Казахстана, а именно – на месторождениях Тенгиз, Карачаганак и на объектах Кашагана и Карабатана.

Следуя политике предоставления услуг высокого качества и надежного сервиса, компания нацелена на расширение и совершенствование своих услуг в Казахстане. EGS способен выполнить любые объемы строительного-монтажных работ и с должным уровнем относится к безопасному производству работ. Компания стремится стать конкурентоспособной и продуктивной подрядной организацией на рынке услуг.

На особом контроле компании EGS вопросы подготовки высококвалифицированных отечественных кадров. И нужно отметить, что в этом направлении компания добилась ощутимых успехов. Приобретенные знания специалистов EGS необходимы при реализации масштабных проектов, к примеру – Кашаганский, куда EGS внес свой вклад.

Одной из основных задач компании является увеличение числа отечественных специалистов с повышением качества труда. В этом плане компании помогает подготовка новых и необходимых профессиональных кадров учебным центром компании «Аджип ККО».

В октябре 2011 года компания EGS заключила соглашение о деловом сотрудничестве и партнерстве с международной компанией «TROUVAY & CAUVIN Gulf B.S.C. (c)» (Франция). Данная компания создана в 1881 году во Франции и является ведущим поставщи-

ком трубной продукции, клапанов, контрольно-измерительных приборов и стальной конструкции по всему миру. «TROUVAY & CAUVIN Gulf B.S.C. (c)» имеет свои филиалы в США, Великобритании, Китае, Корее, Катар, ОАЭ, Саудовской Аравии, Бахрейне, Омане, Ираке и Казахстане.

В марте 2013 года компания EGS с компанией «TROUVAY & CAUVIN Gulf B.S.C. (c)» создали совместное предприятие – товарищество с ограниченной ответственностью «TROUVAY & CAUVIN KAZAKHSTAN» (СП).

Главной целью создания СП для компании «TROUVAY & CAUVIN Gulf B.S.C. (c)» являются: вход в новый рынок, укрепление позиций выполнением крупных проектов на рынке Республики Казахстан, распределение рисков и расходов при вхождении в новый рынок, получение доступа в нефтегазовую промышленность Республики Казахстан, а также использование опыта и связей местного партнера по вопросам налогообложения, клиентуры.

В свою очередь, для EGS создание совместного предприятия

это – улучшение конкурентоспособности на местном рынке, доступ к прогрессивному знанию и опыту, получение передового опыта по управлению и исполнению проектов, а также совместное выполнение проектных и иных обязательств.

Основными видами услуг EGS являются монтаж механического и электрического оборудования, сварочные работы и заготовка (монтаж металлоконструкции), трубомонтажные и лесомонтажные работы, а также обеспечение людских ресурсов.

В услуги ТОО EGS в сфере монтажа механического и электрического оборудования входят: механические работы, сборка и монтаж трубных систем, монтаж оборудования, аппаратов и емкостей, монтаж трубных систем малого





Основными видами услуг EGS являются монтаж механического и электрического оборудования, сварочные работы и заготовка (монтаж металлоконструкции), трубомонтажные и лесомонтажные работы, а также обеспечение людскими ресурсами

масштаба (гидравлические, пневматические и смазочные системы), установка воздушного и парового оборудования, электромонтажные работы, монтаж кабельных лотков, прокладка кабелей системы контроля и КИПиА, монтаж распределительных щитов, системы освещения и распределения света, распределительные коробки, системы обнаружения пожаров, теплоспутниковые системы, сварочные работы и заготовка/монтаж металлоконструкций.

Кроме того, специалисты компании EGS квалифицированы в работах по заготовке конструкции, соблюдая спецификации в чертежах и требования проекта. При заготовке обычно используются металлические изделия и наиболее часто конструкционная сталь. Специалисты используют конструкционные элементы, такие как двутавровые балки, угловая сталь, плоские заготовки, трубы квадратного, круглого и прямоугольного сечения для производства подпорок, трубных эстакад, платформ, лестниц, структурных опорных и других конструкций.

Команда квалифицированных трубомонтажников EGS способна выполнять малые и большие работы – от ремонта существующих объектов до строительства нового завода с полным спектром трубомонтажных работ.

Компания «EGS» специализируется в трубомонтажных работах для следующих систем: отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, промышленных трубопроводов, санитарных систем, систем очистки воды, гидрантовые системы, системы охлаждения, паровые котлы.

Лесомонтажные работы включают в себя промышленные и коммерческие леса, временные перекрытия, систему Naki (международные стандарты, как SAFWAY, LAYNER, NAKKI и т.д.), быстрый монтаж на сайте, трубы и фитинги, услуги проектирования лесов, страховочные системы, защитные системы периметра, лестничные системы, временные ограждения, проверки безопасности лесов.

Персонал компании EGS успеш-



но прошел курсы, проведенные SAFWAY Systems (США) и сертифицирован для работ на таких системах.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛЮДСКИМИ РЕСУРСАМИ

Компания EGS предоставляет технических, производственных и управленческих профессионалов среднего и высшего уровня для заказчиков в нефтегазовой промышленности Казахстана. Профессионалы командированы на объекты заказчика – как в офисы, так и на производственные участки.

Компания EGS имеет соответствующий опыт в обеспечении рабочей силы для различных видов работ в различных отраслях и промышленности. Обеспечиваемые людские ресурсы выполняют свои функции эффективно и квалифицированно, исполняя обязанности согласно требованиям государственных стандартов. Компания обеспечивает рабочую силу в следующих сегментах: обеспечение квалифицированной рабочей силы (сварщики, трубомонтажники, лесомонтажники, маляры, заготовщики стальных конструкции и т.д.), обеспечение инженерно-технических работников (инженеры-механики, инженеры по конструкциям, инженеры по трубопроводам, инспекторы по сварочным работам и т.д.)

На различных объектах компания выполняет следующие работы: лесомонтажные работы, трубомонтажные и бетонные работы, работы

по техобслуживанию, очистка резервуаров, замена загрязненного грунта, общестроительные работы, заготовка металлических конструкций и монтаж, изоляционные работы, сварочные работы и послесварочная обработка, обеспечение людских ресурсов, электромонтажные и КИПиА работы, монтаж оборудования (насосы, компрессоры и др), монтаж устьевого оборудования, трубопроводов и выкидных линии, заготовка трубных узлов в цехе, очистка резервуаров и емкостей.

Кроме того, EGS принимает ежегодное участие в проектах капитального ремонта для выполнения работ по ремонту и обслуживанию оборудования, общестроительных работах и обеспечении людских ресурсов.



Система Менеджмента Качества компании сертифицирована по стандартам ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, ISO 18001:2007

Кроме того, отдел контроля качества EGS обеспечивает качественное выполнение всех работ компании в соответствии с техническими спецификациями.

Ежегодно проводится обзор и ревизия политик и процедур по качеству на уровне отделов и руководства.

Миссией компании в сфере охраны здоровья, труда и окружающей среды (ОЗТОС) является обеспечение культуры безопасного поведения через выполнение программ по постоянному обучению персонала, установке специального оборудования на транспорте компании для безопасной эксплуатации, обеспечение соответствующих средств индивидуальной защиты (СИЗ), согласно выполняемого задания.

Кроме того, согласно специальным программам, увеличивается осведомленность персонала по безопасным методам ведения работ и обеспечивается культура Безопасного поведения.

Компания EGS ведет политику «конкурентного ценообразования», предлагающее наилучшее сочетание цены и качества, ориентируется на требования и ожидания заказчика и осуществляет креативный подход в поисках путей совершенствования своей деятельности.

WELDING GROUP:

В ЕДИНСТВЕ – СИЛА

НЕДАВНО НАШЕЙ КОМПАНИИ ИСПОЛНИЛОСЬ 10 ЛЕТ. КОНЕЧНО, ЭТО НЕ БОЛЬШОЙ СРОК, НО ВСЕ ЖЕ, – СЕРЬЕЗНЫЙ ЭТАП В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ НАШЕГО БИЗНЕСА. ВЕДЬ ОН НАЧИНАЛСЯ С МАЛЕНЬКОГО ОФИСА В ВАХТОВОМ ПОСЕЛКЕ ТЕНГИЗ, С КОЛЛЕКТИВОМ ИЗ 4-Х ЧЕЛОВЕК И ПРОСТОЙ ЦЕЛИ – ОБЕСПЕЧИТЬ ПОДРЯДЧИКОВ ТШО НА МЕСТОРОЖДЕНИИ ТЕНГИЗ КАЧЕСТВЕННЫМИ И НАДЕЖНЫМИ РАСХОДНЫМИ СВАРОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ И ТЕХНИЧЕСКИМИ ГАЗАМИ. СЕГОДНЯ НАША КОМПАНИЯ ВЫРОСЛА ДО УРОВНЯ КОНСОРЦИУМА, КОТОРЫЙ СОСТОИТ ИЗ ЧЕТЫРЕХ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРИЩЕСТВ, ПРОФИЛИРОВАННЫХ ПО РОДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, И ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ: TOO «WELDING SOLUTIONS», TOO «FIN WELD AZIA», TOO «WELDING TECH GAS», TOO «WELDING SERVICE».

На данный момент наш бизнес предоставляет полный спектр услуг по поставке, сборке, сервисному обслуживанию сварочного оборудования, поставке сварочных материалов, переработке технических газов.

Центральный офис Welding Group находится в городе Атырау – нефтяной столице Казахстана. Сегодня в наших офисах, включая Астану, Алматы, Павлодар, Усть-Каменогорск, Шымкент трудятся более 100 человек, 100% из которых – местные жители. Помимо того, что мы имеем салоны-магазины по реализации оборудования, материалов и инструментов во всех промышленных центрах Казахстана, также у нас имеются представительства в Киргизии и России.

За период с 2001 года до сегодняшнего дня нашей командой сделано многое. Около 80% сварочных работ с использованием технических газов на проектах Тенгизшевройла ЗВП и ЗСГ в Тенгизе и 95% на проектах Аджип ККО в Карабатане произведено с участием газов, поставляемых нашей компанией. Поставляя высококачественный товар для таких предприятий как PFD, Altias Petroleum, Пундж Ллойд, Белкамит, Бонатти СПА и многих других, сегодня мы с гордостью говорим о своем участии в проектах, которые

имеют определяющее значение для будущего Казахстана.

Вспоминается, что в 2001 году мы были одними из первых в Атырауской области, которые предоставляли подобного рода сервисные услуги и учиться нам было не у кого. Тот результат, который мы достигли сегодня, стал возможен благодаря упорному труду, пониманию того, что нашему потребителю нужен не просто товар, а компетентность и ответственность, профессионализм, качество и безопасность. Также нужно было учесть и еще один очень важный момент – это цена за товар. Необходимо было совместить все эти критерии и предложить товар из первых рук, минуя перекупщиков, поэтому наша компания стала дистрибьютором таких ведущих мировых производителей сварочного оборудования как ESAB Group (Швеция), KEMPPI OY (Финляндия), Kobelco (Япония), Bohler Schweibtechnik (Австрия).

Сотрудничество с данными лидирующими производителями стимулировало нас использовать новые технологии, работать над многофункциональностью, совершенствовать безопасность и качество. На сегодняшний день наша компания – крупнейший дистрибьютор этих мировых производителей по Казахстану. Из многочисленных производителей сварочной техники нас интересо-

вали только производители сварочной техники по новейшим мировым разработкам. Результат не заставил долго ждать – Welding Group стал сертифицированным предприятием по системе ISO, который подтвердил высокий уровень качества нашей работы. Самый главный результат – это наши клиенты, которые всегда возвращаются к нам. Это стимулирует нас, придает нам уверенности в правильности подхода при работе с клиентами и партнерами. Для нас нет мелочей, ведь всем нам хочется получить качественный товар и не разочароваться от потери средств и времени. Закономерно, что сегодня в числе наших клиентов такие предприятия как: Altias Petroleum, «Акер Солюшнз Контрактинг АС», Тенгизшевройл, «НГСК КазСтрой-Сервис», Бонатти СПА, «ГАТЕ Иншаат Таахют Санайи ве Тижарет», SAIPEM S.p.A., ERSAL Caspian Contractor LLC, Западно-Казахстанская Машиностроительная Компания (ЗКМК), «Уральский завод Зенит», «Усть-Каменогорский Арматурный Завод (УКАЗ), «ПетроКазахстан Ойл Продактс», «Air Astana», «Белкамит», «КАТКО», «Имсталькон», «Газ-спецстрой», ТрансАзияКонстракшн, «NDT Services LTD», «Интергаз Центральная Азия», «Локомотив Курастыру Зауыты», Завод Строительных Металлоконструкций (ЗСМК), «РМЗ Шапагат», «Кумколь-Сервис», «ЛУ-



КОЙЛ Узбекистан Оперейтинг Компани», «СПФ Монтажспецстрой» и многие другие предприятия.

Welding Group дорожит своей репутацией на рынке, строя долгосрочные партнерские отношения с клиентами. Компания считает честью работать с каждым клиентом, кто обратился к нам, предлагая товар, который облегчает работу и повышает ее качество. Звучит просто. Но, чтобы обеспечить слаженную работу на всех этапах, компании нужно идти в ногу со временем. Большой технический потенциал и высокий уровень подготовки специалистов обеспечиваются за счет тесного контакта с партнерами нашей компании, а также постоянного участия работников компании на семинарах и выставках.

Большая роль на нашем предприятии отводится коллективу компании. Корпоративная политика предприятия сочетает восточный подход с традициями западноевропейского бизнеса. Как и в японских корпорациях, мы делаем акцент на высокий командный дух. Каждый сотрудник ощущает себя не винтиком, а важной творческой единицей, от усилия которой зависит общий успех. Любому клиенту приятнее работать с надежной, стабильной командой с четкой философией бизнеса и общими ценностями. В атмосфере единства и открытости («один за всех и все за одного») велик шанс подняться

от рядового сотрудника до уровня топ-менеджера. Увольнения в нашей компании – большая редкость, в силу того, что под одной крышей собрались единомышленники и профессионалы.

Между тем, как и многие другие предприятия, работающие в нашей сфере, мы сталкиваемся с некоторыми проблемами. Мир не стоит на месте, быстро меняется. Все мы знаем, что Казахстан является членом Таможенного союза. В прошлом году и начале этого года в рамках Таможенного союза было принято несколько технических регламентов, в которых прописаны правила выпуска продукции в обращение на единой таможенной территории Таможенного союза. В частности, продукция должна соответствовать определенным правилам безопасности. Процедура подтверждения соответствия требованиям безопасности в зависимости от вида может проходить в форме сертификации, которую должен провести аккредитованный орган, включенный в единый реестр органов по сертификации и испытательных лабораторий Таможенного союза. К моменту вступления в законную силу Технических регламентов Таможенного союза, аккредитованных центров для проверки на соответствия правилам безопасности сварочного оборудования на территории Республики Казахстан не было. Как это часто бывает, рынок еще не успел отреагировать на нововведения за-

конодательства. Данную проблему Welding Group необходимо было решить в кратчайшие сроки, так как продукция не может выпускаться в обращение без наличия документов, подтверждающих соблюдение требований безопасности. За решением проблемы мы были вынуждены обращаться в аккредитованные центры, расположенные в России. Стоимость услуг по проведению сертификации резко возросла. В настоящее время на территории Казахстана действует только один сертификационный центр, аккредитованный для проверки на соответствие правилам безопасности сварочного оборудования. Без наличия конкуренции в сфере сертификационных услуг на территории Казахстана, расценки на данные услуги остаются высокими, поэтому мы продолжаем покупать данные услуги в России. Между тем, несмотря на увеличение издержек в области сертификации, Welding Group не стал увеличивать цены на свою продукцию, дожидаясь, пока рынок приспособится к нововведениям законодательства, и установится определенная ясность.

Всем известно, что не бывает все хорошо и легко. Одно дело – радоваться достигнутому успеху, а другое – удержать, сохранить этот успех. Сегодня мы накопили весомый опыт, лучшее из того, что может предложить в настоящее время сервисная компания. Нам есть чем гордиться и куда стремиться!

РИНА: ИТАЛЬЯНСКОЕ КЛАССИФИКАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО, ПРИЗНАННОЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН



ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ГРУППЫ РИНА БЕРЕТ НАЧАЛО С 1861 ГОДА НА РЫНКЕ ТОРГОВЫХ СУДОВ И СЕРТИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ УСТАНОВОК И СИСТЕМ.

РИНА является одним из основателей Международной Ассоциации Классификационных Обществ (IACS), а также является членом следующих международных организаций и объединений:

- Европейская Ассоциация Классификационных Обществ (EurACS)
- Конгресс Международных Судов и Морских Сооружений (ISSC)
- Международный институт Сварки (IIW)
- Американское Сварочное Общество (AWS)
- Морской Механики и Арктической Разработки (ОМАЕ).

РИНА (RINA) также представляет Итальянскую Администрацию в Международной Морской Организации (IMO), которая принимает активное участие в подготовке и реализации техники безопасности и международных конвенций.

Помимо Итальянского правительства, РИНА получила официальное признание в 70 странах по делегированию полномочий на оказание

услуг по выполнению классификационного освидетельствования в морской отрасли.

Важно подчеркнуть, что РИНА была наделена правом полномочий на оказание услуг, выполняемых по поручению Администрации на судах, зарегистрированных в Республике Казахстан.

Компании группы РИНА на территории Республики Казахстан:

1. ТОО РИНА КАЗАХСТАН зарегистрирована по юридическому адресу: Республика Казахстан, Бостандыкская область, Алмалинский район, г. Алматы, ул. Толе би 69, Офис 9, и имеет фи-



лиал в г. Атырау, пр. Азаттык, 48. ТОО Рина КАЗАХСТАН является 100 % Казахстанской частной компанией.

2. «Филиал АО Рина Сервисез Эспи-эй в Республике Казахстан», зарегистрированный нерезидент в Республики Казахстан, в Министерстве юстиции под №1334-1910-Ф-л, юридический адрес: Республика Казахстан, Бостандыкская область, Алмалинский район, г. Алматы, ул. Толе би 69, Офис 9.

ТОО РИНА КАЗАХСТАН и «Филиал АО Рина Сервисез Эспи-эй в Республике Казахстан» являются частью Компании Групп РИНА и предоставляют широкий спектр услуг в сфере морской деятельности, международного сертифицирования по стандартам ИСО, нефти и газа на различных этапах проекта.

Инженерная деятельность

Сертификация / Проверка / Оценка Дизайна / Описание Проектной Документации / Оценка и анализ риска / Исследования HAZOP / Консультации инженерных услуг



Логистика

Предоставление сертификационных документов от поставщиков / Обзор плана тестирования спецификации и проверки / Квалификация подрядчиков / Контроль качества и аудит по ТБ.

Строительная деятельность

Инспектирование контроля качества / Аудит / Контроль за безопасностью работ на строительной площадке / Услуги по ТБ.

Установка и Эксплуатация

Контроль Морских Работ / Разработка процедур по монтажу / Помощь при вводе в эксплуатацию / Подготовка и ведение рабочих планов / Помощь в ходе ремонтных работ

Сертификационные системы

ISO 9001/ISO 14001 / DPR 179-2000/ ISO 3834/ BS OHSAS 18001 SA 8000/ ISO 27001/ISO 20000/ISO 28000/SSA/ EN 16001/ CEI 11352/

РИНА была наделена правом полномочий на оказание услуг, выполняемых по поручению Администрации на судах, зарегистрированных в Республике Казахстан

Сертификация персонала

Сварщиков труб (UNI 9737)/ Не-разрушающий тест для операторов (UNI EN 473, ISO 9712) / Квалификация Персонала (Директива 97/23/ЕС)/ Инспекторов по покраске (UNI ENV 12837).

Сейчас Казахстан с оптимизмом смотрит в будущее и предпринимает все усилия для реализации инфраструктуры – повышения уровня эффективности и экономической отдачи топливно-энергетического и добывающего секторов экономики.

Основная концепция Группы РИНА – обеспечение безопасности и контроля качества при проектировании, строительстве и эксплуатации морских нефтегазовых сооружений в крупнейших инфраструктурных проектах в Казахстане и в других странах СНГ, позволяющая оказывать комплексные услуги (классификация, экспертиза, сертификация), используя свой уникальный опыт обеспечения безопасности.



Равшан ТАШМЕТОВ,
Магистр Делового Администрирования, Экономика и Менеджмент

Член Союза сервисных компаний Казахстана

INDUSTRIAL SCIENTIFIC: СПАСЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ – МИССИЯ ВЫПОЛНИМА!

РАВШАН ТАШМЕТОВ ИМЕЕТ БОЛЕЕ 15 ЛЕТ СТАЖА В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ РК. НАЧАВ СВОЮ КАРЬЕРУ В КОНЦЕ 90-Х, ОН ПРОДОЛЖИЛ СВОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ В ТАКИХ КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ КАК: ТЕНГИЗ-ШЕВРОЙЛ, АДЖИП ККО, ЭККСОН-МОБИЛ КАЗАХСТАН ИНК., РОЯЛ ДАТЧ ШЕЛЛ, КАЗАХСТАНСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА, А ТАКЖЕ WOODGROUP PSN КАЗАХСТАН, КОМПАНИЯ ОТ ИМЕНИ КОТОРОЙ, ОН ВЫСТУПИЛ В ПРОШЛОМ ГОДУ В КАЧЕСТВЕ ПОЧЕТНОГО ДОКЛАДЧИКА НА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ EIC-2012, ПРОХОДИВШЕЙ В МАНЧЕСТЕРЕ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, И БЫЛ ПРИЗНАН ОДНИМ ИЗ ЛУЧШИХ ДОКЛАДЧИКОВ ПО ВЕРСИИ АССОЦИАЦИИ «UK ENERGIES INDUSTRY COUNCIL». С 1 ИЮЛЯ 2013 Г. РАВШАН ТАШМЕТОВ ПРИСТУПИЛ К ОБЯЗАННОСТЯМ РЕГИОНАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ В КАЗАХСТАНЕ И СНГ КОМПАНИИ «INDUSTRIAL SCIENTIFIC CO.» ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ ПО БЕЗОПАСНОМУ ВЕДЕНИЮ РАБОТ, ПРИОБРЕТЕННЫЙ НА ТАКИХ КРУПНЫХ ПРОЕКТАХ КАК: ТЕНГИЗ, КАШАГАН, КАРАЧАГАНАК И ЖЕМЧУЖИНЫ, ОН НАДЕЕТСЯ РАЦИОНАЛЬНО ВНЕДРИТЬ В ОБЛАСТИ ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ КАЗАХСТАНА И СНГ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ НАИЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ ПО ПОРТАТИВНЫМ СИСТЕМАМ ОБНАРУЖЕНИЯ ГАЗА, УСПЕШНО ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ В США, ЕВРОПЕ И ДРУГИХ СТРАНАХ.



«ВОСХОЖДЕНИЕ НА ЗВЕРЕСТ»

Оглядываясь назад и наблюдая за развитием нефтегазового сектора в Казахстане, я невольно сравниваю данный процесс со своим профессиональным ростом. Чего только не было, за этот казался бы короткий, но в тоже время весьма насыщенный 15-летний период. Череда взлетов и падений, горький опыт поражений и торжество справедливости. Но ведь не зря мудрец сказал однажды: «Только сильных судьба ставит на колени, чтобы они вставали и шли еще дальше, слабые же, и так всю жизнь на коленях». Данное высказывание характеризует и становление нашего государства, все еще «идущего через тернии к звёздам».

Если говорить о фактических показателях и достижениях, то за последние 15 лет, благодаря умелой политике нашего Президента, Казахстан диверсифицировал наиболее значимые направления промышленного сектора, сделав упор на передовые и инновационные технологии. Таким образом, Казахстан сменил свою бизнес-классификацию сырьевого игрока на серьезного партнера в области внедрения инновационных технологий. Данная схема удачного взаимодействия правительства и бизнес-сектора была удачно реализована и принесла свои плоды еще в середине 60-х годов в Соединенных Штатах Америки. Несмотря на то, что американская компания «Industrial Scientific» один из самых молодых игроков на рынке услуг по обнаружению газа, за неполные 30 лет компании удалось занять свою нишу в данном сегменте бизнеса не только в США, но и во всем мире. В переводе на русский язык, название компании говорит само за себя - «Научно-Промышленная». На сегодняшний день, компания, образованная в 1985 году в г.Питтсбург, США, по счастливому стечению обстоятельств двумя людьми, отцом - Кентоном МакЭлхаттаном и сыном - Кентом МакЭлхаттаном, входит в пятерку передовых международных компаний по производству портативных газоанализаторов. Отлич-



Основной девиз, который негласно соблюдается в компании гласит: провали планирование – планируй провал

тельно чертой «Industrial Scientific» является производство оборудования и переносных газоанализаторов «нового поколения», а также предоставление сервисных услуг и комплексных решений в области обнаружения газов (iNET)™.

НАДЕЖНЫЙ МОСТ ЧЕРЕЗ ОКЕАН ИЛИ ПО СЛЕДАМ ХРИСТОФОРА КОЛУМБА

Приступив к своим обязанностям в компании «Industrial Scientific», мне сразу же пришлось окупиться в совершенно иной и удивительный мир построения и ведения бизнес-процессов даже по американским стандартам, ведь в ходе моей карьеры мне довелось поработать в системе таких американских компаний-гигантов как «Шеврон» и «ЭкксонМобил». Система построения бизнеса «Industrial Scientific» является абсолютной уникальной

ввиду своей горизонтальной плоскости, что позволяет осуществлять беспрепятственные коммуникации между различными звеньями сотрудников внутри компании, но что еще более отличительно - между партнерами, заказчиками, дистрибьюторами и рядовыми сотрудниками, а также руководством компании «Industrial Scientific».

Демократия и свобода отношений для всех и для каждого, вот, пожалуй, один из основных принципов компании. Наглядный тому пример – это Джастин МакЭлхаттан, внук основателя компании, который, несмотря на, казалось бы, историческую преемственность руководящих поколений, прошел все стадии организационной структуры «Industrial Scientific» от рядового инженера до первого руководителя, возглавляющего на сегодняшний день компанию.

Основной принцип, по которому подбирается команда «Industrial Scientific» это однородность взглядов и такие черты характера как кроткость, стремление к саморазвитию, жажда познаний, правдивость и ощущение удовольствия от работы, которая должна принести радость в первую очередь тем, для кого мы трудимся каждый день.



Культура отношения к сотрудникам компании «Industrial Scientific», за которыми стоят обычные люди, заключается в том, что они ценятся в первую очередь, обходя по своей важности даже заказчиков и клиентов компании, не говоря уже об акционерах, которые стоят на последнем месте по мере своей значимости для компании. Данная система ценностей компании существует не только на бумаге, но и успешно реализуется с 1984 года и примером тому отсутствие в «Industrial Scientific» так называемого отдела «Людских Ресурсов» (Human Resources).

Это легко объясняется тем, что «Industrial Scientific» относится к людям не как к ресурсам, а как к членам одной большой и дружной команды, функционирующей как

Все газоанализаторы время от времени входят в режим тревоги, сигнализируя об опасной концентрации того или иного газа, и все они, соответственно нуждаются в обслуживании. Выбор правильного газоанализатора не является самым трудным решением. Самое трудное это решить, что делать, в тот момент, когда люди находятся в опасной ситуации и больше всего подвергаются риску

единый и цельный организм, смысл работы которого заключается в том, чтобы каждый пользователь портативных газоанализаторов «Industrial Scientific» каждый день возвращался домой к своей семье в целостности и невредимости, другими словами: НАША МИССИЯ – СПАСЕНИЕ ЧЕ-

ЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ.

Культурное погружение в повседневный производственный процесс «Industrial Scientific», который мне довелось наблюдать воочию заключается в планировании, планировании и еще раз планировании. Основной девиз, который негласно

соблюдается в компании гласит: провалил планирование – планируй провал. Абсолютная автоматизация производства, контролируемая людьми, и вместе с тем непрерывный контроль качества – неотъемлемая часть производственного процесса как в Питтсбурге (Головной офис «Industrial Scientific», США), так и в Аррасе (Франция), Дортмунде (Германия) и Шанхае (Китай). Со стороны международных организаций контроль качества выпускаемой продукции подтвержден сертификатом ISO9001-2000.

Ежедневное успешное обслуживание сотен тысяч газоанализаторов по всему миру является результатом кропотливого и слаженного труда сотрудников «Industrial Scientific» для достижения первостепенной

задачи компании, которая заключается в содействии при устранении несчастных смертельных случаев на производствах по всему миру, связанных с высокотоксичными и горючими газами. Для достижения этой цели «Industrial Scientific» предлагает не только оборудование наивысшего качества, но так же и самый высокий уровень обслуживания для каждого клиента. «Industrial Scientific» также специализируется в предоставлении анализа данных, полученных посредством газоанализаторов (iNET)TM и проведения технического обслуживания оборудования с целью определения возможных проблем до момента их возникновения (Predictive Solutions)TM.

Ввиду того, что «Industrial Scientific» стабильно занимает свою нишу

только в сфере портативных газоанализаторов и решений, связанных с ними, компания тратит треть своего бюджета на высокоточные и инновационные технологии. Данный подход четко-направленной ориентации бизнес-сегмента помогает компании на протяжении трех десятилетий рафинировать свою продукцию и совершенствоваться, предлагая тем самым потенциальным пользователям такие рациональные и экономически-эффективные решения как (iNET)TM.

Все газоанализаторы время от времени входят в режим тревоги, сигнализируя об опасной концентрации того или иного газа, и все они, соответственно нуждаются в обслуживании. Выбор правильного газоанализатора не является самым трудным решением. Самое трудное это решить, что делать, в тот момент, когда люди находятся в опасной ситуации и больше всего подвергаются риску. Куда обратиться, когда приборы неисправны и нуждаются в обслуживании?

iNet решает эти проблемы. iNet обеспечивает безопасность путем предоставления данных о сработавшей сигнализации, воздействии и состоянии газоанализаторов. iNet позволяет сохранять функциональность детекторов без дорогого и длительного по времени обслуживания. Вам не придется покупать детекторы при подписке к iNet. За ежемесячную оплату Вы получаете не только газоанализаторы, но и комплексное решение по обслуживанию, поставке запчастей и анализу полученных данных 24 часа в сутки, круглый год.

За все время пребывания в США, пожалуй, наиболее запоминающейся была практическая сторона мое-

ОБНАРУЖЕНИЕ ГАЗА ПОРТАТИВНЫМИ ПРИБОРАМИ

MX6 Универсальный газоанализатор

- От 1 до 8 типов газа
- Плотный графический ЖК-дисплей
- Навигация с помощью меню
- 24 варианта датчиков
- Весом для рюкзачного или встраиваемого носителя для отбора проб
- Версия на базе ВИС и инфракрасного датчика

MX4 Универсальный газоанализатор

- Анализатор от 1 до 8-и типов газа: H₂S, O₂, CO, H₂, NO, и SO₂
- Контактный и неинвазивный
- Опциональный встраиваемый носитель
- Срок работы от батареи увеличен до 20-часов
- Увеличена емкость прибора за счет одностороннего поворота, ассоциируемого с безопасностью

Tango TX1 Анализатор одного типа газа

- Текстольная Overlay™ датчик записки
- Предназначен для непрерывной работы в течение трех лет, а звуковая сигнализация трюна, чем у любого другого одноаналитического газоанализатора
- С Tango TX1 Ваши сотрудники будут использовать наиболее безопасный одноаналитический газоанализатор в мире

GasBadge Pro Анализатор одного типа газа

- Газоанализатор со сверхмощным "интеллектуальным" датчиком выхлопа или одного из многих токсичных газов
- Объем регистрации данных - не менее одного года
- Стандартные значения STEL (предел кратковременной экспозиции) и TWA (временное среднее значение)
- Гарантия на весь срок службы

DS2 Docking Station™ (тестирующая станция)

- Автоматизация калибровки прибора, регистрации данных и подзарядки
- Обеспечивает диагностику прибора
- Оптимизирует графики калибровки прибора
- Сервис до 700 приборов через iNetnet

Калибровочные станции V-Cal™ и Cal Plus™

- Автоматическая работа - ПК не требуется
- Простота калибровки: нажатием одной кнопки или контролируемая проверка работоспособности
- Немедленное формирование отчета
- Прочность: конструкция, выдерживающая падение с высоты 1 метра

го погружения, посредством так называемого «роуд-шоу» (roadshow). Термин, впервые введенный в бизнес-терминологию в середине 1950-х годов в США, сейчас имеет весьма обширное значение, от тщательно подготовленной презентации до публичных выступлений перед потенциальными покупателями и/или инвесторами. Тогда же, в далекие 1950-е рядовые американские клерки, эквивалент нынешних менеджеров по продажам, колесили по соседним штатам в поиске рынков сбыта, маркетинга и рекламы своей продукции.

Для «Industrial Scientific» данная практика интерактивного погружения в рабочий процесс является нормальным подходом. Таким образом, за 4 дня вместе с моим заокеанским коллегой мне довелось проехать по территории пяти американских штатов (Миссури, Иллинойс, Индиана, Кентуки и Огайо) в центрально-восточном направлении от Сант Луиса, штат Миссури до Цинциннати, штат Огайо. Жизнь представителя компании по продажам всегда связана с большей степенью поездок и командировок будь то США или Казахстан. В этом и заключается особенность ведения бизнеса посредством межличностных коммуникаций. В данном отношении, подход и принципы работы «Industrial Scientific» с потенциальными дистрибьюторами и конечными пользователями оказались куда более эффективными. Согласно этим принципам: телефонный звонок лучше, чем электронная почта, но личная встреча лучше любого звонка.

За неполные 4 дня мне удалось побывать не только на крупнейших заводах и фабриках США, которые уже более 20 лет исторически являются клиентами «Industrial Scientific», но и в Управлении по охране труда США (Occupational Safety and Health Administration, OSHA). Данное управление, в рамках Министерства охраны труда США, занимается вопросами профилактики профзаболеваний и охраны труда на рабочем месте. Управление было впервые учреждено Конгрессом США в соответствии с Законом об охране труда от 29 декабря 1970 г. Перед

Управлением поставлена задача — обеспечить безопасные и здоровые условия труда для работающего населения за счёт разработки стандартов в области охраны труда и техники безопасности, обеспечить их выполнение, а также проводить обучение по правилам техники безопасности, и оказывать всяческое содействие, как работнику, так и работодателю.

Отзывы и комментарии экспертов данного Управления, тестирующих и сертифицирующих газоанализаторы «Industrial Scientific» приятно превзошли мои ожидания, тем самым еще раз подтвердив репутацию и авторитет «Industrial Scientific» на очень чувствительном и требовательном американском рынке услуг по обнаружению газа.

Резюмируя все вышесказанное, хотелось бы сказать, что на рынке услуг по обнаружению газа в Казахстане и СНГ «Industrial Scientific» не является новичком. Газоанализаторы «Industrial Scientific» успешно проходят ежегодную поверку и имеют сертификаты РГП «КазИнМетр», а также успешно применяются не только в нефтегазовом секторе, но и в металлургии, нефтехимическом, горнорудном секторе, и т.д. На сегодняшний день официальными дистрибьюторами «Industrial Scientific» являются компании ТОО «NGS+» и ТОО «Globex». Кроме того, ведутся переговоры по дилерскому сотрудничеству с такими компаниями как ТОО «АстаСарГруп» г. Астана и ТОО «Родикс» г. Усть-Каменогорск.

В завершении, уважаемые читатели, разрешите от имени компании «Industrial Scientific» поблагодарить вас за интерес, проявленным к нам, и еще раз подчеркнуть, что перво-степенная миссия компании - спасение человеческой жизни, не имеет для нас территориальных или географических границ и ограничений, и тем самым применяя свой многолетний и передовой опыт «Industrial Scientific» еще раз доказывает, что данная МИССИЯ – ВЫПОЛНИМА!



TANGO™
TX1
SINGLE GAS MONITOR

3 Year Warranty
2 Identical Sensors
1 LIFE

Become the safest single gas monitor user in the world.

By wearing the all new Tango™ TX1, your workers will be the safest single gas monitor users in the world.

A 3-year runtime and patent pending DualSense™ Technology increases worker safety, regardless of bump test frequency, while reducing overall costs.



Learn more about DualSense Technology

INDUSTRIAL SCIENTIFIC
www.indsci.com

INDUSTRIAL SCIENTIFIC

Ravshan Tashmetov, MBA in Economics & Management

RAVSHAN TASHMETOV HAS OVER 15 YEARS OF EXPERTISE WITHIN KAZAKHSTAN'S OIL & GAS. STARTING HIS CAREER BACK IN THE LATE 90'S HE CONTINUED HIS PROFESSIONAL GROWTH WITH SUCH BIG PLAYERS AS: TENGIZCHEVROIL, AGIP KCO, EXXONMOBIL KAZAKHSTAN INC., ROYAL DUTCH SHELL, KAZAKH INSTITUTE OF OIL & GAS, AND WOODGROUP PSN KAZAKHSTAN. INVITED AS AN HONORED SPEAKER FOR THE LATTER TO ATTEND THE EIC-2012 CONFERENCE IN MANCHESTER HE WAS RECOGNIZED ONE OF THE BEST PRESENTERS BY THE UK ENERGIES INDUSTRY COUNCIL. SINCE JULY 1, 2013 RAVSHAN TASHMETOV HAS JOINED "INDUSTRIAL SCIENTIFIC." IN THE CAPACITY OF THE AREA SALES MANAGER FOR KAZAKHSTAN & CIS. WITH THE EXPERTISE GAINED AT PROJECTS LIKE: TENGIZ, KASHAGAN, KARACHAGANAK & THE PEARLS, HE HOPES TO DELIVER THE BEST PRACTICES & CONTRIBUTION INTO THE SAFETY AREA OF KAZAKHSTAN & CIS VIA INTRODUCING THE BEST PORTABLE GAS DETECTION SOLUTIONS PROVEN FOR THE LAST THREE DECADES IN THE UNITED STATES, EUROPE & THE REST OF THE WORLD.

INDUSTRIAL SCIENTIFIC: PRESERVING HUMAN LIFE – MISSION POSSIBLE!

«CLIMBING TO THE TOP OF EVEREST»

Looking back and witnessing the development of the oil and gas sector in Kazakhstan, I could not help comparing this process with my professional growth. That was a seemingly short, but at the same time very saturated 15-year period of maturation for both of us. The life was like a rollercoaster with the series of ups and downs, the bitter experience of defeat and triumph of justice. But it is true indeed what the wiseman once said: «Only the strong are forced to their knees by the fate, so they could get up and reach out for even better life, the weak are already on their knees till the end of their lives.» This statement absolutely defines development our country, that is still making its way « ad astra per aspera.»

Should we mention the actual performance and achievements, over the past 15 years, thanks to the skilful policy of our President, Kazakhstan has diversified the most important areas of its

industrial sectors, with an emphasis on cutting-edge and innovative technologies. Thus, Kazakhstan changed its business classification from the raw materials supply player to a solid partner in implementing innovative technologies. Such a model of successful collaboration between the Government and business sector had been successfully implemented and brought to fruition in the mid 1960's in the United States. Despite the fact that an American company "Industrial Scientific" is one of the youngest players in the gas detection market with less than 30 years experience, the company has managed to occupy its niche in this business segment not only in the United States but globally around the world. In Russian, the name of the company speaks for itself without any explanation by two self-defining adjectives "Industrial and Scientific". As of today, the company, founded back in 1985 in Pittsburg, United States, due to

The team functions as a uniform and homogeneous organism with an ultimate goal of helping and making sure that every user or "Industrial Scientific" gas detectors comes home safe & sound back to his family every day. In other words: **our mission is preserving human life**

a lucky coincidence, by two people, a father - Kenton McElhattan and a son - Kent McElhattan, is one of the five leading international companies for manufacturing portable gas detectors. A distinctive feature of "Industrial Scientific" is manufacturing "new generation" equipment and portable gas detectors, as well as rendering services and integrated solutions in the gas detection area (iNET)™.

SAFE BRIDGE OVER THE OCEAN OR FOLLOWING THE COLUMBUS

As soon as I've joined "Industrial Scientific" I immediately had to dive into a completely different and amazing world of building and managing business processes, even if scaling

it vs. American standards, as in the course of my career I was lucky to work and experience business-process at such American giant-companies as "Chevron" and "ExxonMobil". The system of conducting business at "Industrial Scientific" is a totally unique one thanks to the horizontally flat structure allowing for unhindered communication at the various levels of employees within the company, but what's even more distinctive - between the partners, customers, distributors and regular employees/management of "Industrial Scientific"

Democracy and freedom of relations for all and everyone, that is, perhaps, one of the main principles of the company. A vivid example of this is Justin McElhattan, the grandson of the



company founder, who, despite the seemingly historical continuity of leadership generation passed through all the stages of “Industrial Scientific” climbing up from an ordinary engineer to the current CEO & President of the company.

The main criteria for building up the team at “Industrial Scientific” is ability to match a system of common values and such personal features as being humble, hungry and smart, speak truth and serve others with a greatest joy that feel by making happy the people we work on a daily basis.

The business culture for treating “Industrial Scientific” employees stands for Employees First Business Philosophy whereby “company believes a good performance is the result of doing the right things for employees first, customers second and shareholders third. Only when “Industrial Scientific” has the best people in the world, working with the best tools, can we truly deliver the best performance for our customers. If we serve our customers well, we will live another day as a company. It all starts, though, with the individuals designing, building and selling the solutions you and your people bet your lives on. “Industrial Scientific” will not compromise by serving our customers with anything but the best people” (Justin McElhattan).

This system of these values exists not only on paper but has also been successfully implemented since 1984 and an example of

that is a fact that “Industrial Scientific” has no “Human Resources” department. This is because Justin McElhattan indeed and truly treats all their employees as People but not human resources. The team functions as a uniform and homogeneous organism with an ultimate goal of helping and making sure that every user or “Industrial Scientific” gas detectors comes home safe & sound back to his family every day. In other words: OUR MISSION IS PRESERVING HUMAN LIFE.

My cultural immersion into the daily production process at “Industrial Scientific” which I have witnessed personally day by day made me aware & confident that the main slogan for “Industrial Scientific” is planning, planning and more planning. This is reasonably driven by an unspoken rule: FAILED TO PLAN - PLAN TO FAIL. Absolute automation, controlled by people, and at the same time a continuous quality control is an integral part of the manufacturing process at every production facility: Pittsburgh (“Industrial Scientific” headquarter in the USA), Arras (France), Dortmund (Germany) and Shanghai (China). The international recognition of the quality of our products is certified by ISO 9001-2000.

Successful servicing of hundreds of thousands gas detectors worldwide day by day is the result of a painstaking and well-organized efforts by «Industrial Scientific» employees dedicating their careers to eliminating death on the job in this century. To achieve this, «Industrial Scientific» offers not only the highest quality equipment, but also the highest level of service to every client during every transaction. The company also specializes in providing analysis of data obtained via gas detectors (iNET)TM and maintenance of equipment in order to identify potential problems before they happen (Predictive Solutions)TM.

Considering that “Industrial Scientific” solidly occupies its niche only in portable gas detectors and solutions associated with them, the company spends one third of its budget for high-tech and innovative technologies. This approach of a well-directed orientation of business segment has been helping company to refine and improve their products for the last three decades, thereby offering our potential clients the rational and cost-effective solutions like (iNET)TM.

All gas detectors into alarm condition from time to time enter, signaling a dangerous concentration of gas, and therefore need to be maintained. Choosing the right gas detector is not the most difficult decision. The most difficult

thing is to decide what to do when people are in danger and at the most risk. Where to go when the devices are defective and need maintenance?

iNet solves these problems. iNet provides security via provision of data on a triggered alarm, impact on gas detector and its condition. iNet allows to keep the functionality of detectors without an expensive and long-time service. You do not have to buy the detectors if subscribed to iNet. For a monthly fee you will get not only gas detectors, but also a comprehensive solution for maintenance, spare parts supply and analysis of the data 24/7, all year round.

During my stay in the United States, the most memorable, perhaps, was the practical side of my immersion through the so-called “road show”. The term firstly introduced in business terminology back in late 1950’s in the U.S., now has a very broad meaning, from carefully prepared presentations to public speaking in front of potential clients and / or investors. Back in late 1950’s ordinary American clerks, equivalent to nowadays sales managers, were driving their way through the neighboring villages, towns, cities and states exploring the markets and advertising their products.

Such a practice of interactive immersion into the workflow for a newcomer is a normal approach within “Industrial Scientific”. With my overseas colleague, Kevin Milne District Sales Manager we had driven through five states (Missouri, Illinois, Indiana, Kentucky and Ohio) in the central-east region of the United States from St. Louis, Missouri to Cincinnati, Ohio. There is nothing once can do with that as this is a way of life for a sales in the company - be packed and ready to go whether it’s U.S. or Kazakhstan. This is the main feature of doing business through interpersonal communication at Industrial Scientific”. In this respect, such an approach and principles of doing business with potential distributors and end-users are much more effective. In this sense, one of the company’s core values states as follows: “Communicate ... communicate ... communicate! Face-to-face is better than voice-to-voice. Voice to voice is better than e-mail. Buy a plane ticket. Pick up the phone. You’ll learn something new – guaranteed”.

In less than 4 days I was able to visit not only the largest factories and productions and the U.S., that have over 20 years of historical relations with “Industrial Scientific”, but also the Office of the U.S. Occupational Safety and Health Administration, (OSHA). This office, under the Ministry of Labor of the United States

Our portable gas detectors have been certified and verified on an annual basis by the RoK State Agency «Kazakh Institute of Metrology», and being successfully utilized not only in the oil and gas sector, but also in metallurgy, petrochemical, mining sectors, etc. within Kazakhstan and CIS

is engaged in prevention of occupational diseases and health in the workplace. The Office was first established by the US Congress in accordance with the Law on the protection of labor back in December 29, 1970. The main objective of OSHA is to provide safe and healthy working conditions for the workers through the development of standards in occupational health and safety area as well as to ensure their implementation, and also to conduct training on safety regulations for cooperating fully with both employee and employer.

The comments and feedback of OSHA experts on “Industrial Scientific” tested and certified gas detectors had exceeded my expectations to my pleasure, thus reaffirming the reputation and credibility of “Industrial Scientific” at a very sensitive and demanding gas detection market in the United States.

Summarizing the above, I would like to state that “Industrial Scientific” in not a new player in the market for gas detection in Kazakhstan and CIS. Our portable gas detectors have been certified and verified on an annual basis by the RoK State Agency «Kazakh Institute of Metrology», and being successfully utilized not only in the oil and gas sector, but also in metallurgy, petrochemical, mining sectors, etc. within Kazakhstan and CIS. To date, “Industrial Scientific” has two official distributors in Kazakhstan: “NGS+” LLP and “Globex” LLP. Soon we expect to have more distribution by collaboration with Astana based “AstaSarGroup” LLP and Ust-Kamenogorsk based “Rodiks” LLP.

Dear readers, in conclusion, on behalf of “Industrial Scientific” let me thank you for your interest in our company, and reiterate that our primary mission of preserving human life does not have geographical or territorial boundaries and limits. Our long-term experience and best practices prove that this MISSION IS POSSIBLE!



НОВОСТИ

OPTASENSE ПОДПИСАЛ СОГЛАШЕНИЕ О ПАРТНЕРСТВЕ В КАЗАХСТАНЕ

OptaSense, входящий в концерн QinetiQ, будет поддерживать компанию AVENCOM, ведущего технологического поставщика для Казахстана. Нефтегазовых компаний в поставке своих распределенных акустических датчиков. Партнерство было подписано в ходе торговой миссии в Казахстан, организованной правительством Великобритании. В торговой миссии, которую возглавил премьер-министр, участвовали представители ведущих британских нефтегазовых предприятий.

Последние четыре года OptaSense работал с AVENCOM по внедрению систем мониторинга и безопасности для более чем 1000 километров трубопроводов в Республике Казахстан. Новое партнерство представит потенциальным клиентам в регионе новейшую систему обнаружения утечек

Optasense, работающую по четырем методам.

Магнус МакУэн-Кинг, Управляющий директор OptaSense сказал: «Мы рады тому, что можем расширить и закрепить наши продолжающиеся отношения с AVENCOM. Наша уникальная технология помогает нефтегазовым компаниям уменьшить эксплуатационные расходы и свести к минимуму воздействие на окружающую среду. AVENCOM создал команду высококвалифицированных технических специалистов, которые могут устанавливать, эксплуатировать и обслуживать нашу волоконно-оптическую систему распределенных акустических датчиков.»

OptaSense разработал систему распределенных акустических сенсоров, которая превращает стандартный волоконно-оптический кабель в ты-



сячи распределенных по длине кабеля виртуальных микрофонов, позволяя операторам фактически «слышать» и обнаруживать попытки воздействия на трубопровод и предотвращать утечки в трубопроводе до того, как они могут случиться. Новое программное обеспечение предоставляет собой полную систему обнаружения утечек, объединяя на одной платформе четыре способа обнаружения: обнаружение волны отрицательного инерционного давления, появляющейся в результате разрыва оболочки, распознавание акустических образов утечек высокого давления, обнаружение быстрого распределенного градиента температуры, обнаружение напряжений, образующихся от сопутствующего вспучивания грунта.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ – В ПРАКТИКУ

Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан и ТОО «Тенгизшевройл» (далее – ТШО) создали экспертный совет по вопросам увеличения доли местного содержания в рамках Проекта Будущего Расширения.

Союз сервисных компаний Казахстана вошел в состав экспертного совета, в котором он будет заниматься вопросами и продвижением интересов членов в этом проекте.

Создание новых производств и оказание сервисных услуг являются теми направлениями, в продвижении которых ТШО может оказать содействие.

В связи с этим, в случае наличия у Вас идей или предложений, связанных с созданием новых производств или оказанием сервисных услуг, Союз просит Вас направить соответствующую информацию для дальнейшего ее продвижения и обсуждения на экспертном совете на info@kazservice.kz.



Rolls-Royce®

ROLLS-ROYCE ПОЛУЧАЕТ КОНТРАКТ НА СУММУ \$175 МЛН. США ПО ПРОЕКТУ ГАЗОПРОВОДА КАЗАХСТАН-КИТАЙ

Компания «Rolls-Royce» сегодня объявила о получении контракта на 175 миллионов долларов США на поставку оборудования и сопутствующих услуг ТОО «Азиатский Газопровод» (АГП) для обеспечения функционирования трубопровода для транспортировки природного газа через Казахстан, по отрезку линии С, которая является частью крупного газопровода- 1 833 км сети трубопроводов Центральная Азия -Китай.

Rolls-Royce будет поставлять для АГП, совместного предприятия «КазМунайГаза» из РК и Китайской Национальной Нефтяная Компанией (CNPC), двенадцать трубопроводных компрессорных установок, с приводом от газовых турбин RB211, которые будут функционировать на четырех компрессорных станциях вдоль линии С трубопровода — 1115 км .

Беймбет Шаяхметов, Генеральный Директор ТОО «Азиатский Газопровод» сообщает: «Трубопровод АГП будет способствовать удовлетворению внутренних энергетических потребностей Казахстана и стабилизации потребления энергии в Китае с помощью экологически более чистого природного газа. Учитывая огромные масштабы и плотный график строительства по проекту, мы нуждаемся в своевременной поставке надежных и эффективных технологий. Проверенная технология «Rolls-Royce» обеспечивает отличное соответствие нашим ожиданиям, поэтому мы рады снова сотрудничать с этой компанией для того, чтобы оказать нам содействие в транспортировке газа».

Эндрю Хит, президент энергетического подразделения компании «Rolls-Royce» сказал: «Технология «Rolls-Royce» находится в центре роста энергетической инфраструктуры Китая и Цен-

В 2012 году годовой основной доход составил 12,2 миллиардов фунтов стерлингов, причем более половины из них поступило от предоставления услуг. На 31 декабря 2012 года, подтвержденные заказы составили 60,1 миллиардов фунтов стерлингов, обеспечив прозрачность будущих уровней деловой активности компании.

тральной Азии. Этот контракт укрепляет наши отношения с АГП и с Казахстаном, где мы создали сильную репутацию надежного поставщика.»

Когда проект достигнет полного эксплуатационного потенциала в 2016 году, то сеть газопровода Центральная Азия- Китай будет транспортировать до 55 миллиардов кубических метров газа ежегодно (млрд.куб.м/год) из Туркменистана и Узбекистана, через Узбекистан и Казахстан в Китай. Вклад линии С трубопровода в Казахстане будет составлять до 25 млрд.м3/год от общего объема, включая потенциал для поставок газа на внутренний рынок Республики Казахстан.

Контракт дополняет присуждение компании заказа одиннадцати компрессорных установок с газовыми турбинами RB211, поставленных «Rolls-Royce» в 2009 году для АГП на линии А и В.

«Rolls-Royce» обеспечит изготовление и упаковку оборудования на своих объектах в Монреале, Квебек, Канада и Маунт-Вернон, штат Огайо, США.

«Rolls-Royce» является работодателем для более чем 45 000 человек в своих офисах, производственных и сервисных объектах в более чем 50 странах. Более 14000 сотрудников являются инженерами.



НА ПОРОГЕ ТРЕТЬЕЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ РЕВОЛЮЦИИ В КАЗАХСТАНСКОМ ИНЖИНИРИНГЕ

«ЗАЛОГОМ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ИНЖИНИРИНГА, ДА ВПРОЧЕМ, И ВСЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРМАНЕНТНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ В КАЗАХСТАН ЛУЧШИХ МИРОВЫХ ПРАКТИК И ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ».

В Послании Президента РК народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» Лидер нации Н.А. Назарбаев подчеркнул, что «человечество находится на пороге Третьей индустриальной революции, которая меняет само понятие производства. Технологические открытия кардинально меняют структуру и потребности мировых рынков. Мы живем уже в совершенно иной технологической реальности, нежели ранее. Мы должны быть активными участниками этих процессов».

ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» («КГНТ») на сегодняшний день является не только активным участником третьей индустриализации Президента Назарбаева Н.А., но также является флагманом инжиниринговой индустрии Республики Казахстан. Мы по-современному рассматриваем инжиниринг, который рассматривается как комплекс услуг, связанных с исполнением предпроектных технико-экономических исследований;



Председатель Правления ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС», доктор технических наук, профессор – Фуад Тулеушевич СЕРИКОВ

изучением целесообразности и осуществимости проекта; разработкой предпроектной и проектной документации, эскизного и рабочего проекта, генерального плана объекта; подготовкой условий и оценки поступающих на рассмотрение предложений для поставки оборудования, инженерно-строительных и других сопутствующих работ и услуг и проведением торгов на оборудование и инженерно-строительных и других сопутствующих работ; наблюдением за изготовлением оборудования, прове-

дением необходимой лабораторной и экспериментальной доработки технологий и прототипов, их промышленной проработки, и обоснованием планируемых капиталовложений, а также технический и авторский надзоры и последующие услуги, консультации, обеспечивающие подготовку и осуществление строительства с целью достижения оптимальных проектных показателей, в полном соответствии с градостроительными и техническими регламентами, условиями и требованиями государственных

нормативов, стандартов и правил, направленных на обеспечение государственных, общественных и частных интересов, благоприятных и безопасных условий жизнедеятельности человека, устойчивого функционирования проектируемых объектов.

На сегодняшний день ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» является крупнейшей частной инжиниринговой компанией Республики Казахстан. Компания была создана в 1974 году в виде специального проектно-конструкторского бюро (СПКБ) при «Казглавнефтеснаб». В начале своей деятельности СПКБ решало задачи проектирования и строительства автозаправочных станций, нефтебаз, магистральных нефтегазо- и продуктопроводов, разработки перспективных схем развития отрасли и паспортизации существующих объектов и других услуг для нужд системы нефтепродуктообеспечения КазССР. Позже СПКБ было реорганизовано в Государственный проектный институт по проектированию объектов нефтяной и газовой промышленности – ГПИ «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС». В 2001 году ГПИ «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» был преобразован в ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС».

Сегодня КГНТ активно развивает и расширяет сферу деятельности в проектировании, управлении проектами, участвует в широком спектре инжиниринговых услуг в обустройстве нефтегазовых месторождений, транспорте нефти и газа, нефтегазопереработке и нефтехимии. За свою почти 40-летнюю историю КГНТ запроектировал и ввел в эксплуатацию более 1000 объектов нефтегазовой отрасли.

В настоящее время КГНТ предлагает своим клиентам на высоко конкурентном рынке следующие направления в комплексном решении задач:

Исследования и предпроектная подготовка

- Сбор исходных данных;
- Разработка технико-эконо-

мических обоснований для строительства объектов нефтегазовой отрасли и других отраслей.

Инженерные изыскания

- Комплексные инженерные изыскания (инженерно-геодезические работы, инженерно-геологические и инженерно-гидрогеологические работы).

Проектирование (разработка проектно-сметной документации)

- Нефтегазоперерабатывающее и нефтегазохимическое производство;
- Магистральные нефте-, газо- и продуктопроводы;
- Обустройство нефтяных и газовых месторождений;
- Системы и объекты транспорта, хранения и распределения нефти и газа, продуктов их переработки;
- Морские и железнодорожные терминалы;
- Рекультивация земель и землеустроительные проекты.

Услуги по управлению проектами

- Управление поставками
- Планирование закупок и потребностей в материальных ресурсах;
- Управление закупками;

- Предварительная квалификация поставщиков;
 - Управление базами данных по поставкам и поставщикам;
 - Контроль за затратами.
- #### Инжиниринговые услуги
- Адаптация международных проектов согласно законодательству и нормативной базе РК;
 - Разработка государственной и отраслевой нормативно-технической документации посредством участия и руководства в технических комитетах ТК 49 и ТК 58 Госстандарта РК, для внедрения новых продуктов, техники и технологий в нефтегазовый комплекс и другие отрасли РК;
 - Адаптация наднациональных и национальных стандартов для РК, для внедрения новых продуктов, техники и технологий в нефтегазовый комплекс и другие отрасли РК;
 - Авторский надзор за строительством;



Фото Завода второго поколения на месторождении Тенгиз

- Технический надзор за строительством;
- Техническое обследование состояния эксплуатируемых зданий, сооружений, инженерных систем и коммуникаций и их элементов (частей) в целях установления их надежности и устойчивости функционирования;
- Разработка “Исполнительной документации” при строительстве;
- Экспертиза разделов проектно-сметной документации в области архитектуры, градостроительства и строительства, выполняемая субъектами рынка работ и услуг, не относящихся к исключительной компетенции государственной экспертизы проектов;
- Организация и проведение международных конференций и семинаров;
- Проведение маркетинговых исследований по рынку технологий, оборудования и материалов РК, стран Таможенного союза, СНГ и стран дальнего зарубежья (с оценкой целесообразности организации их производства в РК для нефтегазовой и других отраслей);
- Консультационные услуги проектной и проектно-сметной документации в процессе проведения Государственной экспертизы.

Проведение работ в области промышленной безопасности

- Проведение работ на декларированных объектах;
- Проведение проектных работ в области промышленной безопасности;
- Разработка нормативных правовых актов в области промышленной безопасности;
- Проведение экспертизы промышленной безопасности проектируемых объектов;
- Разработка плана ликвидации аварийных ситуаций;
- Разработка деклараций промышленной безопасности.

Выполнение работ и оказание услуг в области охраны окружающей среды

- Природоохранное проектирование (ПредОВОС, ОВОС);
- Проекты ПДВ, ПДС, природоохранное нормирование.

Проектирование горных, нефтехимических, химических, нефтегазоперерабатывающих производств

1. Проектирование (технологическое) горных производств:
 - проектирование добычи полезных ископаемых, нефти, газа, нефтегазоконденсата;
 - составление проектов и технологических регламентов на разработку твердых полезных ископаемых, нефтегазовых месторождений;
 - составление технико-экономического обоснования проектов разработки твердых полезных ископаемых, нефтегазовых месторождений;
 - экспертиза проектной и проектно-сметной документации в сфере недропользования, нефтегазоперерабатывающих, нефтехимических производств, выполненных на территории других государств и внедряемых в РК.
2. Проектирование нефтехимических, химических, нефтегазоперерабатывающих производств;
 - разработка технологий, методов, способов производства продуктов нефтехимии, химии, нефтегазопереработки.

В настоящее время КГНТ участвует в большинстве значимых международных инженеринговых проектов на территории РК, в частности:

1. Проект Будущего Расширения ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ». Проект предусматривает реализацию 3-ей очереди расширения месторождения Тенгиз, крупнейшего в РК освоенного нефтегазового месторождения. Исполнение проекта предполагает:
 - увеличение добычи нефти на 12 млн. тонн в год;
 - повышение экологической и промышленной безопасности до современных мировых стандартов эксплуатации месторождений;
 - значительное улучшение показателей занятости высококвалифицированной отечественной рабочей силы.
 Для управления реализацией данным проектом ТОО «Тенгизшевройл» («ТШО») присудил

ЕРСМ контракт совместному предприятию КРJV, созданному 4 инженеринговыми компаниями в 2011 г., а именно:

- Совместному предприятию международных инженеринговых компаний Fluor и WorleyParsons;
 - Казахстанским инженеринговыми компаниям ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРО-НЕТЕТРАНС» и АО «Казахский институт нефти и газа («КИНГ»).
- Работы по проекту выполняются на 5 площадках – Атырау, Алматы, месторождение Тенгиз, Фарнборо – головной офис (Великобритания), Нью-Дели (Индия). В общей сложности, в работе на фазах подготовки проектной документации, строительства и управления проектом принимают участие более полутора тысяч инженеров и проектных профессионалов широкого спектра специальностей.

Специалисты КГНТ активно вовлечены во все процессы подготовки документации Проекта, в строительство и поставки оборудования и материалов. КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ на всех этапах и во всех видах работ и поставок является приоритетом и постоянно мониторится Заказчиком и руководством Проекта.

В рамках Проекта созданы специальные подразделения КРJV и ТШО, которые следят за исполнением требований Законов РК по данному вопросу. КГНТ принял активное участие в создании совместного предприятия для реализации Проекта будущего расширения – КРJV, учредителями которого стали такие крупные компании, как Fluor, WorleyParsons, ТОО «ИК «КГНТ» и АО «КИНГ».

Необходимо отметить, что впервые в истории РК казахстанские инженеринговые компании приняли участие в реализации одного из крупнейших инвестиционных проектов по разработке крупного нефтяного месторождения в составе учредителей совместного инженерингового предприятия, а не в качестве субподрядчика известных мировых инженеринговых компаний.

2. УЧАСТИЕ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ



Фото вахтового поселка ТШО

ПО «МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕКОНСТРУКЦИИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ЗАВОДОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН»

В целях реализации Государственной программы по Модернизации нефтеперерабатывающих заводов Республики Казахстан, АО «НК «КазМунайГаз» ведется работа по реконструкции Атырауского и Шымкентского НПЗ и Павлодарского НХЗ.

Реализация программы модернизации НПЗ позволит увеличить выпуск высококачественного топлива в РК, сократить зависимость от импорта, значительно улучшить экологическую ситуацию в республике.

В рамках реализации программы модернизации НПЗ планируется в частности строительство таких новых технологических установок, как установка каталитического риформинга с непрерывной регенерацией катализатора (ПНХЗ); установка гидроочистки дизеля (ПНХЗ);

установки изомеризации (ПНХЗ и ШНПЗ), а также реконструкция существующих технологических установок и объектов ОЗХ.

Основными задачами модернизации заводов являются:

- Достижение стандартов на топливо Евро IV и Евро V;
- Повышение глубины переработки нефти до 90%;
- Увеличение мощности нефтеперерабатывающих заводов.

Разработчиками проектно-сметной документации по проектам «Модернизации Павлодарского НХЗ» и «Модернизации и реконструкции Шымкентского НПЗ» являются компания Technip Italy S.p.A. и КГНТ.

Кроме выше перечисленных работ КГНТ за последние годы выполнял и ряд других важных проектов, а именно:

1. Проект строительства магистрального газопровода «Запад-Север-Центр».
2. Проект строительства ма-

гистрального газопровода «Карачаганак-Уральск».

3. Компрессорные станции №2 «Керейт» и №7 «Шелек» магистрального газопровода «Казахстан-Китай» (рабочая документация).
4. Организация реверсного транспорта газа по магистральному газопроводу «Средняя Азия – Центр».
5. Установка изомеризации с блоком предварительной гидроочистки сырья на Шымкентском НПЗ.
6. Установка точечного налива на Шымкентском НПЗ.
7. Установка по производству серы, производительностью 4 000 тонн в год на Шымкентском НПЗ.
8. Реконструкция ГНПС «Кенкияк» (2-ая очередь).

Для успешной реализации крупных технологических проектов в Республике Казахстан КГНТ применяет широкий спектр современных мировых технологий. Все достижения ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРО-НЕТЕТРАНС» неразрывно связаны с поступательным развитием Республики Казахстан, как независимого и суверенного государства.

Залогом успешного развития отечественного инженеринга, да впрочем, и всей нефтегазовой отрасли, является перманентная последовательная политика Президента РК – Лидера нации Назарбаева Н. А. – по привлечению в Казахстан лучших мировых практик и инновационных решений.

Наш творческий, инициативный коллектив нацелен на плодотворную и энергичную работу по эффективному осуществлению задач поставленных Президентом РК по форсированному инновационному и технологическому развитию Республики Казахстан.

COMPANY PROFILE

ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ

Consolidated Contractors Group,

better known as CCC, is an international construction company with its headquarters in Athens, Greece. In six decades of operation, CCC has grown to become one of the leading contractors in the international construction field, with over 112,000 employees composed of more than 80 nationalities.

Markets

CCC operates principally in the Middle East, the Gulf region, Africa, Europe, the Caribbean, Central America, USA, CIS, Australia, Papua New Guinea and South East Asia.

Scope of Services

CCC provides Engineering, Project Management, Procurement and complete Construction services for Oil, Gas, Petrochemical and Industrial Plants, and for Civil, Municipal works, Housing and High Quality Buildings. All services are conducted in conformity with the highest Safety and Quality requirements (CCC is certified by Bureau Veritas to ISO 9001, ISO 14001 & OHSAS 18001).

Subsidiaries

- CCC (Underwater Engineering), UAE
- ACWA Services, UK
- Sicon Oil & Gas, Italy
- The Morganti Group, U.S.
- CC Mining, Panama

Kazakhstan Activities

CCC came to Kazakhstan in 1998. Since that date several and larger projects have been awarded and new projects are currently under consideration. At present, CCC has offices in Astana, Almaty, Atyrau and Aktau.

Since October 1998, CCC has experienced a steady expansion in Kazakhstan and looks forward to a long future in the country. In order to achieve long term relationships within Kazakhstan, CCC has taken on the commitment to be integrated within the Kazakh community. This has been achieved through the participation and the sponsorship of social, educational, cultural and other activities. Moreover, CCC has made substantial contribution in the social, health, and infrastructure sectors, one of which the tower of Astana (Baiterek Tower).

CCC management has put an emphasis on the issue of training and qualification of the Kazakh workforce, acquiring new skills, adapting to safety and quality norms. Basic training modules were developed at all CCC Kazakhstan projects for both Kazakh and expatriated workforce covering all construction related trades. Over 30,000 Kazakh personnel were employed in the various disciplines in the Karachaganak Main Works Project and were trained in diverse fields such as Management, Accounting, Administration, Engineering and a variety of technical skills. Such training and advancement of skills are part of CCC's vision of transferring knowledge and providing skills that could have a long term benefit on the country.

Projects in Kazakhstan

- Kashagan Onshore Sulphur Processing Facilities
- Kashagan Offshore Hook-Up & Commissioning Project
- Karachaganak Field Development, Construction of Roads
- Karachaganak Processing Complex, Preliminary civil works
- Karachaganak Processing Complex, Early works
- Karachaganak Main Works

Консолидированная Контракторс Групп,

более известная как CCC – международная строительная компания со штаб-квартирой в Афинах, Греция. За шесть десятилетий деятельности CCC стала одной из ведущих компаний в области строительства со 112 000 работниками, в более чем 40 странах и 80 национальностями.

Markets

CCC в основном ведет свою деятельность в странах Ближнего Востока, Персидского залива, Африки, Европы, Карибского п-ова, Центральной Америки, США, СНГ, Австралии, Папуа - Новой Гвинее, Юго-Восточной Азии.

Сфера деятельности

CCC занимается инжинирингом, управлением проектом, поставками, а также строительными работами для компаний нефтегазовой и нефтехимической сфер, промышленных объектов, при ведении гражданских и муниципальных работ, жилых высококачественных домов. Все работы CCC проводятся в соответствии с высокими требованиями безопасности и качества. CCC сертифицирована Бюро Веритас по ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001.

Дочерние компании

- CCC (Андервотс Инжиниринг), Объединенные Арабские Эмираты
- Аква Сервис Лимитед, Великобритания
- Сикон Ойл & Газ, Италия
- Морганти Групп, США
- CC горнодобывающая промышленность, Панама

Деятельность в Казахстане

CCC начала свою деятельность в Казахстане с 1998 года. С того времени наша компания освоила несколько крупномасштабных проектов нефтегазового комплекса и продолжает неуклонно расширять свою деятельность в стране путем интегрирования в рамках казахстанского сообщества. В настоящее время CCC имеет офисы в Астане, Алматы, Атырау и Актае. CCC активно участвует в спонсировании социальной, образовательной, культурной и прочей деятельности. Также внесен значительный вклад в социальную сферу, здравоохранение и промышленность, одним из которых является Высотный монумент в Астане – Байтерек. CCC сделала акцент на вопросе обучения и повышения квалификации казахстанской рабочей силы, предоставлении знаний, соответствующих стандартам безопасности и качества. На всех проектах, реализуемых в Казахстане, были разработаны базовые обучающие программы, охватывающие все темы строительного-технических специальностей. Свыше 30 тыс. казахстанских специалистов было трудоустроено в различных областях, таких как управление, бухгалтер, администрирование, строительство и прочих технических специальностях. Такое обучение и развитие профессионализма являются частью видения CCC как передача знаний и профессионализма, которые могли бы послужить для дальнейшего благосостояния страны.

Проекты в Казахстане

- Кашаган, береговой комплекс подготовки серы
- Кашаган, подключение и пусконаладочные работы на офшоре
- Карачаганак, разработка месторождения, строительство дорог
- Карачаганак, технологический комплекс, предварительные строительные работы
- Карачаганак, технологический комплекс, земляные работы
- Карачаганак, основные работы



Consolidated Contractors Company

www.ccc.gr





Ж. Нугманов, Директор ТОО «Каспийинжиниринг»

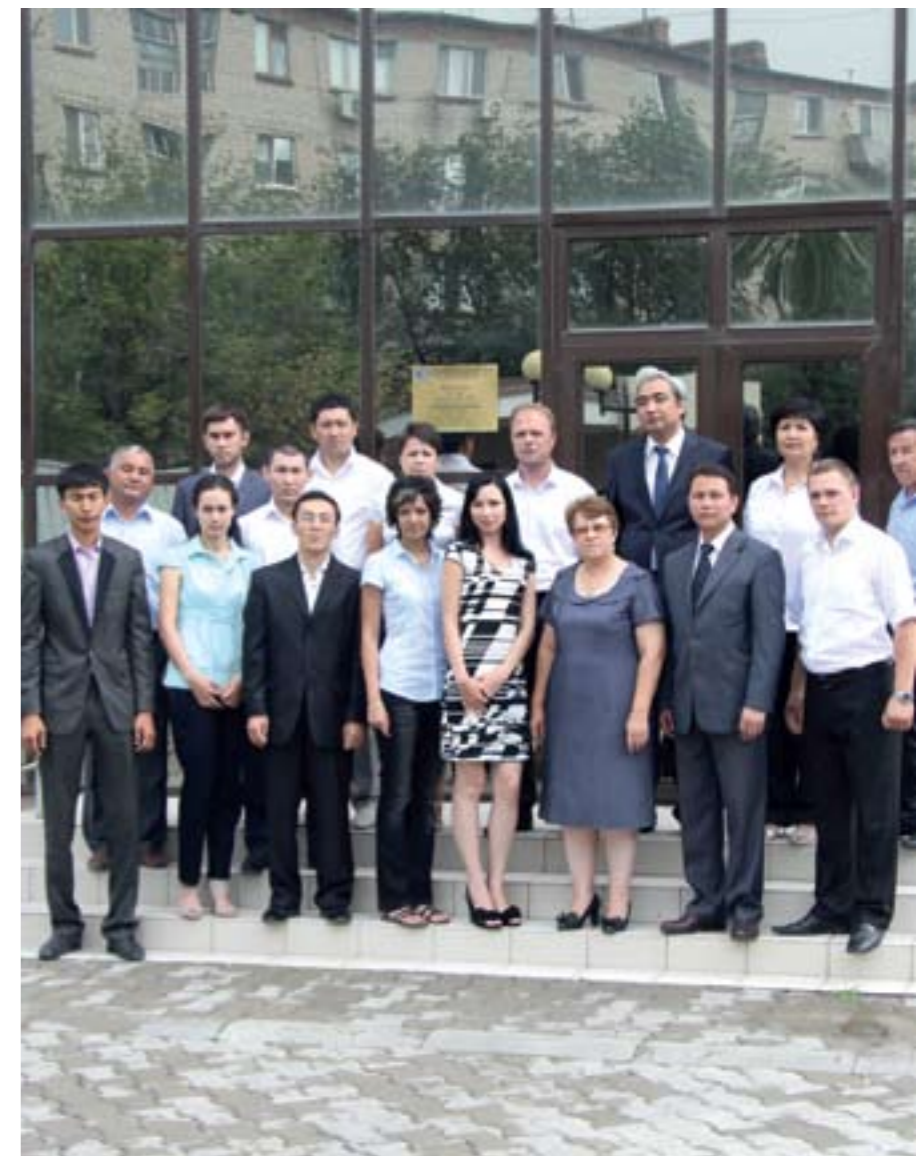
КАК НАМ ОБУСТРОИТЬ ИНЖИНИРИНГ...

Для развития казахстанского инжиниринга необходимы:

1. Гарантированные объемы от крупных производственных предприятий (таких как ТШО, КПО, НСОС и т.д.) для набора и развития молодого поколения проектировщиков (сразу после окончания ВУЗов или на последних курсах). Такой опыт был применен в АО МНК «КазМунайТениз» – около 50–60 студентов и молодых специалистов были направлены на 1–2 годичные стажировки в крупные иностранные компании и передовые иностранные ВУЗы. В настоящий момент многие из них являются ведущими инженерами и руководителями компаний как в аффилированных с КМГ компаниях, так и ведущих казахстанских и иностранных компаниях.
2. Обеспечение поддержки со стороны государства при проведении тендеров.
3. Создание равных тарифных расценок между казахстанскими и западными компаниями для качественного развития местных инжиниринговых компаний. . Необходим инструмент, позволяющий обязать иностранные проектные компании брать на субподряд местные компании, ставить обязательным условием реализации проектов на территории Казахстана, а не в Европе или других зарубежных странах, на этапе подготовки тендером максимально учитывать возможности казахстанских компаний, т.е. не допускать на несложные объемы работ иностранные компании. Эти и другие меры будут способствовать большему вовлечению местных компаний.
4. Предусмотрение налоговых льгот для инжиниринговых компаний, несущих значительные расходы на приобретение программного обеспечения, лабораторного и исследовательского оборудования и пр., учитывая невысокие уровни доходов отечественных инжиниринговых компаний.
5. Предоставление работ частным проектным институтам по части предоставления услуг таким национальным компаниям, как «Казахстан Темир Жолы», «КазМунайГаз», и т.д., так как в настоящий момент все объемы заказчики передают в аффилированные проектные институты, используя способ закупа из одного источника.
6. Обеспечение поддержки со стороны государственных органов для слияния частных проектных институтов с крупными иностранными проектными компаниями, что позволит увеличить возможности получения тендеров у крупных заказчиков (таких

как ТШО, КПО, НСОС и т.д.), улучшить социальные условия работников, обеспечить стажировку в иностранных компаниях и применять зарубежный опыт в отечественном производстве.

7. Обращение большого внимания на качество и количество подготовки казахстанских специалистов в ВУЗ. В настоящее время в Казахстане наблюдается огромный недостаток инженеров–проектировщиков, а качество выпускников оставляет желать лучшего.
8. Оказание содействия в приобретении современного дорогостоящего программного обеспечения для проектирования.



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

ЕРКИН СУЛЕКЕНОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОО «СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ ИНТРА»

По долгу службы мне часто приходится посещать различные мероприятия, форумы и выставки, на которых приходится слышать от людей критику в адрес крупнейших добывающих компаний, работающих в Казахстане (ТШО, КПО, Аджип и т.д.) Критика местных компаний заключается в том, что операторы никоим образом не стараются задействовать местные казахстанские компании в своих проектах. Дословно такая критика звучит примерно так, что, мол, мы готовы оказать те же самые услуги или поставить тот же самый продукт, что и иностранные компании, а операторы не заключают с нами контракты, лоббируя своих, то есть иностранных поставщиков. У этой медали две стороны. Да, есть случаи, когда действительно имеют место неприятные ситуации, когда операторы открыто лоббируют своих поставщиков и работают исключительно с ними. Но есть также случаи, когда многие местные компании не соответствуют международным стандартам, которые удовлетворяют операторов.

Меня поддержат и поймут те люди, которые в разное время работали в крупных и средних западных ком-



паниях, а затем начинали работать либо в национальных компаниях, либо в местных компаниях, поскольку они понимают, что между отечественными и иностранными компаниями разразилась гигантская пропасть. В эту пропасть можно включить абсолютно все, начиная от квалификации персонала, заканчивая регламентациями процедур и условиями труда. Как правило, для соответствия требованиям операторов местные компании стараются получить всевозможные стандарты типа ISO, а после их получения в реальности их не используют. Зато сертификаты о получении стандартов висят в кабинете начальников и красуются во всевозможных журналах и буклетах.

Хотелось бы привести несколько интересных примеров. Начнем с малого. Недавно разговаривал с одним руководителем местной компании. Речь зашла о строительстве офиса, в котором можно было бы предусмотреть место для кофемашины. Мой собеседник не видит необходимости в кофемашине, аргументируя сие соображение тем, что посуду можно помыть в туалете.

Критика местных компаний заключается в том, что операторы никоим образом не стараются задействовать местные казахстанские компании в своих проектах. Дословно, такая критика звучит так, что, мол, мы готовы оказать те же самые услуги или поставить тот же самый продукт, что и иностранные компании, а операторы не заключают с нами контракты, лоббируя своих, то есть иностранных поставщиков. У этой медали две стороны

Теоретически это можно сделать, но, согласитесь, все же неприятно. Далее, можно рассмотреть пример с непонятной структурой управления внутри компании.

Это, конечно, дело сугубо индивидуальное и не мое дело влезать во внутренние дела других компаний, но в большинстве местных компаний вся деятельность компании замыкается на одном человеке. Приходится слышать истории, когда в связи с нахождением директора компании в командировке или отпуске, бухгалтерия не может выплатить заработную плату персоналу компании, насчитывающему порядка ста человек.

То бишь налицо отсутствие делегирования полномочий внутри компаний. Также в глаза бросается наплевательское отношение компаний к технике безопасности на производстве. Я долго думал о том, стоит ли писать об этом примере, но что уж скрывать то, что мы все итак знаем.

Не хотелось бы заниматься нравоучением, но я считаю, что необходимо постоянно работать над самим собой. К примеру, если

взять Сингапур, который также приглашал в страну иностранные компании и до сих пор приглашает их работать в стране. При этом, приглашая их в страну, они чему-то постоянно у них учатся. Я посетовал бы ознакомиться с бизнес-кейсом авиакомпании Singapore Airlines, которая постоянно признается лучшей авиакомпанией мира. И это при том, что Сингапур, будучи островом, не осуществляет внутренних перелетов.

Американцы, которые как никто другой умеют считать деньги, выберут местную компанию, если она сможет предложить аналогичный западному продукт по более низкой цене. Поверьте, они с радостью будут заключать контракты с местными компаниями. При этом, нельзя не признать то, что в стране немало местных компаний, которые не жалуются, а работают, постоянно совершенствуя свои внутренние бизнес-процессы и работу.

Поэтому, коллеги, внедряйте, применяйте лучшие западные практики по менеджменту, нанимайте и развивайте достойных специалистов, что повлечет за собой успех.



Болат АСЫЛХАНОВ,
Старший юрист, Департамент разрешения споров,
Юридическая фирма GRATA

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА: советы из практики о том, как избежать споров

СИТУАЦИИ, КОГДА ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА ПОДРЯДЧИК ВЫПОЛНЯЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ НА ПРАКТИКЕ НЕРЕДКИ. ПРИ ЭТОМ, ВОЗНИКАЮТ РАЗЛИЧНЫЕ ВОПРОСЫ: ОБЯЗАН ЛИ ПОДРЯДЧИК ВЫПОЛНЯТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ? ИМЕЕТ ЛИ ОН ПРАВО ТРЕБОВАТЬ ОПЛАТЫ ЗА ВЫПОЛНЕННЫЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ? КАК СНИЗИТЬ ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ НЕПОЛУЧЕНИЯ ОПЛАТЫ ЗА ВЫПОЛНЕННЫЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ? ДАВАЙТЕ СМОТРЕТЬ.

НАЧЕМ, ПОЖАЛУЙ, С ПРИМЕРА ИЗ НАШЕЙ НЕДАВНЕЙ ПРАКТИКИ

Подрядчик и заказчик заключили договор строительного подряда, условия которого определяли фиксированное вознаграждение за выполнение определенного объема работы. В ходе выполнения работ, подрядчик обнаружил, что проектной документацией не учтен весь требуемый комплекс работ (например, отсутствовали указания на некоторые работы, без которых объект построить невозможно). В смете были отражены не все затраты по предстоящим работам. Несмотря на уведомление подрядчика в адрес заказчика о наличии дефектов в проектно-сметной документации и не получив согласия заказчика на проведение дополнительных работ, а также увеличение сметной стоимости строительства объекта, с целью завершения работы в срок подрядчик выполнил большую часть дополнительных работ. Подрядчик приостановил работы только после того, как понял, что заказчик не намерен давать согласия на

выполнение дополнительных работ. При этом, существенный объем дополнительной работы был уже выполнен. Заказчик впоследствии отказался от подписания актов выполненных дополнительных работ и их оплаты. Подрядчик ввиду отказа заказчика оплатить за дополнительные работы обратился с иском в суд.

Как уберечься от подобных ситуаций? Этот вопрос не перестает быть актуальным. Поэтому, следует сперва понять, что такое «дополнительные работы»?

ЧТО ТАКОЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ И КАКОВ ПОРЯДОК ИХ СОГЛАСОВАНИЯ С ЗАКАЗЧИКОМ?

Сложившаяся в Республике Казахстан (далее – «РК») практика свидетельствует, что в ходе строительства может быть обнаружена необходимость проведения ряда работ, которые отсутствуют в проектно-сметной документации, их выполнение влечет увеличение сметной стоимости строительства, но без их выполнения невозможно дальнейшее

продолжение строительства объекта. Вместе с тем, один лишь факт выполнения подрядчиком дополнительных работ не является обстоятельством, порождающим обязанность заказчика их оплатить.

Если возникла необходимость в проведении дополнительных работ, подрядчик в силу п.4 ст.654 Гражданского кодекса РК (далее – «ГК РК») обязан сообщить об этом заказчику. При неполучении от заказчика ответа на свое сообщение в течение десяти дней, если законодательными актами или договором не предусмотрен для этого иной срок, подрядчик может приостановить соответствующие работы с отнесением убытков, вызванных простоем, на счет заказчика.

Анализ судебной практики показывает, что сообщение и согласование дополнительных работ с заказчиком является необходимым условием для требования оплаты за дополнительные работы. Очевидно, что законодатель, устанавливая указанные требования, преследовал цель защитить заказчиков от недобросовестных подрядчиков, которые необоснованно увеличивают стоимость строительства объекта.

При невыполнении подрядчиком обязанности сообщить заказчику о необходимости выполнения дополнительных работ, он согласно п.5 ст.654 ГК РК, лишается права требовать от заказчика их оплаты и возмещения вызванных этим убытков, если только не докажет необходимость немедленных действий в интересах заказчика, в частности в связи с тем, что приостановление работ могло привести к гибели или повреждению строящегося объекта.

При согласии заказчика на дополнительные работы и их оплату подрядчик в силу п.6 ст.654 ГК РК вправе отказаться от выполнения указанных работ лишь в случаях, когда они не входят в сферу профессиональной деятельности подрядчика либо не могут быть выполнены подрядчиком по не зависящим от него причинам.

Как видно из вышеприведенного, ГК РК предусматривает несколько вариантов развития отношений заказчика и подрядчика в случае выявления последним не учтенных проектно-сметной документацией работ:

Вариант 1

Подрядчик выполнил, но не предупредил заказчика о необходимости выполнения дополнительных работ. В этом случае, подрядчик лишается права требовать оплаты за дополнительные работы и возмещение вызванных этим убытков, если не докажет необходимость

немедленных действий в интересах заказчика.

Вариант 2

Подрядчик предупредил заказчика о необходимости выполнения дополнительных работ, но заказчик отказался от внесения изменений в смету и увеличения стоимости строительства объекта. В этом случае подрядчик может приостановить работы с отнесением убытков, вызванных простоем, на заказчика, если он не докажет отсутствие необходимости в проведении дополнительных работ.

Вариант 3

Подрядчик предупредил заказчика о необходимости выполнения дополнительных работ и заказчик согласился на их выполнение, а также увеличение сметы, но данные виды работ не входят в сферу профессиональной деятельности подрядчика и поэтому он вправе отказаться от их выполнения либо они не могут быть выполнены подрядчиком по не зависящим от него причинам.

Вариант 4

Подрядчик предупредил заказчика о необходимости выполнения дополнительных работ, и заказчик дал свое согласие на их выполнение, а также увеличение сметы путем подписания

Анализ судебной практики показывает, что сообщение и согласование дополнительных работ с заказчиком является необходимым условием для требования оплаты за дополнительные работы





дополнительного соглашения к договору.

Вышеизложенное можно резюмировать следующим образом: в соответствии с п.4 ст.654 ГК РК подрядчик вправе требовать оплаты за дополнительные работы, не предусмотренных договором строительного подряда работ, лишь при условии одновременного соблюдения следующих условий:

1. на момент подписания договора подрядчик не должен знать о необходимости выполнения работ, не предусмотренных проектно-сметной документацией, предоставляемой ему заказчиком;
2. дополнительные работы неминуемо должны повлечь увеличение стоимости строительства объекта;
3. подрядчик своевременно письменно уведомил заказчика о необходимости выполнения дополнительных работ и увеличения сметной стоимости строительства;
4. заказчик дал свое согласие на выполнение подрядчиком дополнительных работ и стороны подписали дополнительное соглашение к договору.
5. заказчик принял результат работ от подрядчика и не выдвигал каких-либо возражений по дополнительно выполненным работам.

Кроме того, в силу п.5 ст.654 ГК РК также возможно взыскание с заказчика стоимости выполненных дополнительных работ в случае, если подрядчик докажет, что их невыполнение могло привести к гибели или повреждению строящегося объекта. В этом случае предварительное уведомление заказчика о необходимости выполнения дополнительных работ, а равно получение его согласия на их выполнение для подрядчика не является обязательным.

РЕКОМЕНДАЦИИ

В завершение, бизнесменам, занятым в области строительного подряда можно дать

следующие рекомендации:

1. При обнаружении необходимости выполнения дополнительных работ подрядчику следует незамедлительно уведомить об этом заказчика в письменной форме. Подрядчику следует собрать доказательства осведомленности заказчика о необходимости выполнения дополнительных работ: например, письменное уведомление с отметкой о его принятии заказчиком, почтовая квитанция об отправке уведомления в адрес заказчика и т.п.

2. Согласие заказчика на проведение дополнительных работ, не предусмотренных проектно-сметной документацией, следует оформлять в форме дополнительного соглашения к договору (или в иной форме, в которой заключен договор строительного подряда).

3. Если заказчик в установленный законом или договором срок не отреагирует на уведомление подрядчика, работы следует незамедлительно приостановить. В противном случае, в суде на подрядчика может быть возложена обязанность доказывания того, что приостановление выполнения дополнительных работ привело бы к вероятным разрушениям, повреждениям и прочим серьезным отрицательным последствиям для заказчика (что на практике встречается довольно редко).

4. Следует обеспечить контроль над приемкой заказчиком результата дополнительных работ (акты приемки выполненных работ по форме КС-2, а также справки КС-3 на дополнительные работы). Вместе с тем, нужно помнить, что акт приемки выполненных работ подтверждает лишь факт выполнения подрядчиком работ, а не согласие заказчика на оплату дополнительных работ в случае отсутствия такого согласия заказчика.

Следует отметить, что судебная практика по данной категории споров весьма разнообразна: в ряде случаев суды отказывают подрядчикам во взыскании стоимости дополнительных работ, в других – напротив, удовлетворяют подобные иски. По мнению автора, в случае возникновения необходимости увеличения стоимости строительства объекта, во избежание недоразумений и возможных убытков, подрядчику следует незамедлительно приостановить работы, уведомить заказчика и согласовать вопросы, связанные с выполнением этих работ и увеличением сметной стоимости. Автор полагает, что подобный алгоритм действий помог бы снизить возможные риски неполучения оплаты за выполненный объем работы.



7th MANGYSTAU REGIONAL OIL, GAS & INFRASTRUCTURE EXHIBITION

6-8 November 2012
Aktau, Kazakhstan



17th TURKMENISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE

14-16 November 2012
Ashgabad, Turkmenistan



12th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS, ENERGY & INFRASTRUCTURE CONFERENCE AND SHOWCASE

26-27 March 2013
Tbilisi, Georgia



12th NORTH CASPIAN REGIONAL ATYRAU OIL, GAS & INFRASTRUCTURE EXHIBITION

2-4 April 2013
Atyrau, Kazakhstan



7th ATYRAU REGIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY CONFERENCE

3-4 April 2013
Atyrau, Kazakhstan



12th TURKISH INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE AND SHOWCASE

10-11 April 2013
Ankara, Turkey



17th UZBEKISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE

14-16 May 2013
Tashkent, Uzbekistan



TURKMENISTAN GAS CONGRESS

22-23 May 2013
Avaza, Turkmenistan



20th INTERNATIONAL CASPIAN OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE
Incorporating REFINING & PETROCHEMICALS

4-7 June 2013
Baku, Azerbaijan



11th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS
Alongside NEFTEGAZ 2013 Exhibition

25-27 June 2013
Moscow, Russia



12th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION

25-28 June 2013
Moscow, Russia



VIII KAZENERGY EURASIAN FORUM

October 2013
Astana, Kazakhstan



21th KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE

1-4 October 2013
Almaty, Kazakhstan



London office
T + 44 (0) 20 7508 50 00
F + 44 (0) 20 7508 51 06
E oilgas@ite-exhibitions.com



Moscow office
T + 7 495 935 7350
F + 7 495 935 7351
E oil-gas@ite-expo.ru



Hamburg office
T + 49 (0) 40 235 24 201
F + 49 (0) 40 235 24 410
E energy@gima.de



Almaty office
T + 7 727 258 34 34
F + 7 727 258 34 44
E oil-gas@iteca.kz



Baku office
T + 994 12 447 47 74
F + 994 12 447 89 98
E oilgas@iteca.az



Istanbul office
T + 90 212 2918311
F + 90 212 2404381
E info@ite-turkey.com

ADDITIONAL WORK UNDER A CONSTRUCTION CONTRACT: practical advice on how to avoid disputes

Bolat Assylkhanov, Dispute Resolution Department, Senior Lawyer, Grata Law Firm



Situations where a contractor performs additional work under a construction contract occur often in practice. In such a situation various questions arise: Is the contractor obliged to perform additional work? Does he or she have the right to demand payment for it and how can he or she reduce the potential risks of not being paid? Let's examine these questions

LET'S BEGIN WITH AN EXAMPLE FROM OUR RECENT EXPERIENCE.

A Contractor concludes a contract for construction with a Customer, the terms of which establish that he will receive a fixed sum in return for the completion of a certain amount of work. In the course of performing the work, the Contractor discovers that the project documentation does not contain a certain necessary amount of work (for example, instructions are missing regarding a certain aspect of the work, meaning that the facility cannot be constructed). Not all the costs associated with the work in progress were included in the estimate. Despite the Contractor having given notice to the Customer of the defects in the project documents and not receiving the consent of the Customer for the provision of additional work and an increase in the estimated cost of construction, the Contractor completed most of the additional work in order to complete the project on time. The Contractor only stops working when it becomes clear that the Customer will not give his consent for the performance of additional work. Thus a substantial amount of additional work has already been done. The Customer subsequently refuses to sign the act of acceptance for the additional work and pay for it. The Contractor then in view of the Customer's refusal to pay for the additional work approaches the court.

How to protect against similar situations? This question never ceases to be important. And so we must first seek to understand what is 'additional work'?

WHAT IS THE ADDITIONAL WORK AND HOW CAN AN AGREEMENT WITH THE CUSTOMER BE REGARDING THEM?

In Kazakhstan it is often encountered in

practice that in the course of construction it is necessary to perform certain operations which are not included in the project documents, the implementation of which will cause an increase in the estimated cost of construction and without which the continuance of further construction will be impossible. At the same time the mere fact that additional work has been performed by the contractor does not in itself constitute a circumstance giving rise to an obligation on the part of the customer to pay for the work.

If it becomes necessary to perform additional work, the Contractor, according to paragraph 4 of article 654 of the Civil Code of the Republic of Kazakhstan (hereinafter – "Civil Code of Kazakhstan"), must inform the Customer. If the Contractor has not received an answer from the Customer within ten days, then, provided that another time-frame has not been stipulated in a legislative act or in the contract, he or she may bring a halt to current operations and charge the Customer for expenses incurred as a result of halting the work.

Analysis of legal practice shows that notification and agreement regarding additional work with the Customer is an essential condition for receiving payment for additional work. It is clear that legislators, by setting these mandatory conditions, are aiming to protect the customers from unjust demands of contractors who unreasonably inflate the cost of construction.

In the event that the Contractor does not fulfill his obligation to notify the Customer of the necessity for additional work, then according to paragraph 5 article 654 of the Civil Code of Kazakhstan, he forfeits the right to demand payment for them from the Customer,



as well as to claim compensation for resultant losses, unless he proves that the necessity for immediate action was in the interests of the Customer, particularly if halting operations would potentially result in losses or damage to the object under construction.

With the agreement of the Customer having been obtained for the additional work and the payment thereof, the Contractor has the right, under paragraph 6 article 654 of the Civil Code of Kazakhstan, to refuse to perform the specified work, only if it does not fall within the professional competence of the Contractor or if such work cannot be fulfilled by the Contractor owing to reasons beyond his control.

As can be seen from the above, the Civil Code of Kazakhstan anticipates various scenarios for the evolution of the relations of the Customer and the Contractor in identifying work which is

not envisaged in the project estimate documentation.

Scenario 1

The Contractor performed additional work but did not warn the Customer that it was necessary to do so. In this case the Contractor forfeits the right to demand payment for the additional work and the right to compensation for costs incurred in connection with this, unless he can prove that immediate activity was in the Customer's interests.

Scenario 2

The Contractor warned the Customer that it was necessary to perform additional work but the Customer refused to accept changes in the estimate and the increased costs of the construction facility. In this case the Contractor can put operations on hold, with all costs arising in connection with this to be borne

by the Customer, unless the Customer proves that additional work is required.

Scenario 3

The Contractor warned the Customer that it was necessary to perform additional work and the Customer agreed to this and accepted the increase in the estimate, but the additional work does not fall within the particular professional sphere of the Contractor's activity (and so the Contractor has the right to refuse to perform the work) or these activities cannot be performed by the Contractor for reasons beyond his control

Scenario 4

The Contractor gave warning to the Customer that additional work would need to be performed, and the Customer agreed to the additional work and the increase in the estimate by signing an additional agreement to the Contract.

Thus we can make the following summary: in accordance with paragraph 4, article 654 of the Civil Code of Kazakhstan, the Contractor has the right to demand payment for additional work not anticipated in the construction contract, only if the following conditions are all observed:

- 1) at the time of the signing of the contract the Contractor must not know about the need for additional work which is not included in the project estimate documentation provided by the Customer.
2. The additional work must unavoidably entail an increase in the cost of construction
3. The Contractor promptly notified the Customer in writing regarding the need for additional work as well as the increased cost of construction
4. The Customer gave his consent regarding additional work and the parties signed an additional agreement regarding the additional work.
5. The Customer accepted the results of the Contractor's work and did not raise any objections to it.

Besides this, according to paragraph 5, article 654 of the Civil Code of Kazakhstan, it is also possible to claim from the Customer the cost of additional work if the Contractor proves that not performing the additional work could result in the loss of or damage to the construction facility. In this case, notifying the Customer in advance regarding the need for additional work, and likewise receiving his agreement for the performance of the work, is not obligatory.

RECOMMENDATIONS

In conclusion, in our view, parties engaged in construction business as contractors should bear the following in mind:

1. When the need for additional work has been discovered, the Contractor should immediately notify the Customer in writing. The Contractor should also collect proof of the Customer's awareness of the need for performing additional work: for example, a written notice with a mark of his acceptance by the customer, mail

receipt of the notification sent to the customer, etc.

2. The Customer's consent for the need to perform additional work not envisaged in the original project estimation documentation should be in the form of an additional agreement to the contract or in a form in which the main construction contract was executed.
3. If the Customer does not react to the notification of the Contractor within the period established either by law or in the agreement, work should immediately be brought to a halt. Otherwise in order to claim payment for additional work the Contractor might be required to prove in court that halting the performance of additional work could likely result in destruction, damage or other serious negative consequences for the Customer (which in practice is quite rare).
4. Control should be exercised over the Customer's acceptance of the result of additional work (acts of acceptance of the completed work in the form of a KC-2 and even KC-3 for additional work). In addition one must remember that an act of acceptance of additional work only confirms the fact that the Contractor's work has been accepted and does not signify the Customer's agreement to pay for additional work in the absence of an appropriate agreement to that effect.

It should be noted that judicial practice in this area is quite inconsistent: in this sort of case judges sometimes deny the Contractor the right to recover costs associated with additional work, but in other instances they allow such claims to be satisfied. In the author's opinion, when the need for additional work arises which entails an increase in the costs of construction, in order to avoid confusion and costs, the Contractor should immediately halt operations, notify the Customer and come to an agreement regarding issues associated with the performance of this additional work and increased cost estimates. The author suggests that such a course of action would help reduce the potential risks of not receiving payment for additional work performed.

Analysis of legal practice shows that notification and agreement regarding additional work with the Customer is an essential condition for receiving payment for additional work. It is clear that legislators, by setting these mandatory conditions, are aiming to protect the customers from unjust demands of contactors who unreasonably inflate the cost of construction



**АҚЫЛ-КЕҢЕС
КОНСАЛТИНГ**

⊗ Исламское финансирование;

⊗ Инструменты бережливого производства (кайдзен);

⊗ Организация конференций и форумов;

⊗ Молодежное предпринимательство;

**www.akylkenes.com
info@akylkenes.com**



Индира СЕРИКБАЙ,
МВА, Директор ТОО «Translators Group»

ПЕРЕВОДЫ - ВЕРШИНА КОММУНИКАЦИЙ ИЛИ ЛОВУШКА?

ВАЖНОСТЬ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА ОЧЕВИДНА, ВЕДЬ ВНАЧАЛЕ БЫЛО СЛОВО. КОМПАНИЯМ, ВЕДУЩИМ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС, ПРИХОДИТСЯ ТЩАТЕЛЬНО РАЗРАБАТЫВАТЬ СТРАТЕГИИ, РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ, КОНТЕНТ ДЛЯ ВЕБ-САЙТА. ОДНА ОШИБКА МОЖЕТ РАЗРУШИТЬ ТЩАТЕЛЬНО ВЫПОЛНЕННУЮ РАБОТУ. ОДНИМ ИЗ ТАКИХ ВИДОВ КОММУНИКАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРЕВОД НА ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ. ДЛЯ КОМПАНИЙ ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ПУТЕЙ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЕРЕВОДА: СВОИМИ СИЛАМИ, С ПОМОЩЬЮ ШТАТА ПЕРЕВОДЧИКОВ, ЛИБО ПУТЕМ АУТСОРСИНГА. КАК ПРАВИЛЬНО ВЗВЕСИТЬ ВСЕ «ЗА» И «ПРОТИВ» И ПРИНЯТЬ ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ?

По данным американской маркетинговой компании «Common Sense Advisory, Inc.», мировой рынок перевода достиг в 2012 году отметки в 33 млрд. долларов, о чем было заявлено в ежегодном отчете «Language Services Market». Самыми высокодоходными компаниями в мире признаны Mission Essential Personnel с доходом 588 млн. долларов, Hewlett-Packard's Application and Content Globalization group (\$460 млн.), Global Linguist Solutions (\$435 млн.), Lionbridge Technologies (\$405 млн.), а также

TransPerfect/Translations.com (\$252 млн.). Основная масса переводческих компаний сконцентрирована в развитых регионах с мощной индустриальной базой: США, Европе, Юго-Восточной Азии.

Что касается нашей страны, то переводы у нас – это сфера малого бизнеса. Судя по открытым источникам, в Казахстане существует более 200 компаний, работающих в сфере перевода, причем большая часть из них приходится на г. Алматы. При этом наблюдается как и отток конкурентов - по причине неблагоприятных экономических условий, так и приход

на рынок новых конкурентов – только в этом году кластер из зарубежных (российских) переводческих компаний пополнился новым сильным конкурентом... Однако такая статистика нуждается в дополнении, поскольку неофициально в республике работает несколько сотен фрилансеров, размещающих объявления в бесплатных газетах, ИП, которые периодически регистрируются и закрываются, а также фирмы, для которых перевод является одним из второстепенных видов деятельности, например, туристические агентства и нотариальные конторы.

ИСТОРИЯ № 1

«ИЗВЕСТНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ БРЕНД ОТКРЫВАЛ СВОЕ ПЕРВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ. ТАКОЕ СОБЫТИЕ ВЫЗВАЛО СИЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС ПУБЛИКИ И ОТДЕЛ ПО КОММУНИКАЦИЯМ, РАСПОЛОЖЕННЫЙ В ЕВРОПЕ, ТЩАТЕЛЬНО ГОТОВИЛСЯ ПРОВЕСТИ МЕРОПРИЯТИЕ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ. ЕДИНСТВЕННАЯ НЕРЕШЕННАЯ ПРОБЛЕМА, КОТОРАЯ ПОРТИЛА НАСТРОЕНИЕ И РУКОВОДСТВУ, И ПРОСТЫМ СОТРУДНИКАМ, ЭТО ОТСУТСТВИЕ ПЕРЕВОДЧИКОВ, КОТОРЫЕ БЫ ОДНОВРЕМЕННО МОГЛИ ПЕРЕВОДИТЬ НА АНГЛИЙСКИЙ, ФРАНЦУЗСКИЙ, КАЗАХСКИЙ И РУССКИЙ ЯЗЫКИ! ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ ДО СОБЫТИЯ КОМАНДА ПО КОММУНИКАЦИЯМ ПРОВЕЛА СОБЕСЕДОВАНИЯ С КАЗАХСТАНСКИМ СПЕЦИАЛИСТОМ ПО HR, КОНСУЛЬТАНТАМИ РЕКРУТЕРАМИ И ПРИШЛА К ВЫВОДУ, ЧТО НАЙТИ ТАКИХ ПЕРЕВОДЧИКОВ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО. МАЙКЛ, PR-СПЕЦИАЛИСТ И ЗАЯДЛЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ ИНТЕРНЕТА, РЕШИЛ ВСЕ-ТАКИ ПОПЫТАТЬ СЧАСТЬЯ И НАШЕЛ ТАКУЮ КОМПАНИЮ! С ПЕРВОГО РАЗА РУКОВОДСТВО ОДОБРИЛО ТЕХ ПЕРЕВОДЧИКОВ, КОТОРЫЕ БЫЛИ ОТОБРАНЫ ДИРЕКТОРОМ ПЕРЕВОДЧЕСКОЙ КОМПАНИИ. КРОМЕ ТОГО, ПЕРЕВОДЧИКИ НЕ ТОЛЬКО ОТЛИЧНО МОГЛИ ПЕРЕВОДИТЬ, НО И ОКАЗАЛИСЬ ОЧЕНЬ ЛЮБЕЗНЫМИ И НЕЗАМЕНИМЫМИ ПОМОЩНИКАМИ ДЛЯ ВСЕЙ ДЕЛЕГАЦИИ, ПОДСКАЗЫВАЯ ТЕ МЕСТА В АЛМАТЫ, КОТОРЫЕ ТОЧНО СТОИТ ПОСЕТИТЬ... КАК СКАЗАЛ НА ПРОЩАНИЕ МАЙКЛ, ПЕРЕВОДЧИКИ БЫЛИ ЧАСТЬЮ КОМАНДЫ И ИХ БЫЛО НЕВОЗМОЖНО ОТЛИЧИТЬ ОТ ДРУГИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МНОГОЧИСЛЕННОЙ ДЕЛЕГАЦИИ».

Важным мировым трендом является все возрастающая роль аутсорсинга, когда компании избавляются от нагрузки в виде языковых переводов, предпочитая заниматься своей основной деятельностью. Примером может послужить Организация Объединенных Наций, которая несколько лет назад, еще при Кофи Аннана, передала часть переводов в аутсорсинг. Что же происходит с ситуацией в Казахстане и каковы перспективы аутсорсинга в нашей стране?

Как известно, документация на перевод в компаниях приходит неравномерно, имея свои спады и подъемы: от традиционно невысокой загруженности после Нового года, с пиком в осенний период. В период деловой активности, объем переводов может увеличиться многократно, в связи с новым проектом или участием в тендере. При наличии собственных штатных переводчиков, часть документов невозможно перевести в срок,

учитывая среднюю производительность переводчика - физически возможно выполнить перевод 6-7 страниц за день. И тогда, под прессингом руководства, переводчики просто будут выдавать сырые непроверенные и неотредактированные переводы. Логично, что в таком случае, штат переводчиков должен быть рассчитан на максимальную нагрузку работы. В случае вынужденного простоя, такой штат может обойтись работодателю дорого. Если же рассматривать период, когда количество переводов стремится к минимуму, то в этом случае компания вынуждена оплачивать зарплату переводческому персоналу, больничные, отпускные и т.д. Это особенно актуально для казахстанских компаний, которые в период кризиса вынуждены содержать штатных переводчиков, при этом, не имея достаточный объем работы для своих сотрудников.

ИСТОРИЯ № 2

«КАЗАХСТАНСКАЯ КОМПАНИЯ, ЗАНИМАЮЩАЯСЯ ПОСТАВКАМИ НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ЗАВЕЗЛА В СТРАНУ РЕДКИЕ И СЛОЖНЫЕ УСТРОЙСТВА, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЛУЧШЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ ПРОЦЕСС БУРЕНИЯ СКВАЖИН. ОБОРУДОВАНИЕ НАСТОЛЬКО ИННОВАЦИОННОЕ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ НАЗВАНИЯ ПРОСТО НЕ СУЩЕСТВОВАЛИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ! ДИРЕКТОР ДАЛ РАСПОРЯЖЕНИЕ ПЕРЕВОДИТЬ СВОИМИ СИЛАМИ – 4 ГРАМОТНЫХ И КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ПЕРЕВОДЧИКОВ... ЧЕРЕЗ ДВЕ НЕДЕЛИ АРСЕН ЗАШЕЛ В ОТДЕЛ ПЕРЕВОДОВ, ЧТОБЫ ПРОВЕРИТЬ, КАК ИДУТ ДЕЛА. БЕГЛО ПРОСМОТРЕВ ОБЪЕМ УЖЕ ПЕРЕВЕДЕННОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ОН ОЦЕНИЛ, ЧТО ПЕРЕВОДЧИКАМ ПОТРЕБУЕТСЯ КАК МИНИМУМ, 2-3 ГОДА, ЧТОБЫ ПЕРЕВЕСТИ ВСЕ ОБЪЕМ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ ОБОРУДОВАНИЕ ПРОСТО ПОТЕРЯЕТ СВОЮ ИННОВАЦИОННУЮ ЦЕННОСТЬ И ИНВЕСТИЦИИ ПРОСТО ПРОПАДУТ. АРСЕН, КОТОРЫЙ ДОВЕРЯЛ СВОИМ ОПЫТУ И ИНТУИЦИИ, ЛИЧНО ПЕРЕГОВОРИЛ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ НЕСКОЛЬКИХ БЮРО ПЕРЕВОДОВ И СДЕЛАЛ СВОЙ ВЫБОР. ЧЕРЕЗ 2 МЕСЯЦА (А НЕ ГОДА) ПЕРЕД НИМ ЛЕЖАЛ НЕБОЛЬШОЙ НОСИТЕЛЬ С ДАННЫМИ, КОТОРЫЕ СОДЕРЖАЛИ ПОЧТИ 5000 ПЕРЕВЕДЕННЫХ СТРАНИЦ».

В случае аутсорсинга затраты на услуги перевода пропорциональны объему выполненных переводов, что в итоге меньше затрат на собственный персонал. Не стоит забывать, что владение собственным штатом переводчиков в современных условиях требует технологий (как минимум, программ переводческой памяти Trados или DeJaVu, а также установки программы по управлению переводческими ресурсами, управлению проектами и терминологией) и налаженных бизнес-процессов с возможностью оценки производительности исполнителей (например, на базе KPI). Некоторые компании пробуют совместить должность переводчика с какой-либо административной позицией: отсюда появление вакансий – переводчик-секретарь, переводчик-референт или офис-менеджер-переводчик. Кроме того, за время свободных рыночных отношений небольшие компании-подрядчики

уже успели освоить стратегически важные уроки бизнеса, а, как известно, усиление конкуренции ведет к борьбе компаний за своего клиента. В этом свете аутсорсинг переводческих услуг является не просто экономией средств компании, но и качественным преимуществом. Компания-подрядчик имеет серьезную мотивацию для постоянного повышения качества своих услуг из-за давления конкурентов, тогда как обычный переводческий отдел нуждается в построении мотивации и постоянном контроле. При этом, переводческий аутсорсинг позволяет сократить в разы сроки сдачи готового перевода. Возвращаясь к стандартной производительности услуг, как известно, командная работа результативна в прямо пропорциональной зависимости от количества участников. Так что результат в виде 200-300 и более переведенных страниц в день – это результат командой работы.



ИСТОРИЯ № 3

«ИНОСТРАННАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ, В ЧИСЛЕ КЛИЕНТОВ КОТОРОЙ БЫЛИ МНОГИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, СОЗДАВАЛА БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ. ГЛАВНАЯ РОЛЬ В ЭТОМ ДЕЛОВОМ ТВОРЧЕСТВЕ ПРИНАДЛЕЖАЛА ИМПОЗАНТНОМУ НЕМЕЦКОМУ СПЕЦИАЛИСТУ С СЕРБСКИМИ КОРНЯМИ ФИЛИПУ. ПРИ ЭТОМ, БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ СОЗДАВАЛИСЬ, ШЛИФОВАЛИСЬ И ПРАВИЛИСЬ НА ЧИСТОМ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ, ПРИ ЭТОМ РУКОВОДСТВО ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В БОЛЬШИНСТВЕ НЕ РАЗБИРАЛОСЬ В ТОНКОСТЯХ ЛИНГВИСТИКИ... ТО ЕСТЬ ОНИ ПРЕКРАСНО ОБЩАЛИСЬ С ФИЛИПОМ, ОДНАКО КОГДА РЕЧЬ ШЛА ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОМОЩЬ ШТАТНОГО ПЕРЕВОДЧИКА БЫЛА ОЧЕНЬ КСТАТИ. НО СЕРЬЕЗНЫЕ ТРУДНОСТИ НАЧАЛИСЬ, КОГДА БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ СТАЛИ ПЕРЕВОДИТЬ САМИ СОТРУДНИКИ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, МНОГИЕ С ЗАПАДНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВСЕ ПЕРЕВОДЯТ ОДИН И ТОТ ЖЕ ТЕРМИН ПО-РАЗНОМУ? DEVELOPMENT КАК «РАЗВИТИЕ», «ДЕВЕЛОПМЕНТ» И «РАЗРАБОТКА»? ВЫХОД БЫЛ ОДИН- ОТДАТЬ ДОКУМЕНТАЦИЮ В СЕРЬЕЗНУЮ ПЕРЕВОДЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ И ОДНОВРЕМЕННО СЛЕДИТЬ ЗА ПРОЦЕССОМ, КОНСУЛЬТИРУЯ И ОБНОВЛЯЯ ГЛОССАРИЙ ТЕРМИНОМ. ТОЛЬКО ТЕПЕРЬ, ВМЕСТО 7-8 СПЕЦИАЛИСТОВ, ЗАНЯТ БЫЛ ТОЛЬКО ОДИН, МАКСИМУМ НА 2-3 ЧАСА В ДЕНЬ. ВСКОРЕ ВОПРОСОВ СТАЛО МЕНЬШЕ, А ПЕРЕВОДЧИКИ ДРУЖНО РАБОТАЛИ, ИСПОЛЬЗУЯ ЕДИНЫЙ ГЛОССАРИЙ И ПЕРЕВОДЧЕСКУЮ БАЗУ, ЧТО СИЛЬНО СОКРАТИЛО ВРЕМЯ НА ПЕРЕВОД И ИСКЛЮЧИЛО РАЗНОГЛАСИЯ, КОТОРЫЕ ТАК МЕШАЛИ ПРОЕКТУ».

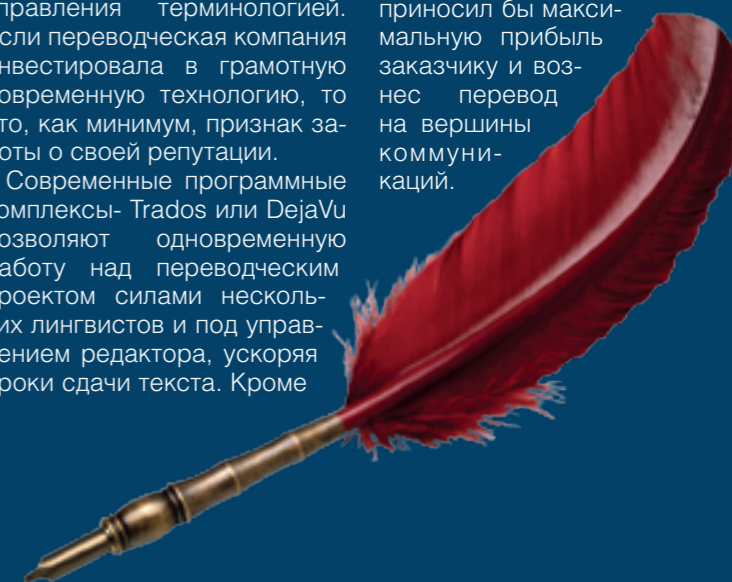
Есть и подводные камни в переводческом аутсорсинге: как выбрать компанию-поставщика, которой можно было бы доверить перевод сложной и конфиденциальной информации. Во-первых, такая компания должна проработать на рынке от 4-5 лет, что можно узнать, запросив копию свидетельства о госрегистрации компании (на переводческом рынке много компаний, которые завышают свой «возраст»). Это гарантия того, что вам не попалась фирма, которая получит от вас свой первый заказ и ваши документы в итоге окажутся на переводе у студентов иняза.

Во-вторых, попросить рекомендации уже существующих клиентов. Любая компания может создать себе красочный сайт, разместить броскую рекламу в справочниках, однако не все могут предоставить документальные подтверждения своей успешной работы.

В-третьих, обязательное применение новых технологий переводческой памяти (Translation Memory) и системы управления терминологией. Если переводческая компания инвестировала в грамотную современную технологию, то это, как минимум, признак заботы о своей репутации.

Современные программные комплексы- Trados или DeJaVu позволяют одновременную работу над переводческим проектом силами нескольких лингвистов и под управлением редактора, ускоряя сроки сдачи текста. Кроме

того, такие программы могут способствовать снижению расходов на аутсорсинг. С каждым новым заказом пополняется объем переводческой памяти и программа автоматически выделяет и подсчитывает процент совпадений. В случае долгосрочного сотрудничества, переводческая память может удешевить стоимость перевода из-за повторяемости терминов и фраз, которые в некоторых случаях доходят до 15-20 %. В Казахстане переводческий аутсорсинг находится на этапе становления. На рынке лингвистических услуг сложился сегмент компаний, которые способны взять на субподряд и качественно выполнить переводческие проекты. Это возможно при условии использования проверенной технологии и автоматизации управления такими проектами, а также слаженной работы с заказчиком. И первоочередная задача переводческих компаний – обеспечить такой уровень работы, при котором бизнес-процесс «Переводы» приносил бы максимальную прибыль заказчику и вознес перевод на вершины коммуникаций.



«ВЗГЛЯД НА ВОСТОК»

5-7 СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА В Г. КАРАМАЙ, РАСПОЛОЖЕННОМ В СИНЬЦЗЯН-УЙГУРСКОМ АВТОНОМНОМ РАЙОНЕ (СУАР) ПРОВОДИЛАСЬ КИТАЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕФТЕГАЗОВОГО И НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ. ОРГАНИЗАТОРАМИ ЭТОЙ ВЫСТАВКИ ВЫСТУПИЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВО СУАР, КИТАЙСКИЙ КОМИТЕТ СОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ, CNPC, SINOREC и SINOOC. ДАННАЯ ВЫСТАВКА ЕЖЕГОДНО И ТРАДИЦИОННО ПРОВОДИТСЯ В ГОРОДЕ КАРАМАЙ, КОТОРЫЙ ЯВЛЯЕТСЯ ЦЕНТРОМ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ ДОБЫВАЕМОЙ В ЭТОМ РЕГИОНЕ НЕФТИ. ПРОИЗВОДСТВО НЕФТИ И ГАЗА В СУАР ЗАНИМАЕТ ПЕРВОЕ И ТРЕТЬЕ МЕСТО В КИТАЕ, И СУАР УЖЕ ПРИЗНАН КРУПНЕЙШИМ НЕФТЕГАЗОВЫМ ЦЕНТРОМ ЗАПАДНОГО КИТАЯ.

Мне выпала честь возглавить делегацию от Союза сервисных компаний Казахстана, в которую вошли Канат Зейнолла, Председатель комитета

по сотрудничеству со странами Азии Союза сервисных компаний Казахстана, Ержан Сырымов, Генеральный директор ТОО «Germanischer Lloyd Industrial Services Kazakhstan», Акилбек Алибеков, Директор ТОО

«Строй-сервис и К» и Самгат Ен-сеп, Ведущий специалист ТОО «МКА Инжиниринг». Делегация приняла участие в работе выставки, а также в других мероприятиях, о которых хотелось бы рассказать в этой статье.



Д. Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана и Чень Синьфа, мэр г. Карамай



МЫСЛИ ВСЛУХ О ВЫСТАВКЕ

В рамках выставки, которая собрала в экспоцентре, площадью 30 000 м² более двухсот компаний, казахстанская делегация приняла участие в нескольких мероприятиях. Наша делегация приняла участие в открытии выставки, на которой была представлена вся машиностроительная промышленность и разнообразие китайских компаний, производящих нефтегазовое оборудование. Большое количество китайских компаний, представивших широчайший ассортимент продукции и услуг, действительно поразило и подтолкнуло к определенным мыслям. Ведь есть чему учиться у нашего восточного соседа. Всем известно, что с момента основания КНР, машиностроение и металлургия получили высочайший приоритет в рамках промышленного развития страны. Эти две отрасли выдают порядка 30% объема всего промышленного производства в стране. Судя по уровню и качеству производимой продукции можно сказать, что на смену дешевым китайским поставкам полуфабрикатов на мировой рынок пришла китайская продукция с высокой нормой добавленной стоимости. При этом китайская продукция обладает достаточной сильной конкурентной составляющей, выраженной в низкой, по сравнению с западными аналогами, ценами. Чувствуется реальная забота и поддержка государства, которая основана на хорошо работающей политике импортозамеще-

ния, практике грантов, различного рода субсидиях и доступе предприятий к займам с хорошими преференциями. Все перечисленные аспекты можно отнести к скрытым специфическим дотациям, которые позволяют китайским компаниям, в итоге, иметь перед конкурентами значительное ценовое преимущество, которое у нас называют демпингом. Демпинг, конечно, не всем нравится, поскольку такая поддержка со стороны китайского государства не ограничивается вышеперечисленными аспектами. Жаловаться на демпинг можно сколько угодно предъявлять претензии китайским компаниям, но просто словами делу не поможешь.

К примеру, на сегодняшний день, отечественные компании испытывают определенные финансовые трудности при обновлении своего парка, оборудования, технологического развития и повышения конкурентоспособности. Эти трудности испытывает любое предприятие по всему миру. Но показателен пример Китая, финансовый сектор которого, будучи подверженным строгому контролю со стороны государства, всецело содействует развитию предприятий, предоставляя льготные займы. При этом китайские финансовые институты не принимают во внимание фактор рентабельности предприятий. При выделении займов по сниженным процентным ставкам, а так-

же займов с элементами грантов финансовые институты опираются на программы развития новых инновационных технологий предприятий отрасли и технологического усовершенствования защиты окружающей среды. Также в Китае хорошо и эффективно работает политика преференциального налогообложения, включающая в себя возврат налогов, налоговые отсрочки и сокращения и даже полное освобождение от налогов. Подобными льготами и преференциями, предоставляемыми китайским правительством, предприятия пользуются благодаря наличию четких программ по развитию НИ-ОКР, технологических инноваций и прочих программ развития, включая региональное развитие западных регионов Китая. Все на самом деле просто. В Китае это называется реальной поддержкой, а в других странах в этом видится демпинг. Как Вы видите, нам есть чему учиться у восточного соседа

АКТАУ И КАРАМАЙ: ГОРОДА-ПОБРАТИМЫ

Также в рамках выставки между городами Актау и Карамай был подписан официальный документ, согласно которого эти города стали побратимами. Документ был подписан акимом города Актау г-ном Жанбыршиным Е.Т. и мэром города Карамай г-ном Чен Синфа. Эти города продолжили хорошую традицию, начатую в 1942 году, когда в самый разгар войны побратимами стали английский город Ковентри и



Е. Жанбыршин, аким г. Актау и Чень Синьфа, мэр г. Карамай

- **29 октября 1955 году** в СУАР была найдена нефть — первое крупное месторождение с момента образования КНР. 24 января 1957 года 14-я сессия Собрания народных представителей Синьцзян-Уйгурского автономного района приняла решение о создании нового населённого пункта, и 29 мая 1958 года указом Госсовета КНР был образован городской уезд Карамай.
- **В 1975 году** был создан городской уезд Куйтунь, который был выведен из состава города Карамай и переведён под непосредственное подчинение правительству Или-Казахского автономного округа. В результате территория города Карамай оказалась разделена на две части.
- **16 февраля 1982 года** народное правительство автономного района приняло решение о преобразовании города Карамай в городской округ с разделением его на четыре района. 17 августа 1984 года Карамай был выведен из состава округа Чугучак и Или-Казахского автономного округа и переведён под непосредственное подчинение правительству автономного района; при этом было убрано разделение на районы и Карамай вновь стал городским уездом. 8 августа 1990 года город Карамай был снова поднят в статусе до городского округа.

советский Сталинград, страдавшие от фашистских бомбардировок. В отличие от городов-партнёров, помимо экономического сотрудничества по ряду совместных проектов, города-побратимы сотрудничают в образовательной, культурной, научной, социальной и спортивной сферах. Оба эти города находятся в западном регионе своих стран и были образованы примерно в одно и то же время, при этом Карамай старше Актау на три года. Оба этих города связаны с нефтегазовой отраслью.

KAZSERVICE & KARAIMAY

По итогам поездки была проведена встреча между представителями делегации от Союза сервисных компаний Казахстана и мэрии города Карамай. Мэрия города Карамай была представлена мэром города и генеральным директором Синьцзянского филиала CNPC г-ном Чень Синьфа, вице-мэром города и заместителем секретаря Коммунистической партии г-ном Ян Сювен, начальником отдела по внешнеэкономическим связям мэрии города г-ном Сун Жиченг, начальником отдела по международному сотрудничеству Синьцзянского филиала CNPC г-ном Лю Айсин и начальником отдела по работе с международной прессой мэрии города г-ном Ду И.

В рамках встречи стороны обсудили вопросы сотрудничества между казахстанскими и китайскими компаниями, создания совместных предприятий и обмена опытом. Мэр города рассказал об истории региона и о важной роли города в структуре экономики Китая. Союз рассказал китайской стороне о нефтесервисной отрасли в Казахстане и о вопросах, касающихся сотрудничества казахстанских сервисных компаний с китайскими компаниями. В ответ на участие на китайской выставке, Союз сервисных компаний Казахстана пригласил китайские компании посетить Казахстанскую международную нефтегазовую выставку КИОГЕ-2013. В рамках ответного визита планируется организация встреч казахстанских и китайских компаний для обсуждения актуальных

проблем и вопросов о сотрудничестве.

За день до выставки мы посетили нефтяное месторождение №9, на котором работает компания «Боруй Лтд», а также завод по производству химических растворов, принадлежащий нефтегазовой технической компании «Синькеао». Данный визит был необходим для того, чтобы увидеть работу оборудования, используемого на месторождениях и произведенного в компании научно-технического развития «Боруй Лтд». Данная компания производит электродвигатели высокого напряжения с самоизменяющейся мощностью, которые применяются для буровых станков-качалок разного типа. Компания рассказала о том, что благодаря их оборудованию, на месторождениях повысилась эффективность работы и значительно улучшились показатели по экономии электроэнергии. В качестве примера можно привести внедрение компанией техники улавливания природного газа, что, с одной стороны, способствует удовлетворению спроса на природный газ

со стороны населения, а с другой стороны положительно отражается на экологической обстановке в регионе.

При посещении завода по производству химических растворов компании «Синькеао» мы ознакомились с процессами, связанными с производством вспомогательных средств для добычи нефти, динамическим мониторингом нефтяного месторождения, работой по увеличению продуктивности и эффективности месторождения. После посещения месторождения и завода мы посетили цифровой центр Синьцзянского филиала компании CNPC, в котором отслеживается работа всех месторождений региона. На большом мониторе можно было увидеть совокупную инфор-





Казахстанская делегация на месторождении возле г. Карамай

мацию о работе месторождений, о добываемых объемах сырья, о количестве работников на промыслах, о транспортировке добытой нефти и т.д. Такой комплексный мониторинг позволяет видеть всю ситуацию и быстро реагировать на любые возникающие проблемы, которые могут возникнуть на какой-нибудь скважине.

По итогам визита был проведен круглый стол с участием представителей казахстанской делегации и таких китайских компаний, как «Яншен», «Женг Тонг», «Боруй Лтд», «Синькеао» и «Юлянь». Данные компании представили свою продукцию и рассказали о технологиях, которые они применяют в своей работе и использовании собственных научно-исследовательских центров по испытанию скважин, что влечет к увеличению продуктивности и эффективности эксплуатации месторождений.

В целом, в перспективе нужно сотрудничать с китайскими компаниями в области новых технологий, которые применяются в буровой отрасли, создания совместных новых производств и совместно решать актуальные проблемы и задачи, которые сейчас имеются перед нами.



Ведущая казахстанско-австралийская сервисная компания, осуществляющая весь комплекс (спектр) электромонтажных работ

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- Пуско-наладка/Ввод в эксплуатацию, препуско-наладка, квалификационные испытания на производственной площадке;
- Установка/монтаж электрооборудования (включая взрывозащищенные электротехнические устройства), приборов КИПиА, турбин, компрессоров на проектах разных сложностей;
- Работы по монтажу, техобслуживанию, установке электрооборудования в опасной зоне;
- Управление проектами;
- Commissioning/ PreCommissioning/ SAT;
- Electrical/ Instrumentation/ Telecom Construction;
- Hazardous Area Installations and Inspection's (EENA);
- Complete Project Management Solutions;

Безупречная репутация, финансовая стабильность, огромный опыт специалистов и наличие новейшей технологии дает гарантию надежности и качества выполняемых работ, способность ведения работ на любых географических условиях с соблюдением правил безопасности труда, без нанесения ущерба окружающей среде

ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ:

- CCC;
- ТОЦЦИ Казахстан;
- KCOI;
- SINOPEC ENGINEERING;
- ALSIM ALARKO;
- Aker Solutions;
- Shell;
- Sakhalin EIC;
- SNEPCO;
- И Т.Д.

<p>ВЫ МОЖЕТЕ НАС НАЙТИ:</p>	<p>КАЗАХСТАН: ТОО «LOGIC Services Centrasia» адрес: Республика Казахстан, 060011, г. Атырау, ул. Назипханова 9Б, тел./факс: +7 (7123) 321886 info@lsc.asia, www.lsc.asia</p>	<p>АВСТРАЛИЯ: LOGIC Services Pty Ltd адрес: Завислыва Австралия 6163, г. Bibra Lake, ул. Ambitions Link 6/9 admin@logicservices.com.au</p>	<p>СИНГАПУР: LOGIC Services Pte Ltd адрес: Сингапур, ул. Sheiron Bldg 78, #19-01, admin@logicservices.com.sg</p>
------------------------------------	--	---	---

КОСОЛИДЕЙТЕД КОНТРАКТОРС КОМПАНИ (ССС) И АРАБТЕК

ПОСТРОЯТ 72-ЭТАЖНЫЙ КОМПЛЕКС В АСТАНЕ



«АЛДАР ЕВРАЗИЯ» — ВЕДУЩАЯ КОМПАНИЯ ПО РАЗВИТИЮ НЕДВИЖИМОСТИ ОАЭ ПРИСУДИЛ АЛЬЯНСУ КОМПАНИЙ «CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY» И «АРАБТЕК» ПРОЕКТ ПО ВОЗВЕДЕНИЮ КОМПЛЕКСА «АБУ-ДАБИ ПЛАЗА» В АСТАНЕ.

«Косолидейтед Контракторс Компани» и «Арабтек» являются глобальной строительно-инженерной компанией, осуществляющей свою деятельность в 50 странах мира.

ССС начала свою деятельность в Казахстане с 1998 года, освоила крупномасштабные проекты нефтегазовой отрасли, а именно, в рамках месторождений Карачаганак и Кашаган, и продолжает неуклонно расширять свою деятельность в стране путем интегрирования в рамках казахстанского сообщества.

Осознавая особую значимость, уделяемую Правительством Казахстана в социальное развитие страны, ССС принимает активное участие в привлечении инновационных технологий из-за рубежа в страну, посредством Центра инновационных технологий, созданной на базе ПИТ «Алатау» и при поддержке Е.П. Премьер-Министра С.Ахметова.

Строительство «Абу-Даби Плаза» было начато в августе 2009 года. Комплекс относится к категории самых высотных зданий мира, архитектором проекта является британский архитектор Норман Фостер.

«Абу-Даби Плаза» станет высочайшим зданием в Казахстане и Центральной Азии.



CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY (CCC) AND ARABTEC

WILL BUILD A 72-FLOOR BUILDING IN ASTANA

ALDAR EURASIA, A LEADING COMPANY OF THE UAE REAL ESTATE DEVELOPMENT COMPANY, AWARDED THE ALLIANCE OF CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY AND ARABTEC FOR THE CONSTRUCTION OF «ABU DHABI PLAZA» COMPLEX IN ASTANA.

Consolidated Contractors Company and Arabtec are global construction and engineering companies operating in 50 countries.

CCC began its operations in Kazakhstan in 1998, the company successfully completed large-scale oil and gas projects, particularly in Karachaganak and Kashagan projects, and continues to steadily expand its activities in the country through integration within Kazakhstan society.

Recognizing the importance that is given to the social development of the country by the Government of Kazakhstan, CCC takes an active part in attracting innovative technologies from abroad into the country via Center of Excellency, based in PIT «Alatau» and with the support of HE Prime Minister, Mr Serik Ahmetov.

Construction of the «Abu Dhabi Plaza» was launched in August 2009. The complex belongs to the category of the highest buildings in the world, the project was designed by British architect Norman Foster.

«Abu Dhabi Plaza» will be the highest building in Kazakhstan and Central Asia.



КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Союз сервисных компаний Казахстана (далее – Союз) и редакция журнала «KazService» (далее – Журнал) приветствует Вас и выражают Вам свое уважение и искренние намерения к дальнейшему сотрудничеству! Журнал «KazService» – это иллюстрированный информационно-аналитический журнал Союза, членами которого являются более 50 крупных и средних отечественных и зарубежных нефтесервисных компаний, работающих в Казахстане.

Журнал издаётся с ноября 2012 года тиражом в 3000 экземпляров. На страницах журнала публикуется информация о членах союза, о проблемах и достижениях нефтесервисной отрасли, актуальные вопросы, связанные с экономикой, обществом, культурой и спортом.

Редакция журнала предлагает Вам рассмотреть наше коммерческое предложение при планировании Вашего маркетингового бюджета на 2013 год, а также ознакомиться с тематическим планом выходов журнала на 2013 год и разместить информацию о Вашей компании на страницах журнала «KazService».

СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ:

Наименование	Размер (мм)	Стоимость (тенге)
Первые 3 разворота	213x279	650 000
2 страница обложки	213x279	400 000
4 страница обложки	213x279	500 000
Спонсор страницы «Содержание»	213x279	350 000
Внутренний разворот	213x279	500 000
Модуль на внутренней странице	213x279	200 000

При приобретении пакета «Годовое размещение» (единовременная оплата за шесть выходов журнала) предоставляется 20%-ная скидка и бонус – PR-статья на разворот.

Тел/факс: +7 7172 51 69 68. Сот.: +7 701 272 2607. Info@kazservice.kz



Дауржан Аугамбай

ЯРКАЯ ВСПЫШКА «ШАХТЕРА»

СОВСЕМ НЕМНОГО НЕ ХВАТИЛО КАРАГАНДИНСКОМУ «ШАХТЁРУ», ЧТОБЫ ПРОБИТЬСЯ В ГРУППОВОЙ ЭТАП ЛИГИ ЧЕМПИОНОВ УЕФА, ГДЕ, ЕСЛИ СЧИТАТЬ, ЧТО ВМЕСТО «СЕЛТИКА» ИГРАЛ БЫ «ШАХТЕР», НАШ КЛУБ СЫГРАЛ БЫ С ТАКИМИ КЛУБАМИ КАК «БАРСЕЛОНА», «АЯКС» И «МИЛАН». ПОСЛЕ КРАСИВОЙ ПОБЕДЫ «ШАХТЕРА» НАД «СЕЛТИКОМ» 20 АВГУСТА НА СТАДИОНЕ «АСТАНА АРЕНА» ВСЮ НЕДЕЛЮ ДО ОТВЕТНОГО МАТЧА В ШОТЛАНДИИ БЫЛО ПРИЯТНО СМОТРЕТЬ ДНЕВНИКИ ЛИГИ ЧЕМПИОНОВ И ЧИТАТЬ ОБЗОРНЫЕ СТАТЬИ О СЕНСАЦИОННОЙ ПОБЕДЕ КАЗАХСТАНСКОГО КЛУБА.

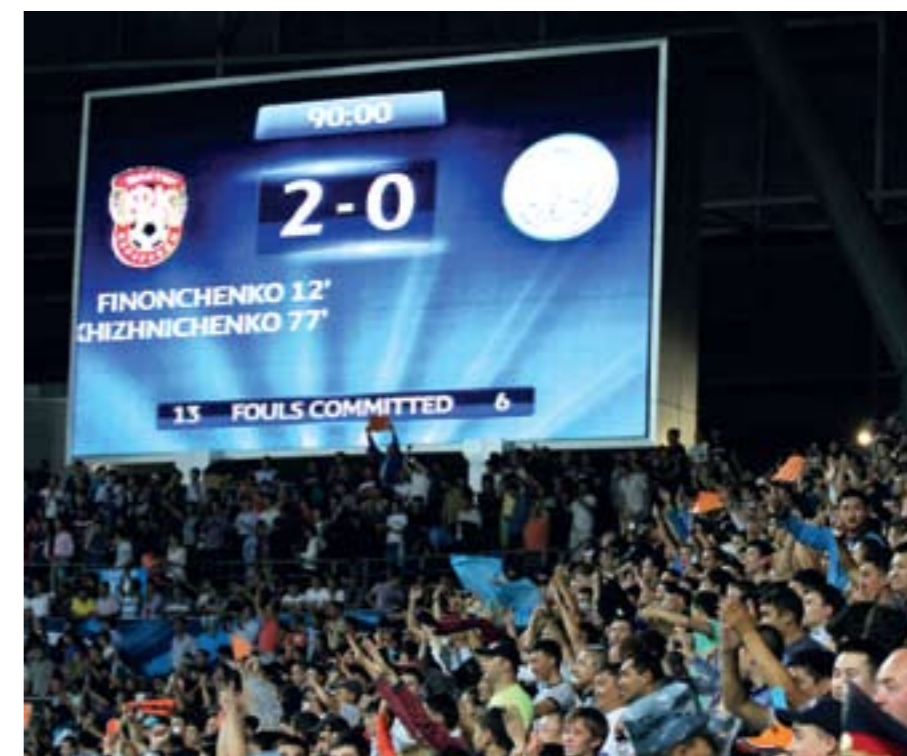
Благодаря победам карагандинского «Шахтера» над белорусским «БАТЭ», который в групповом этапе прошлого сезона Лиги чемпионов обыграл мюнхенскую «Баварию» со счетом 3:1 и над албанским «Скендербеу», появились гордость за отечественный клуб и надежда увидеть игры

«Шахтера» с гранд-клубами Европы. Судя по реакции европейских, и особенно шотландских, обозревателей, тренеру шотландского клуба приходилось несладко после поражения в Астане.

Единственное, что спасало его в те дни, так это статистика, которая подтверждала тот факт, что «Селтик» всегда побеждал в ответных матчах у себя дома и поднимался дальше по турнирной иерархии. Статистика на этот раз не обманула, что подтвердилось счетом на табло, в который не хотелось верить.

По привычке начинаешь прокручивать в голове все голы и представлять себе те игровые моменты, в которых можно было бы избежать голов. Но прокручивание голов, забитых в наши ворота, не приносило того удовольствия, которое испытали болельщики, наблюдая за игрой в Астане.

Конечно, «Шахтер», в любом





случае, гарантировал себе участие в групповой стадии Лиги Европы УЕФА, где он сыграет с голландским «АЗ», греческим «Панатинаикосом» и израильским «Маккаби Хайфа», которому «Шахтер» должен отомстить за «Актобе». И возросший уровень игры отечественного клуба обусловлен рядом факторов, которые наблюдаются в футболе.

Оптимизация количества клубов, играющих в Премьер-лиге, способствовала проведению чемпионата Казахстана по новому формату, что, по замыслу руководства футбольной федерации, должно повысить конкуренцию в турнире. Немаловажным является новый регламент привлечения легионеров в стан клубов, роль которых в клубах нельзя не оценить.

Некоторые болельщики сетуют на то, что легионеры выполняют всю основную работу, но, при этом, нельзя забывать, что восемь из девяти голов, включая два гола в ворота «Селтика» и «БАТЭ» забил казахстанские футболисты. Хотя, при этом, все нормально и спокойно относятся к тому, что в

других европейских клубах играют легионеры.

Думаю, что каждый болельщик заметил и оценил работу тренеров по физической подготовке и тренеров по работе с вратарями, что отразилось на возросшей выносливости футболистов атакующей и средней линии и великолепной игре вратаря Александра Мокина, который не раз выручал свою команду.

Теперь же, когда «Шахтер» будет играть в Лиге Европы, его соперники не будут недооценивать наш клуб, который всухую побеждал «БАТЭ», который играл в групповой стадии и выигрывал у немецкого супер-клуба «Баварии». Но при этом, «Шахтеру» тоже нельзя недооценивать своего соперника в лице «Маккаби», который одиннадцать лет назад у себя дома выигрывал у «Манчестер Юнайтед» со счетом 3:0.

Интересным выдается предстоящий сезон и от имени всех болельщиков, болеющих за «Шахтер», желаю нашим футболистам стойкости, удачи, ярких побед и красивых голов в ворота соперников!

АЛМАТЫ – ХОШМИН



Прямой рейс

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012-2013



Авиакомпания «Эйр Астана» рада объявить о запуске прямого беспосадочного рейса из Алматы в Хошимин, начиная с 4 декабря. Рейсы будут выполняться на комфортабельных авиалайнерах "Боинг-757" со спальным бизнес-классом.



Центры бронирования и информации: +7 727 2444477, +7 7172 584477





ROYAL TULIP

LUXURY HOTELS

ALMATY



**Торжественный комплекс Grand Ballroom при отеле Royal Tulip Almaty.
Революционный подход к организации и проведению мероприятий
любых форматов и масштабов!**



401/2, Ospanov str., Almaty, 050020, Republic of Kazakhstan,
T +7 727 300 0 100, F +7 727 300 0 111
conciERGE@royaltulipalmaty.com, www.royaltulipalmaty.com