

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Октябрь - Декабрь 2014 /// №4 (10)

ТОТАЛЬ В КАЗАХСТАНЕ - НАДЕЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Что Казахстан
получает
от продажи
нефти?

Проект
расширения
Карачаганак

СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

www.kazservice.kz



Kazakhstan Caspian Offshore Industries LLP



- Engineering, Procurement and Fabrication of steel structures, offshore/onshore modules and hook up/commissioning on site
- Marine and Onshore Logistic base services
- Project management

Headquarter:
130000 Microdistrict 29A, Grand Nur Plaza Business Centre 3rd floor,
Aktau city Mangystau region, Republic of Kazakhstan

Operation Yard:
Republic of Kazakhstan, Aktau city Mangystau region, Tupkaragan area, village S. Shapagat,
«Temir At» Oil and Gas Offshore Facilities Fabrication Yard

Telephone: +7 7292 425 400
Fax: +7 7292 425 403

Branch office:
060000, Abay street 12/A, Atyrau city, Atyrau region, Republic of Kazakhstan
Telephone: +7 (7122) 900600
Fax: +7 (7122) 900600

www.kcoi.kz

АТЫРАУСКИЕ ЗАВОДЫ ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ И ПОЛИЭТИЛЕНОВЫХ ТРУБ



СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ*

В 2,5 РАЗА ПРИ МОНТАЖЕ БЕЗ КОЛОДЦА
В 3,5 РАЗА ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ
В ПОСЛЕДУЮЩИЕ 10 ЛЕТ

ДОЛГИЙ СРОК СЛУЖБЫ*

ПИСЬМЕННАЯ ГАРАНТИЯ – ДО 10 ЛЕТ
СРОК ЭКСПЛУАТАЦИИ – ДО 50 ЛЕТ

УДОБСТВО РАБОТЫ

ВОЗМОЖНА ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА
ГАРАНТИЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ И СРОКОВ ДОСТАВКИ

Компания «Шеврон Мунайгаз Инк.» предлагает Вам **комплект оборудования и материалов для водопроводных, газопроводных систем и системы сточных вод.** Изготавливаемые в Атырау полиэтиленовые (HDPE100), термостойкие (из полиэтилена PERT типа II) и металлопластиковые трубы, а также задвижки нового образца для бесколодезной установки с обрезиненным клином, фланцевыми или полиэтиленовыми концами, фитинги и монтажное оборудование – это качественное приобретение, которое будет надежно служить Вам на протяжении 50 лет, не требуя дополнительных затрат на обслуживание и ремонт. Вы можете ознакомиться с полным ассортиментом продукции наших заводов на сайте: www.atyraupipe.kz

* По сравнению с задвижками 30ч39р.

Атырауский завод
трубопроводной арматуры
+7 7122 900 444 / 440
salesavp@chevron.com

Атырауский завод
полиэтиленовых труб
+7 7122 900 400 / 414 / 423
atyrau_pipe@chevron.com

**НОВЫЙ ПРОДУКТ!
СДЕЛАНО В
КАЗАХСТАНЕ!**

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ПО
ВОДОСНАБЖЕНИЮ | ОТОПЛЕНИЮ | ГАЗОСНАБЖЕНИЮ | СИСТЕМАМ КАНАЛИЗАЦИИ И ПОЖАРОТУШЕНИЯ



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

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

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

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

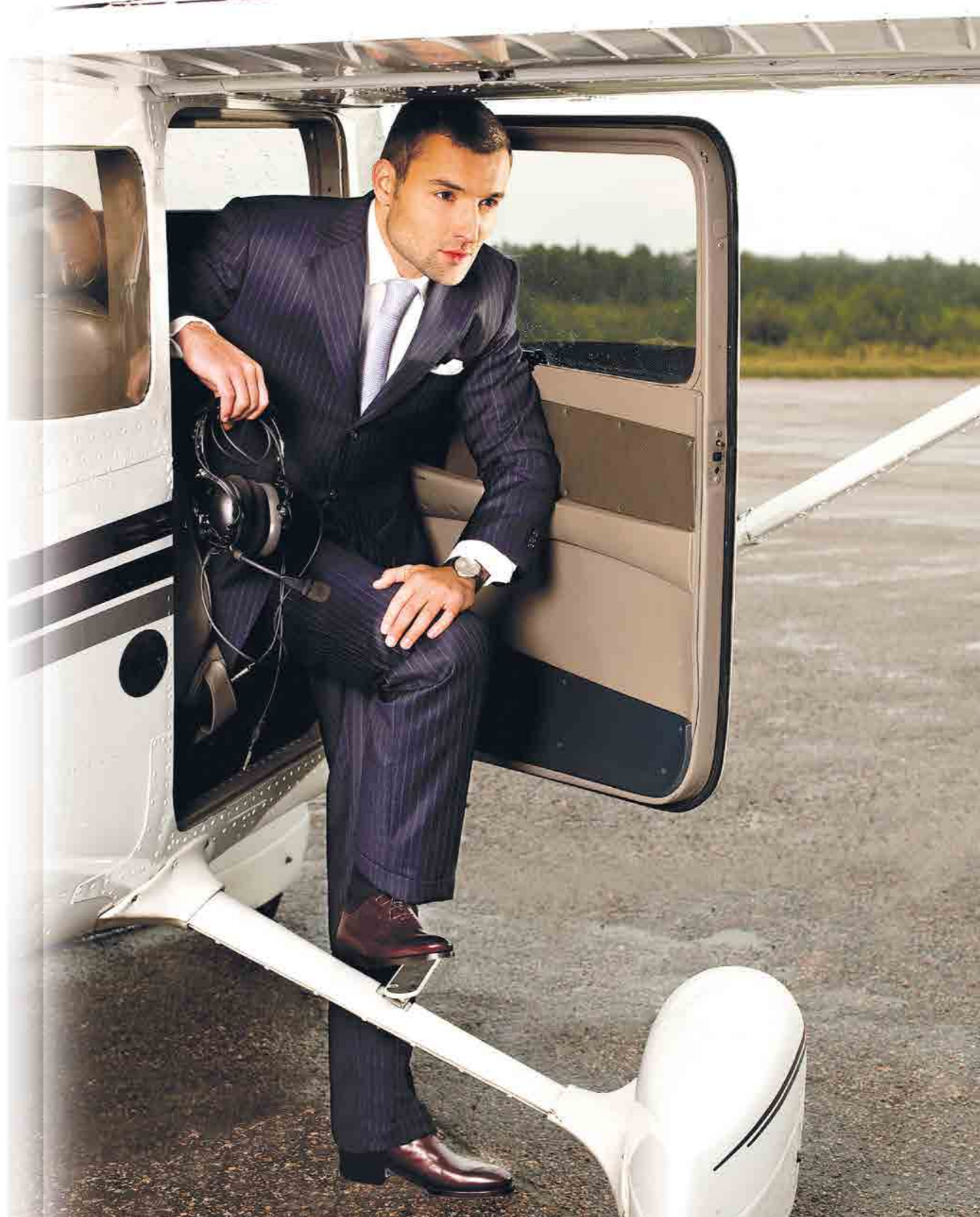
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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

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

тел.: 8 (7122) 321 887, моб.: +7 777 251 79 50, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru



ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ

«Қазақстанның сервистік компанияларының одағы» ЗТБ (KAZSERVICE)

БАС РЕДАКТОР

Д. АУҒАМБАЙ

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС

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

М. Мырзағалиев
Қазақстан Республикасы энергетика вице-министрі

Д. Ауғамбай
KAZSERVICE одағының бас директоры

Ж. Кәкішев
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Құдайберген
KAZSERVICE одағының төрағасы

А. Тоқаев
«Қазнипронефтетранс» ЖШС Бас директордың кеңесшісі

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ

С. Литус

Журнал 13.11.2012
Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігінде тіркелген. Тіркеу куәлігі № 13153-Ж

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

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

Таралымы 3 000 дана
©KAZSERVICE, 2014

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ОЮЛ «Союз сервисных компаний Казахстана» (KAZSERVICE)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Д. АУГАМБАЙ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

М. Мирзағалиев
Вице-министр энергетики Республики Казахстан

Д. Ауғамбай
Генеральный директор Союза KAZSERVICE

Ж. Какишев
Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Кудайберген
Председатель Союза KAZSERVICE

А. Тукаев
Советник Генерального директора ТОО «Казгипронефтетранс»

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА

С. Литус

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

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

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

Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2014

FOUNDER AND PUBLISHER

Association of service companies of Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

EDITOR-IN-CHIEF

D. AUGAMBAY

EDITORIAL BOARD

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

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

D. Augambay
General Director of KAZSERVICE Association

Zh. Kakishev
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen
Chairman of KAZSERVICE Association

A. Tukayev
Advisor to the General Director of Kazgipronefttrans, LLP

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

DESIGN, LAYOUT

S. Litus

The Magazine is registered in the Ministry of Culture and Information of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate No. 13153-Ж as of 13.11.2012

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

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

Circulation 3 000 copies
©KAZSERVICE, 2014



**1-ЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
«ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА КАЗАХСТАНА: ФОКУС НЕФТЬ И ГАЗ»**

KAZAKHSTAN GEOLOGY FORUM, OIL&GAS
12-13 MARCH, 2015 ASTANA, KAZAKHSTAN
RIXOS PRESIDENT ASTANA HOTEL

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА



Министерство энергетики
Республики Казахстан



Министерство по инвестициям и
развитию Республики Казахстан

ОРГАНИЗАТОР



Казакстанское общество
нефтяников-геологов

СО-ОРГАНИЗАТОР



Казакстанская ассоциация
организаций нефтегазового и
энергетического комплекса

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ ФОРУМА:

- Ключевые приоритеты развития нефтяной геологоразведки Казахстана.
- Совершенствование Законодательной базы в целях привлечения инвестиций в геологоразведку РК.
- Геофизические, промысловые исследования скважин и полевые геофизические работы.
- Наука и практика отечественной геологоразведки. Опыт стран-партнеров.
- Особенности разведки шельфовых месторождений на Каспии.
- Инновационные технологии в нефтегазовой отрасли для изучения и добычи глубокозалегающих запасов нефти.
- Подготовка кадров.

KEY TOPICS OF THE FORUM:

- Key priorities of petroleum exploration development in Kazakhstan.
- Improving the legislative framework in order to attract investments in geological exploration of RK.
- Geophysical and field investigations of oil wells and geophysical field work.
- Domestic petroleum exploration as a science and its implementation in the industrial practice.
- Features of offshore exploration in the Caspian Sea.
- Innovative technologies in the oil and gas industry for research and extraction of deep-lying oil reserves.
- Training of personnel.

КОНТАКТЫ | CONTACTS
ADMIN@TBD.BZ |
RUSSIA@TBD.BZ
WWW.TBD.BZ





Новости

18

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ НЕФТЯНИКОВ ПРОШЕЛ В АЛМАТЫ

24

ПЕРВОЕ ЗАСЕДАНИЕ КАЗАХСТАНСКО-БРИТАНСКОЙ МПК

26

XI ФОРУМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА



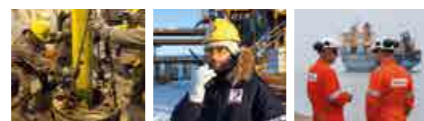
Франция

30

БЕР-АФТР: У НАШЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ

44

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ А.КАРИБЖАНОВА



46

ТОТАЛЬ В КАЗАХСТАНЕ – НАДЕЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО



Бережливое производство

64

НАТР: О БЕРЕЖЛИВОМ И ЭФФЕКТИВНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ



Аналитика

66

ПЛОДЫ НЕФТЕГАЗОВОГО «ФОРЧЕКИНГА»

70

ЧТО КАЗАХСТАН ПОЛУЧАЕТ ОТ ПРОДАЖИ НЕФТИ?



Лица

86

КПСР: ПУТЬ ДЛИНОЙ БОЛЕЕ ПОЛУВЕКА

94

T.D. WILLIAMSON: МЫ РАБОТАЕМ В ФОРМАТЕ «ТОЧНО ВОВРЕМЯ»



Events

112

ФОРУМ ПО ПРОЕКТУ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА



120

ENACTUS WORLD CUP 2014

ОБЕСПЕЧИВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОНТРОЛЬ

О КОМПАНИИ

ТОО «Компания ECOS» работает на рынке Казахстана с 1994 года.

Основным направлением деятельности Компании является обеспечение безопасности на промышленных объектах путем поставки сертифицированного оборудования по технике безопасности, проектирования и установки системы пожарной и газовой сигнализации, системы пожаротушения и оповещения о чрезвычайных ситуациях.

Кроме того, Компания осуществляет деятельность в области автоматизации технологических процессов и КИПиА.

С момента создания, ТОО «Компания ECOS» проводит политику сервисной поддержки поставляемой продукции.

В 1997 году ТОО «Компания ECOS» аккредитовала в системе Госстандарт собственную лабораторию на право поверки средств измерений. В настоящее время в лаборатории трудятся 16 специалистов высокого класса, имеющие квалификацию «Поверитель средств измерений», а в области аккредитации находится более 200 приборов. Лаборатория оснащена всем необходимым оборудованием и применяет в процессе поверки сертифицированные газовые смеси, поставляемые под маркой «Calgaz ECOS».



Республика Казахстан, 050057
г.Алматы, ул.Тимирязева 42, КЦДС "Атакент"
Бизнес центр «Экспо-Сити», 21 павильон

Телефон: + 7 727 356 33 56
Факс: + 7 727 356 05 19

Новые члены Союза, сервисных компаний Казахстана



ТОО «АМЕКО СЕРВИСЕЗ»

г. Актау. Отрасль: сервис

■ Ремонтные работы трубопроводов на заводе Карабатан



Rental

ТОО «АТЛАС КОЛПКО ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»

г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Продажа, аренда и пост-продажный сервис



АО «КАЗАХСТАН ИНЖИНИРИНГ»

г. Астана. Отрасль: производство

■ Производство продукции и услуги для силовых ведомств Казахстана, включая экспорт



ЮГО-ВОСТОЧНАЯ СЕРВИСНАЯ ГРУППА

г. Актау. Отрасль: сервис

■ Повышения нефтеотдачи пластов Ремонтно-изоляционные работы на скважинах
Выравнивание профилей

МЕГАПРИЗМА

ТОО «МЕГАПРИЗМА»

г. Уральск. Отрасль: сервис

■ Электронные геодезические приборы высокой точности



ТО «РИГ МАРАЙН КАЗАХСТАН»

г. Актау. Отрасль: сервис

■ снабжение нефтегазовой, морской, строительной и добывающей промышленности



ТОО «ТРИКАН УЭЛ СЕРВИС КАЗАХСТАН ЛИМИТЕД»

г. Кызылорда. Отрасль: сервис

■ Услуги по гидроразрыву пласта



ТОО «НАУЧНО ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА «МУНАЙГАЗ ИНЖИНИРИНГ ЛТД»

г. Актобе. Отрасль: инженерные услуги

■ Проектно-исследовательская деятельность,
■ Монтаж, испытания, наладка и эксплуатация электрооборудования и электроустановок,
■ Независимый технический надзор за качеством строительно-монтажных работ и инспекция оборудования
■ Неразрушающий метод контроля качества сварных соединений трубопроводов и металлоконструкций, диагностирование резервуаров для хранения нефти и нефтепродуктов и сосудов, работающих под давлением и буровых установок.

**TURKUAZ
MACHINERY**
"MORE THAN THE MACHINE"

www.turkuazmachinery.kz



Головной офис:
Республика Казахстан
г. Алматы, пр. Райымбека, 160а

тел.: +7 (727) 273 19 95, 273 14 25
факс: +7 (727) 273 15 68
e-mail: machinery@turkuaz.kz



ДАУРЖАН АУЛЫМБАЙ
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний
Казахстана

Об итогах года

В этом году Союз отмечает два своих небольших юбилея. Ровно три года назад был образован Союз сервисных компаний Казахстана, и в руках Вы держите десятый номер журнала «KAZSERVICE». За это время было сделано немало, хотя можно было сделать больше. Тесно работая с Министерством энергетики РК, Министерством по инвестициям и развитию РК и их ведомствами, Национальной палатой предпринимателей Казахстана, областными акиматами, АО НК «КазМунайГаз», отечественными и иностранными отраслевыми ассоциациями и отечественными компаниями, мы поднимали актуальные проблемы отрасли и искали пути их решения

2014 год был очень интересным и насыщенным периодом. Мы провели важные мероприятия совместно с Министерством энергетики РК, ТШО и КПО, целью которых являлись и являются повышение доли местного содержания в крупных нефтегазовых проектах. Эти мероприятия подробно освещались на страницах нашего журнала. В этом году Союз уделит внимание опыту развития нефтесервисной отрасли в Великобритании, Китае, Норвегии и Франции. Опыт каждой

из этих стран имеет свои особенности и преимущества, которые необходимо использовать в нашей стране. Вторая половина года выдалась богатой на мероприятия, одним из которых стал XI Форум приграничного сотрудничества между Казахстаном и Россией с участием глав двух государств. Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка SPE, впервые проводившиеся в Казахстане, также является особым событием в жизни отечественной индустрии.

Об этих и других мероприятиях Вы сможете подробнее ознакомиться в этом номере.

В следующем году мы продолжим работу в сотрудничестве с нашими партнерами и надеемся, что работа, которую мы совместно с ними выполняем, даст свои плоды.

От имени Союза сервисных компаний Казахстана и его членов благодарю всех, кто работал и сотрудничал с нами и желаю всем успехов и процветания в 2015 году!



IV ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС - 2015»

4 марта 2015 г.

Следите за обновлениями на
www.kazneftegazservice.com



КПО ПРОВЕЛ ФОРУМ ПО КАЗАХСТАНСКОМУ СОДЕРЖАНИЮ «ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА - ЭТАП 1»

16 октября 2014 г. в г. Астана компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) провела форум по казахстанскому содержанию «Проект Расширения Карачаганак— Этап 1» («ПРК-1»)

В работе форума приняли участие представители министерства энергетики РК, министерства по инвестициям и развитию РК, союза сервисных компаний Казахстана, руководство Западно-Казахстанской области, Ассоциации KAZENERGY,

агентства «NADLoC», Полномочного органа — ТОО «PSA», компаний-партнеров по КПО, а также более ста представителей казахстанского бизнес-сообщества.

Как сказал Узакбай Карабалин, первый вице-министр энер-

гетики РК, «Карачаганакский проект является одним из самых крупных нефтегазовых проектов в истории современного Казахстана. Как Вы знаете, начинаются подготовительные работы для реализации одного из крупнейших

«КПО планирует новый «Проект Расширения Карачаганакского месторождения — Этап 1» («ПРК-1»), реализация которого позволит Республике Казахстан и компаниям-партнерам КПО получить дополнительную прибыль

проектов — Проекта расширения Карачаганак. Мы рассматриваем этот проект, как уникальную возможность для наработки казахстанским бизнесом бесценного опыта в условиях сложнейшего месторождения, трансфера в страну передовых знаний и технологий, создания сети сопутствующих предприятий в Казахстане для обеспечения нужд КПО и других нефтегазовых компаний региона», — добавил он.

В своем выступлении заместитель Акима Западно-Казахстанской области Марат Каримов отметил: «развитие экономики напрямую связано с развитием ее приоритетных отраслей, где главным ориентиром является индустриально-инновационное развитие. Данный форум является площадкой для обсуждения возможностей повышения казахстанского содержания КПО, а также позволит обсудить вопросы

всех задействованных сторон».

Приветствуя участников форума, генеральный директор КПО Дамиано Ратти, сказал: «КПО и компании-партнеры по Карачаганакскому проекту всецело поддерживают инициативы правительства Республики по развитию производства и сервисных кластеров. Мы намерены приступить к реализации ряда ключевых проектов в данной сфере в рамках последующего этапа расширения производства на Карачаганак».

«КПО планирует новый «Проект Расширения Карачаганакского месторождения — Этап 1» («ПРК-1»), реализация которого позволит Республике Казахстан и компаниям-партнерам КПО получить дополнительную прибыль путем оптимизации добычи стабилизированных жидких углеводородов в период после 2020 года. Данный проект может послужить поступлению масштабных инвестиций, внедрению инновационных технологий, созданию дополнительных рабочих мест, а также новых значительных возможностей для казахстанских компаний», — сказал он.

«КПО хотела бы расширить участие казахстанских производителей товаров и услуг в нашей производственной деятельности. В этой связи, мы приветствуем любые возможности расширения списка своих бизнес-партнеров, а также с нетерпением ждем нового взаимовыгодного сотрудничества», — отметил Дамиано Ратти.

«Я надеюсь, что данный форум станет хорошей платформой для ознакомления с проектом «ПРК-1» и даст стимул международным компаниям-поставщикам для рассмотрения возможности локализации производства и открытия промышленных мощностей в Республике Казахстан, в том числе путем создания совместных предприятий между заинтересованными казахстанскими и западными

компаниями с целью долгосрочного партнерства», — добавил Дамиано Ратти.

В рамках мероприятия, в формате обсуждений и круглых столов представители КПО также ответили на вопросы участников форума касательно потребностей проекта «ПРК-1» в товарах, работах и услугах. Кроме этого, были обсуждены вопросы казахстанского содержания, работа отдела контрактов и закупок, процедура регистрации в базе поставщиков, процесс пред-квалификации поставщиков и тендерные требования КПО.

КПО — одно из первых предприятий в Республике Казахстан, успешно внедрившее программу развития казахстанского содержания. Она позволила задействовать в освоении Карачаганак более трех тысяч казахстанских предприятий, которые в целом с 1998-2013 гг. получили от КПО заказов на сумму более 4 миллиардов долларов США. В прошлом году доля казахстанского содержания в контрактах КПО на поставку товаров, работ и услуг превысила 50 процентов, что в денежном выражении составило 461,1 миллиона долларов США.

**Департамент
корпоративных связей КПО**

Мы приветствуем
любые
возможности
расширения списка
своих бизнес-
партнеров, а также
с нетерпением
ждем нового
взаимовыгодного
сотрудничества



KPO HELD LOCAL CONTENT FORUM “KARACHAGANAK EXPANSION PROJECT STAGE 1”

On October 16, 2014 in Astana Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO) held a local content forum entitled “Karachaganak Expansion Project Stage 1” (KEP 1)

The forum was attended by senior representatives from the Ministry of Energy, the Ministry of Investment and Development, Akimat of the West Kazakhstan Oblast (WKO), KAZENERGY Association, “NADLoC” Agency, Association of Service Companies of Kazakhstan as well as leadership of the PSA Authority, KPO Partners and more than one hundred representatives of the country’s business community.

The RoK First Vice-Minister of Energy, Uzakbai Karabalin, said: “Karachaganak is one of the largest oil and gas projects in the history of modern Kazakhstan. As you know, preparation works are beginning for one of the key projects — the Karachaganak Expansion Project. We consider this project as a unique opportunity for Kazakh businesses to accumulate the invaluable experience of working with one of the most challenging fields, to provide transfer of best available technologies and expertise, and to create a network of related enterprises in Kazakhstan in order to meet the needs of KPO and other oil and gas companies in the region”, Uzakbai Karabalin added.

As Deputy of WKO Akim, Marat Karimov, noted in his welcoming speech, «the growth of economy

is directly linked to advancement of its priority branches whilst industrial innovative development is one of the key points. This forum allows discussing opportunities for local content increase at KPO as well as debating the issues of all parties involved.»

Greeting the participants of the forum, KPO General Director, Damiano Ratti, said: «KPO and Karachaganak Partners fully support the RoK Government’s initiatives aimed at development of production and service clusters. We are set to implement a number of key projects in this field as part of future expansion of the Karachaganak project.

“KPO is planning a new project named ‘Karachaganak Expansion Project Stage 1’, which will create additional value for the Republic of Kazakhstan and the KPO Partners by optimizing stabilized liquid sales in the period beyond 2020. This may result in new large-scale investments, new innovative technologies, new local jobs and significant opportunities for Kazakh companies”, he said.

“KPO would like to expand the participation of Kazakh producers of goods and services in our business activities. Therefore, we welcome



any opportunity to extend the list of our business partners and look forward to start new mutually beneficial relations”, he addressed the participants of the forum.

“I hope the forum will serve as a good platform to learn about the KEP1 project and to encourage international suppliers to consider production localization by establishing manufacturing plants in Kazakhstan and, where possible, to form joint venture partnerships with Kazakh entities for long term co-operation”, added Damiano Ratti.

As part of the forum, the KPO representatives held question and answers sessions and round tables with the participants to clarify the needs of the KEP1 project for goods, works and services. In addition, issues related to local content, contract and procurement and vendor registration processes were discussed as well as vendor pre-qualification and tender requirements.

KPO is one of the companies in Kazakhstan actively developing its local content program. The program, has allowed the involvement of more than three thousand Kazakhstani companies into the development of Karachaganak. As of today, these companies for the period of 1998 — 2013 have received orders from KPO for over \$4 billion. Last year, the proportion of local content in KPO contracts for the supply of goods and services reached more than 50% or \$461.1 million in monetary terms.

By KPO Corporate Affairs Department



ATYRAU OIL & GAS

14-16
апреля 2015

Спорткомплекс Атырау
Атырау • Казахстан



OILTECH
ATYRAU

14-15
апреля 2015

Renaissance Atyrau Hotel
Атырау • Казахстан

www.atyrauoilgas.com
www.oiltech-atyrau.com

Региональное событие глобальной индустрии

14-я Северо-Каспийская региональная выставка “Атырау нефть и газ”

9-я Атырауская региональная нефтегазовая технологическая конференция



ИТЕСА (Алматы) Тел.: +7 (727) 258 34 34 Факс: +7 (727) 258 34 44 E. oil-gas@iteca.kz
ИТЕСА (Атырау) Тел.: +7 (7122) 58 60 88 Факс: +7 (7122) 58 61 51 E. natalia.makishewa@iteca.kz

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



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ НЕФТЯНИКОВ KIOGE 2014 ПРОШЕЛ В АЛМАТЫ

30 сентября – 03 октября 2014 года в г. Алматы состоялась XXII Казахская международная выставка и конференция «Нефть и Газ» – KIOGE 2014

Организаторами мероприятия являются казахстанская выставочная компания «Itesa» и ее международные партнеры «ITE Group Plc» (Великобритания), «GIMA» (Германия), «ITE China» (Китай), «ITE Moscow» (Россия) и «EUF» (Турция).

KIOGE 2014 – одно из самых ожидаемых отраслевых мероприятий Евразийского региона. В KIOGE приняли участие более 400 компаний из 23 стран мира, выставку посетили 6000 представителей всех направлений нефтегазовой отрасли.

На KIOGE 2014 были представлены национальные стенды Германии, Италии, Канады, Китая, Малайзии, и - впервые - Австрии. Таким образом, в этом году соблюдена традиция мероприятия - практически каждый год представлять новые страны и новых участников выставки. Казахстанские предприятия презентовали свои проекты и ведренные

в производство инновационные технологии..

Учитывая тот факт, что Правительством Казахстана важная роль отводится нефтегазовому машиностроению и нефтесервису, где имеется существенный потенциал для передачи и применения современных технологий, организаторы отдельной новой секцией выделили «Нефтегазовое машиностроение».

В целом, экспозиция KIOGE 2014 была чрезвычайно насыщена техническими новинками. Особо хотелось бы отметить казахстанское содержание выставки. Уже в той ее части, что экспонировалась под открытым небом, можно было увидеть спецтехнику и автомобили с надписью «сделано в Казахстане». А одним из самых крупных и броских стендов при входе в павильон был стенд Усть-Каменогорского завода промышленной арматуры. Также стоит отметить стенды таких



компаний как «Белкамит», «Прикаспийский машиностроительный комплекс», «Caspian Offshore Construction», «Тенгизшевройл» и объединенный стенд компаний Кызылординской области. Компания «Казсолвер», являющаяся совместным казахстано-российским предприятием представило индустриальные проекты и системы программного обеспечения, ориентированные на казахстанский рынок. С самой большой и красочной экспозицией выступила НК «КазМунайГаз», объединившая ряд своих предприятий.

Помимо компаний и предприятий в выставке приняли участие и отраслевые ассоциации. Уже третий год Союз сервисных ком-

паний Казахстана «KazService», традиционно оказывает официальную поддержку KIOGE 2014, члены которого также активно участвуют на выставке со своими стендами.

Выставка выполнила функцию «канала», по которому в Казахстан приходят новые технологии в сфере нефтегазодобычи. Например, группа компаний «Алстрон», являющегося членом «KazService», представила технологию полимерного заводнения, что позволяет продлить сроки эксплуатации нефтяных месторождений. А компания «Буркит Сэйфти» экспонировала широкую гамму спецодежды и систем безопасности для нефтяников и газовиков.

Одной из базовых тем конференции в этом году стали те изменения на евразийском энергетическом рынке, которые повлекли за собой последние шаги по интеграции экономики Казахстана, России и Беларуси. Уже первый

одной из базовых тем конференции в этом году стали те изменения на евразийском энергетическом рынке, которые повлекли за собой последние шаги по интеграции экономики Казахстана, России и Беларуси

доклад пленарной сессии был посвящен этому. «Формирование общих рынков нефти, нефтепродуктов и газа Евразийского Экономического союза» - тема выступления министра по энергетике и инфраструктуре Евразийской экономической комиссии Даниала Ахметова.

Доклад, с которым выступил вице-министр энергетики РК Мағзум Мирзағалиев, был посвящен общему состоянию нефтегазовой отрасли Казахстана. Он отметил, что сегодня в мире наблюдается ухудшение рыночной нефтегазовой конъюнктуры, и в силу этого правительство республики большое внимание уделяет вопросам повышения эффективности разработки и нефтеотдачи месторождений действующего фонда.

Конференция KIOGE всегда выполняла также и коммуникационную функцию регионального масштаба: на ее площадке

встречались эксперты не только из Европы, Казахстана, Китая и США, но и из прикаспийских стран. Данная роль мероприятия имела свое преломление и в первый день конференции 2014 в пленарном заседании выступил заместитель министра нефти, газовой промышленности и минеральных ресурсов Туркменистана Муратгельды Мередов. Он отметил важность активизации международных контактов на международном нефтяном рынке, в частности, создания новой надежной транспортной инфраструктуры для эффективной поставки нефти и газа внешним потребителям.

Пленарное заседание торжественно завершилось церемонией награждения победителей конкурса, учрежденного Союзом сервисных компаний Казахстана «KazService», в рамках которого обладателями различных номинаций стали семь компаний.



НОМИНАЦИИ ОТ KAZSERVICE

1 октября 2014 года в рамках церемонии открытия конференции «КИОГЕ-2014» Союз сервисных компаний Казахстана награждал своих членов

В этом году Союз учредил семь номинаций. Обладателем номинации «Профессионал года» стала компания «Каспиан Оффшор Констракшн». Номинацию «Производитель года» получила «Компания ECOS». Лучшей компанией в области обеспечения безопасности стала компания «Нефтестройсер-

вис». Лучшим специалистом отрасли был признан «Институт Карагандинский Промстройпроект» (КПСП). За весомый вклад в развитие нефтесервиса была награждена компания «ТенизСервис». Звание лидера по казахстанскому содержанию стал казахстанский филиал компании Sicim S.p.A (KKS-SICIM). Лучшей буровой компанией стало ТОО «FracJet».

В церемонии награждения приняли участие руководство

организаторов конференции, Союза сервисных компаний Казахстана и Министерства энергетики РК. Казахские предприятия получили свои награды с рук: М.Мирзагалиева, вице-министра энергетики РК; Б.Нурабаева, Председателя комитета геологии и недропользования Министерства по инвестициям и развитию РК; Д.Ахметова, Министра по энергетике и инфраструктуре Евразийской экономической комиссии.



LOGIC

ТОО «Logic Services Kazakhstan» — ведущая сервисная компания Казахстана, осуществляющая полный спектр услуг по КИП/АСУ ТП, электромонтажным работам, и системам телекоммуникации.

"Logic Services Kazakhstan" LLP is one of the leading service company performs the whole range of Electrical, Instrumentation and Telecommunication works in Kazakhstan.

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
- Проведения электротехнических тестов кабелей и трансформаторов
- Лабораторные работы по калибровке и поверке оборудования
- Управление проектами

MAIN ACTIVITIES

- Commissioning/ Pre-Commissioning/Start up/ Maintenance
- Electrical / Instrumentation/ Telecom Installation
- Hazardous Area Inspection, QA/QC Inspection
- Complete Project Management Solutions
- Calibration/ Testing/ Final Acceptance Preparation/ etc.



Безупречная репутация, финансовая стабильность, огромный опыт специалистов и наличие новейшей технологии даёт гарантию надежности и качества выполняемых работ, способность ведения работ на любых географических условиях с соблюдением правил безопасности труда, без нанесения ущерба окружающей среде.

Well known reputation, financially stable, with huge experience of specialists, and the availability of latest technologies is a guarantee of reliability and quality of work, ability to conducting works on any geographical environment in compliance with the rules of safety, without damaging the environment.

ТОО "Logic Services Kazakhstan"

Адрес:
Республика Казахстан, 060011,
г.Атырау Мкрн.Береке,13

Тел/факс +7 /7122/39 60 50

info@lsk.asia
www.lsk.asia

"Logic Services Kazakhstan" LLP

Address
13, Bereke microdistrict, 060011
Atyrau, Republic of Kazakhstan

Tel. + 7 /7122/ 39 60 50



ФОРУМ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

9-10 октября 2014 года в г. Астана был проведен II Форум Машиностроителей Казахстана. На форуме обсуждалась роль и значение машиностроительной отрасли в Программе индустриализации на 2015-2019 г.г.

В первый день форума параллельно велась работа круглых столов на темы: «Автомобильное машиностроение», «Нефтегазовое машиностроение», «Горно-металлургическое машиностроение», «Сельскохозяйственное машиностроение», «Железнодорожное машиностроение» и «Электротехническое машиностроение». На круглых столах участники обсудили аспекты, связанные с состоянием и перспективами развития казахстанского машиностроения. Были затронуты вопросы эффективного государственного регулирования, внедрения инноваций и привлече-

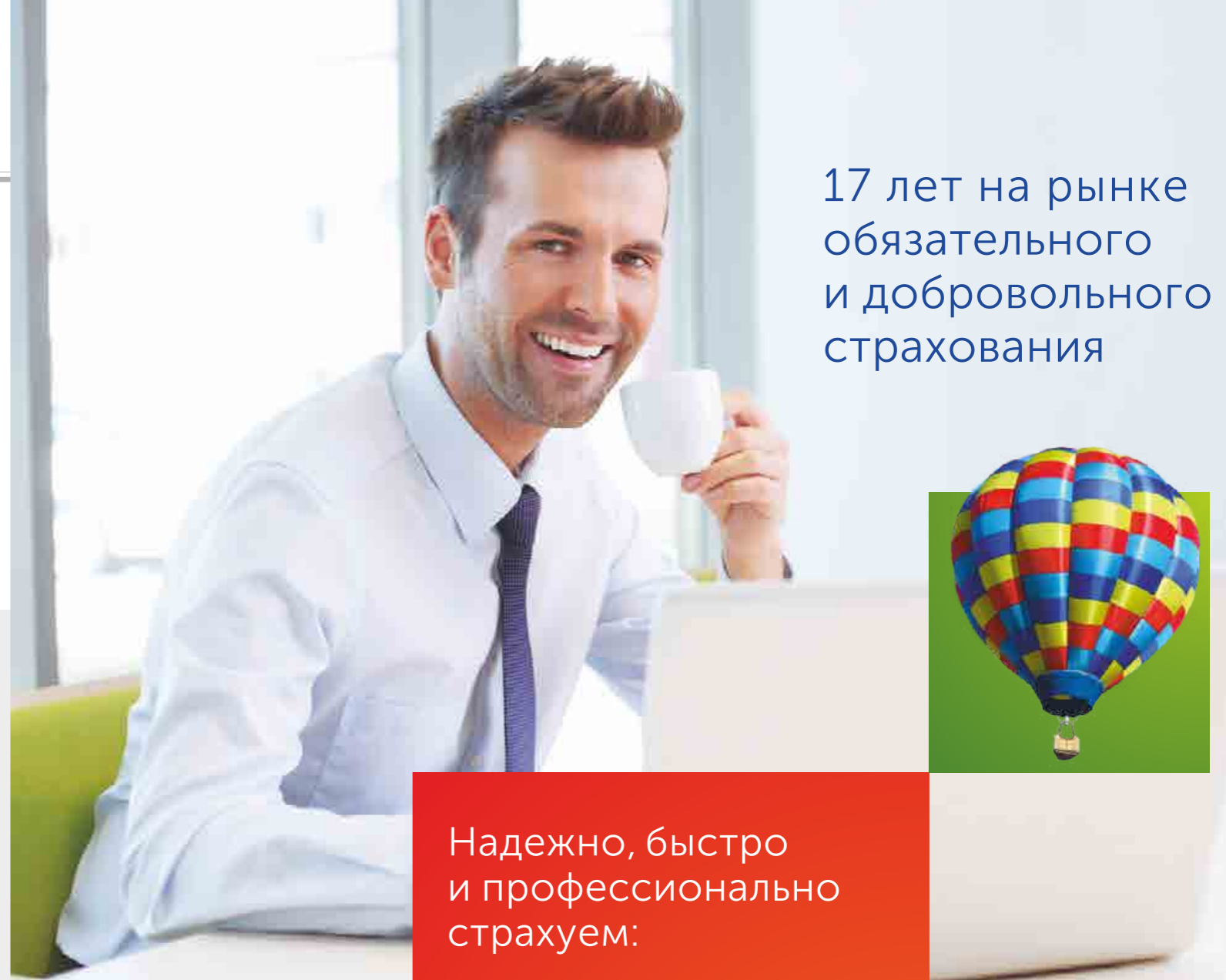
ния инвестиций в отрасль, с целью создания новых и модернизации действующих предприятий и расширения номенклатуры выпускаемой продукции отечественного машиностроения. В рамках круглого стола «Электротехническое и энергетическое машиностроение» Д.Бакытжан, вице-министр энергетики РК рассказал о государственных мерах поддержки программы модернизации сети энергетических объектов. Также об актуальных проблемах машиностроительной отрасли выступили отечественные и иностранные предприятия. Д.Аугамбай, гене-

ральный директор Союза сервисных компаний Казахстана выступил с докладом о роли и проблемах отечественного нефтесервиса в индустрии Казахстана.

В рамках круглого стола «Нефтегазовое машиностроение», модератором которого выступил П.Беклемишев, Генеральный директор ТОО «Белкамит», обсуждались вопросы, связанные с мерами государственной поддержки, о которых рассказал М.Мирзагалиев, вице-министр энергетики РК и о деятельности АО НК «КазМунай-Газ» по содействию, развитию отечественного нефтегазового машиностроения, по привлечению инвестиций в машиностроительный сектор и созданию новых производств в области нефтегазового машиностроения. В свою очередь, Д.Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана рассказал о сотрудничестве предприятий нефтегазового машиностроения и нефтесервисной отрасли.

Во второй день форума в здании АО «Қазақстан Темір Жолы» состоялось пленарное заседание, в котором приняли участие К.Масимов, Премьер-министр РК, А.Исекешев, Министр по инвестициям и развитию РК, М.Пшембаев, Депутат Мажилиса Парламента РК, Председатель правления Союза машиностроителей Казахстана, А.Мамин, Президент АО «НК «Қазақстан Темір Жолы», В.Гутенев, Первый заместитель Председателя ООО «СоюзМаш России».

Министерство национальной экономики РК представило тему «Влияние вступления в ВТО, ЕЭП, ТС на конкурентоспособность казахстанского машиностроения». АО «Самрук-Қазына» провело панельную сессию «Закуп машиностроительной продукции». Также была проведена сессия, посвященная вопросам кадрового обеспечения предприятий машиностроения.



17 лет на рынке
обязательного
и добровольного
страхования

Надежно, быстро
и профессионально
страхуем:

- имущество и недвижимость
- строительно-монтажные работы
- нефтяные операции
- автомобили
- грузы
- несчастные случаи
- и многое-многое другое.

г. Алматы, проспект Аль-Фараби, 19/1,
полифункциональный центр «Нурлы Тау»,
Блок 3 "Б", 9 этаж
Тел.: +7 (727) 311 0 777

Единый Call Center: 8 800 080 30 30
Звонок по РК бесплатный
info@laic.kz | www.laic.kz

Страховая
компания

London
Almaty®

With love for people!

БРИТАНСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ КОМИССИЯ

5 ноября 2014 года в г. Астана состоялось первое заседание Британско-Казахстанской межправительственной комиссии (МПК) по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству. Британскую делегацию возглавлял Лорд Ливингстон, министр Великобритании по торговле и инвестициям. Его сопровождала крупная делегация британских компаний из различных секторов. Данные компании заинтересованы в казахстанском рынке, а также в участии во второй пятилетке программы индустриализации

Казахстанскую сторону возглавлял г-н Асет Исекешев, министр по инвестициям и развитию Республики Казахстан, а также представители Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST и АО «Казгеология». Они проинформировали британских коллег о недавних изменениях в казахстанской инвестиционной политике, а также рассказали о новых проектах и бизнес-возможностях в Казахстане.

Обе стороны дали позитивную оценку существующему состоянию двусторонних деловых отношений и выразили готовность и далее искать новые возможности сотрудничества и расширять существующее партнерство в бизнесе. В частности, делегации согласились активно наращивать сотрудничество в следующих сферах: финансы, металлургия, горно-

рудное дело, образование, культура, туризм и здравоохранение.

Во время заседания британская и казахстанская делегации упомянули сотрудничество между АО «Казгеология» и компанией «Rio Tinto» как позитивный пример и согласились продолжать активное взаимодействие между Национальным агентством по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», Министерством инвестиций и развития Республики Казахстан, а также британским Департаментом по торговле и инвестициям.

По результатам первой встречи МПК стороны подписали межправительственный протокол, а также Меморандум о взаимопонимании между Министерством образования и науки Республики Казахстан и британским Департаментом по вопросам бизнеса,

инноваций и профессионального образования.

Учреждение Британско - Казахстанской Межправительственной комиссии было предложено во время встречи Президента Республики Казахстан, Нурсултана Назарбаева, с Премьер-Министром Великобритании, Дэвидом Камероном, во время его первого визита в Казахстан в 2013 году. Официальный старт работы Британско - Казахстанской МПК был дан в октябре 2013 года в г. Лондон. Целью МПК является обеспечение правительственного диалога на высоком уровне для укрепления деловых связей между Великобританией и Казахстаном в таких секторах, как образование; наука, инновации и культура; энергетика. Это следующий шаг в укреплении бизнес-отношений между Великобританией и Казахстаном.



THE FIRST – EVER BRITISH–KAZAKH INTERGOVERNMENTAL COMMISSION (IGC) MEETING WAS HELD

The first meeting of the UK – Kazakh Intergovernmental Commission (IGC) on Trade-Economic, Scientific-Technical and Cultural Cooperation took place in Astana on November 5, 2014. The UK delegation was headed by Lord Livingston, UK Minister of State for Trade and Investment, accompanied by a large delegation of British businesses from various sectors. These companies were interested in the Kazakhstan market and in participation in the second five-year period of the industrialisation program

The Kazakh side was headed by Mr Asset Isekeshov, Minister of Investments and Development of the Republic of Kazakhstan and by

representatives of KazNex Invest and Kazgeology, JSC. They informed the British counterparts about recent changes in Kazakhstan's

investment policy, new projects and business opportunities in Kazakhstan. Both sides gave a positive assessment to the current state of bilateral business relations and expressed a strong willingness to further explore new business opportunities and expand the existing partnership. In particular, both delegations agreed to actively develop cooperation in the sphere of finance, metallurgy, mining, education, culture, tourism and healthcare.

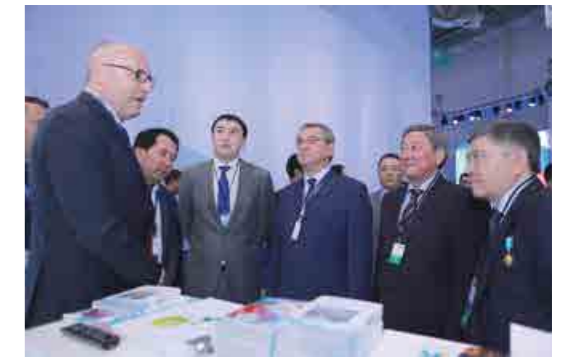
During the meeting the British and Kazakh sides highlighted the cooperation between JSC Kazgeology and Rio Tinto as a positive example and agreed to continue active interaction between KazNex Invest, the Ministry of Investments and Development and UKTI.

During this first IGC meeting the UK and Kazakh sides signed an intergovernmental Protocol, as well as a Memorandum of Understanding between the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan and UK's Department for Business, Innovation and Skills.

The establishment of the UK-Kazakh Intergovernmental Commission was proposed when the British Prime Minister David Cameron and the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev met during the Prime Minister's visit to Kazakhstan in 2013. The official launch of the IGC took part in October 2013 in London. The Commission is designed to provide a framework for senior government to government dialogue for stronger business engagement in such spheres as education, science, innovation, culture and energy. It's the next step in the further strengthening of business relations between the UK and Kazakhstan.



В это день были подписаны 12 межрегиональных документов о сотрудничестве



XI ФОРУМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КАЗАХСТАНА И РОССИИ

29-30 сентября 2014 года в г. Атырау был проведен XI Форум межрегионального сотрудничества между Казахстаном и Россией «Инновации в углеводородной сфере». В рамках форума проводилась выставка и Молодежный форум

Выставка прошла по 4 тематическим направлениям:

- Инновации в области увеличения добычи углеводородного сырья

- Транспортировка и переработка

- Оборудование и технические средства

- Экологическая безопасность

В мероприятии приняли участие 60 казахстанских и российских компаний, работающих в нефтегазовой сфере.

На церемонии открытия, которая состоялась 29 сентября 2014 года с приветственной речью выступили Аким Атырауской области Б.Измухамбетов, Пер-

вый вице-министр энергетики РК У.Карабалин и Директор департамента государственной энергетической политики Министерства энергетики РФ А.Кулапин.

В рамках выставки были проведены две панельные сессии на темы «Инновации в области увеличения добычи углеводородного сырья» и «Переработка и транспортировка».

30 сентября 2014 года выставку посетили официальные делегации и Главы государств. В это день были подписаны 12 межрегиональных документов о сотрудничестве:

Соглашение между Правительством РК и Правительством РФ о

сотрудничестве в сооружении и эксплуатации атомной электростанции на территории РК;

Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Алматинской областью и Челябинской областью;

Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Восточно-Казахстанской областью и Челябинской областью;

Меморандум о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической, гуманитарной и иных сферах между Северо-Казахстанской областью и Челябинской областью;

Соглашение между Акиматом Костанайской области и Правительством Омской области об осуществлении международных и внешнеэкономических связей в торгово-экономической, научно-технической, культурной и иных сферах;

Меморандум между Акиматом Кызылординской области и Правительством Республики Татарстан о торгово-экономическом, научно-техническом, социально-культурном сотрудничестве;

План мероприятий на 2014 - 2016 годы по реализации Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и гумани-

тарном сотрудничестве между Акиматом Карагандинской области и Правительством Свердловской области;

Меморандум между акиматом Западно-Казахстанской области, АО «Национальная Компания «КазАвтоЖол» и Правительством Саратовской области о сотрудничестве и развитии автомобильной дороги по маршруту «Уральск – Таскала – Озинки – Саратов»;

Протокол о намерениях сотрудничества между Акиматом Павлодарской области и Правительством Омской области в торгово-экономической, научно-технической, экологической,

культурной и в иных областях;

Меморандум о научно-техническом сотрудничестве между АО «КазТрансОйл», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» и ОАО «Челябинский трубопрокатный завод»;

Договор о сотрудничестве в области высшего образования и науки между «Атырауским государственным университетом и «Уральским государственным экономическим университетом»;

Меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве между Национальной палатой предпринимателей Казахстана и Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия»;

25 ноября 2014 года компания «Маеркс ойл Казахстан» провела очередной день открытых дверей для существующих и потенциальных подрядчиков. На данном мероприятии, прошедшего с участием руководства компании, были представлены планы закупок на 2015 год.

Жан Нурбеков, Директор Контактного агентства, поблагодарил за организацию данного мероприятия которое проводится второй раз.

В настоящее время на месторождении «Дунга», оператором которого является компания «Маерск ойл Казахстан», идет реализация проекта расширения, который оценивается на уровне 1 млрд. долларов США.

Руководство Союза сервисных компаний Казахстана пред-

ставило свои рекомендации, в частности, по доступу казахстанских компаний к проектировщикам для включения в проектные решения казахстанские оборудование и казахстанские компании для участия в проекте. Также Союз порекомендовал использовать опыт компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» по ранним тендерам в компанию «Маерск ойл Казахстан», создав отдел по казахстанскому содержанию.

Отдельно была затронута тема участия казахстанских строительных компаний в процессе строительства проекта расширения месторождения «Дунга». Представитель Союза рекомендовал компании «Маерск ойл Казахстан» привлекать казахстанские компании и совместные предприятия в процесс строительства, не привлекая иностранные строительные компании.

После презентации информации по работам и планам различных подразделений «Маерск Ойл Казахстан», были проведены индивидуальные встречи представителей нефтяной компании с казахстанскими компаниями.

На данном мероприятии участвовали более 15 членов Союза, представленных различными регионами Казахстана.

On November 25, 2014 Maersk Oil Kazakhstan Company hosted the Open Day Event for the existing and potential contractors and producers. The procurement plans for 2015 were presented by the management of the Company at this event.

Zhan Nurbekov, the Contract Agency Director, expressed his gratitude for organizing this event hosted the second time by Maersk Oil Kazakhstan. Currently, the Dunga oilfield which is operated by Maersk Oil Kazakhstan is executing its \$1 bn worth expansion project.

The management of KazService Association recommended to provide the access to the local

companies to FEED engineering company in order to include Kazakh goods and services in FEED solutions. Also KazService Association recommended Maersk Oil Kazakhstan to apply the early tenders procedures recently introduced by Karachaganak Petroleum Operating B.V. and to establish the local content department within the Company.

Additionally, the participation of the Kazakh construction companies at the construction phase of Dunga oilfield expansion has been discussed. The KazService representative recommended Maersk Oil Kazakhstan to sign the contracts with both local companies and joint ventures within the construction stage, without attracting the foreign construction companies.

After the presentations of scope of work and plans made by the different departments of Maersk Oil Kazakhstan, the individual meetings between the representatives of the oil company and the local companies were held. More than 15 members of KazService Association took part at this event.

2 октября 2014 года Союз сервисных компаний Казахстана провел свое очередное ежегодное общее собрание членов. На общем собра-

нии Союз сервисных компаний Казахстана выступило перед членами Союза с отчетом о проделанной работе в 2013-2014 г.г. Также участ-

ники общего собрания обсудили текущие вопросы и проблемы, стоящие перед членами и утвердили план работ на 2015 год.



Call center Алматы ☎

8 (727)3 900 500
8 777 672 77 77

Call center Астаны ☎

8 (7172) 999 702
8 777 646 77 77

GEP AFTP

У нашего сотрудничества большой потенциал



ЖЕРАР МОМПО
Генеральный менеджер



ЖОРЖ МОСДИТЧЯН
Менеджер по Европе
и Центральной Азии
GEP-AFTP
Ассоциация
французских поставщиков
и профессионалов
в нефтегазовой отрасли

Что Вы думаете о текущем положении и перспективах участия французских компаний в нефтегазовых проектах Казахстана? Есть ли какие-либо изменения со времени нашей последней встречи?

➤ Как и другие иностранные фирмы, французские компании, как созданные в Казахстане, так и ведущие здесь свою деятельность, сталкиваются на протяжении ряда лет главным образом с тремя проблемами, а именно:

- **ИСПОЛНЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ** (далее - МС), которое включено во все большее количество договоров и которое является обязательным для различных сфер; в частности, МС в первую очередь распространяется на материалы для различной продукции, оборудования и запасных частей. Требуемая норма связана с техническим содержанием в самом материале. Предполагается, что основная (томассовская) или обычная сталь, или какой-либо подобный материал, предусматривает высокий уровень МС. Затем это охватывает также конструкцию и производство элементов установок.

Но также существует и соответствующее требование к персоналу. Иностранные компании и их местные дочерние предприятия, местные совместные предприятия должны принимать на работу местных технических специалистов и местных инженеров; процент местных сотрудников может достигать уровня 60% и постепенно повышаться до более высоких показателей. В результате, местные специалисты должны быть обучены и подготовлены для того, чтобы улучшить свои навыки и знания и соответствовать международным стандартам. Создаются новые образовательные центры, школы, университеты; в различных промышленных сферах и, в частности, в нефтегазовом секторе, запланировано создание исследовательских центров. В некоторых случаях также возможно получение поддержки для социальной сферы: оздоровительных центров, школ, и т.д.

- **НЕДОСТАТОК КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ПЕРСОНАЛА.**

После нескольких лет деятельности и в соответствии с обязательствами по МС, местные компании постепенно улучшили свои ноу-хау. Они достигают технологического уровня, который дает им надежду и, конечно, возможность, чтобы начать конкуренцию на местном рынке, вероятнее всего, в партнерстве с иностранными сервисными компаниями. Более того, возможно, что местные компании начнут свою деятельность на международном уровне. На данном этапе, как правило, основываясь на собственном опыте, ситуация доходит до критической точки: рынок должен справиться с уменьшением количества компетентных лиц или специалистов. Затем, руководители на национальном уровне должны либо запросить университеты предоставить им группы студентов (обучающихся на последнем курсе), либо нанять трудовые ресурсы, т.е. специалистов из-за рубежа. Однако эта ситуация длится долгое время, до того, как новое поколение приобретает 5-10 лет опыта работы.

В такой момент можно считать, что местная промышленность нуждается в большом количестве квалифицированных людей для удовлетворения потребностей рынка.

- **НАЛИЧИЕ НОВОГО ВИДА КОНКУРЕНЦИИ.**

Компании из добывающих стран, которые работали только на внутреннем рынке, начали предлагать свои продукцию и услуги в других добывающих странах, например, в Казахстане. Промышленная группа состоит из одной или двух национальных нефтегазовых компаний, за которыми следуют целые группы сервисных компаний. Их цель – обосноваться в стране и проникнуть на рынок, приобрести новые навыки в различных областях разведки и добычи.

Помимо вышеуказанных элементов, обращение Президента Назарбаева к иностранным инвесторам дает возможность получить новые активы, а затем ускорить всеобщий рост национальной промышленности. И последний, не менее важный момент – задержки с запуском мегапроекта Кашаган, конечно, являются препятствиями для иностранных сервисных компаний. В связи с неожиданной технической ситуацией, компании будут, скорее всего, воздерживаться от проникновения на местный рынок.

Каковы текущие цели и планы Вашей компании с точки зрения развития сотрудничества между Францией и Казахстаном?

➤ Французская ассоциация инженеров и технических специалистов нефтегазовой отрасли (GEP AFTP) считает, что техническое сотрудниче-

ство между Францией и Казахстаном находится на очень низком уровне, но существует реальный потенциал для улучшения ситуации в лучшую сторону. Более высокий уровень осведомленности у Ассоциаций и их участников можно рассматривать в качестве критически важное действие, которое будет способствовать развитию сотрудничества между Францией и Казахстаном. Французским компаниям необходимо узнать больше о казахстанской промышленности, в частности, о потребностях и пожеланиях, выраженных местными компаниями в отношении к сотрудничеству в сфере индустрии. Помимо вышеуказанных элементов, правила рассмотрения ежегодного приема заявок и предложений для проектов также являются препятствием для сотрудничества.

Здесь надо добавить, что поскольку в последние годы Казахстан продвигает горнодобывающую промышленность, то члены Ассоциации, специализирующихся в разведке, например, CGG, очень заинтересованы в участии в программах разведки, как государственных, так и иностранных горнодобывающих компаний, работающих в Казахстане.

Есть ли какие-либо изменения в создании новых совместных предприятий между местными и французскими компаниями и какие-либо факты о создании новых производств в Казахстане?

➤ Мы можем сказать, что наблюдается тенденция к росту количества СП. Тем не менее, подготовка таких СП всегда остается конфиденциальным вопросом для партнеров; поэтому очень трудно предоставить больше данных на эту тему, чтобы не задеть интересы промышленных игроков.

Тем не менее как уже было объявлено, мы можем назвать ТОО «Аксенс КГНТ Энерджи Эфишенси» (АКЕЕ), совместное предприятие, созданное в 2014 году компаниями Axens и КГНТ в Павлодарской области. Очевидно, что две материнские компании внесли свои знания о высоких технологиях в создаваемую компанию.

Цель компании – обеспечить высокое качество и профессиональные услуги для повышения эффективности использования энергии в казахстанских компаниях. Средствами и инструментами такой компании являются аудит, управление энергетикой и консультирование в сфере управления проектами в области энергосбережения. В настоящее время работа осуществляется на крупном казахстанском промышленном объекте.

Вторым интересным примером является упомянутая ранее компания CGG, работающая в Ка-

захстане с 1991 года. Посредством образования СП «Веритас Каспиан», компания получила, обработала и выполнила интерпретацию сейсмических данных в пределах нелицензированных блоков казахстанской части Каспийского моря.

В целом, ожидается получение других позитивных новостей о сотрудничестве в ходе визита президента Франции Олланда в декабре 2014 года.

Президент Казахстана недавно пригласил иностранные компании и инвесторов для работы в Казахстане. Есть ли какой-либо интерес со стороны французских компаний, чтобы рассматривать такие предложения в нефтегазовой отрасли либо в нефтесервисном секторе?

➤ Это крайне важно, что лицо, обладающее высшими полномочиями в стране, может передавать такое обнадеживающее сообщение.

Такие усилия по упрощению административной среды для иностранных компаний и инвесторов является очень хорошей новостью. Но важно отметить, что иностранные компании, которые обосновались в Казахстане, должны чувствовать себя равными с казахстанскими фирмами и чтобы они не подвергались бы чрезмерному бюрократическому надзору и/или какой-либо дискриминации.

Другой хорошей новостью является то, что выдача виз теперь осуществляется путем упрощенного рассмотрения. В качестве показательного примера, в июне прошлого года, г-жа Дюисенова объявила о новых положениях касательно разрешений на привлечение иностранной рабочей силы, высококвали-



фицированных иностранных работников и местного содержания.

В конце концов, с практической точки зрения, очень жаль, что нет прямого рейса между Казахстаном и Францией, но возможно о нем будет объявлено весной 2015 года.

Есть ли какие-либо программы или гранты от GEP-AFTP или любых других французских учреждений, которые вовлечены в обмен технологиями или работу с инновациями?

➤ Несколько локальных инициатив по обучению казахстанских студентов внедряются с участием французской стороны в разных вузах Казахстана. Кроме того, студенты также проходят обучение во Франции, например, во Французском Институте Нефти (IFP) и в Университете Парижа.

GEP-AFTP на протяжении 8 лет использует систему совместных исследований при поддержке частных фондов, под названием-программа

CITERH. Такая очень оригинальная командная работа является основой высокого уровня совместных технических исследований и базовым компонентом инновационного обмена. Было запущено и профинансировано 180 проектов. Для их воплощения, 10 французских спонсоров инвестировали 40 млн. евро.

Такими спонсорами являются: CCG, Doris Engineering, Entrepose Contracting, ENI-SAIPEM, GDF SUEZ, Geoservices, Schlumberger, Subsea 7, Technip, Total и IFPEN.

Компании-спонсоры, работающие в нефтегазовой сфере (разведка и добыча) готовы выделить порядка 5 миллионов евро в год для совместных проектов по НИОКР. Эти проекты должны быть инициированы и проведены французской компанией, желательно представителем малого бизнеса, в сотрудничестве с научно-исследовательскими центрами, университетами и промышленными специалистами в этой отрасли не только во Франции, но и во всем мире, если это применимо.

Основные технические сферы, охватываемые в настоящее время в секторе разведки и добычи, включают:

- Доступ к новым разведанным морским зонам и пробуренным резервуарам, расположенным на большой глубине, с экстремальными условиями в плане давления и температурного режима, процента извлечения нефти и добыча тяжелой нефти;
- Снижение затрат на технологические производственные процессы, сепарацию, контрольно-измерительные приборы;
- Охрана и безопасность труда на существующем или новом оборудовании, охрана окружающей среды и вопросы экологии;
- Новые материалы, представляющие собой облегченные, теплоизолирующие, надежные и новые разработки, способные эффективно увеличить эксплуатацию углеводородных запасов;
- Передовые технологии: моделирование, визуализация, роботы и операции, осуществляемые при дистанционном управлении, коммуникации.

Влияние инноваций, охваченных в рамках предложений, на бизнес и/или окружающую среду, также рассматривается в качестве важного критерия.

Правила финансирования являются следующими:

эти проекты должны быть инициированы и проведены французской компанией, желательно представителем малого бизнеса, в сотрудничестве с научно-исследовательскими центрами, университетами и промышленными специалистами в этой отрасли не только во Франции, но и во всем мире

французским компаниям необходимо узнать больше о казахстанской промышленности, в частности, о потребностях и пожеланиях, выраженных местными компаниями в отношении к сотрудничеству в сфере индустрии

Финансирование может в большинстве случаев покрывать 50% от общего объема бюджетных расходов на период от 1 до 3 лет в соответствии со сроком проекта. Финансирование не является компенсируемым, при условии нахождения партнеров в качестве спонсоров. Решение о том заключается ли финансирование проектов каждого спонсора в возможности принятия решения, каждый спонсор, будучи свободным отклонить любое предложение, представленное в его поддержку. Несколько спонсоров могут совместно финансировать проект.

Прямое соглашение проходить финальное согласование между владельцем проекта и спонсором для осуществления будущей коммерциализации.

Основными преимуществами программы СІТЕРН для спонсоров и владельцев проекта являются:

- Общее понимание и анализ инноваций, требующихся в сфере разведки и добычи,
- Технические разработки с прямым тестированием приложений,
- Совместная работа группы экспертов для инновационных улучшений,
- Коммерческие разработки- инициирование, фасилитация, быстрое применение на практике и внедрение на промышленном уровне,
- Улучшение взаимосвязи между профессионалами и возможностями для достижения прогресса.

Действие: Такая организация может быть создана в любой стране-кандидате. Что если мы

*решение о том
заключается ли
финансирование
проектов каждого
спонсора в возможности
принятия решения,
каждый спонсор, будучи
свободным отклонить
любое предложение,
представленное в его
поддержку*

поспособствуем созданию такой системы в Казахстане? Двухсторонний семинар между двумя ассоциациями можно провести для того, чтобы отладить стратегии и процессы.

Относительно предстоящего визита президента Франции в Казахстан, который ожидается в декабре 2014 г.: не могли бы Вы поделиться списком французских компаний (членов Вашей Ассоциации), которые будут сопровождать Президента? Каковы ожидания французских бизнесменов от этого визита?

■ Аппарат Президента и Министерство иностранных дел Франции являются основными действующими лицами в процессе подготовки. В координации с Департаментом по коммуникациям французских групп, они объявят имена компаний-участников. Нет никаких сомнений в том, что крупные и наиболее активные компании страны выразят желание принять участие в декабрьском визите Президента Олланда. Сегодня было бы слишком рано оглашать данный список.

Что могли бы вы пожелать KazService и членам Союза в 2015 году?

■ Как уже было сказано ранее, более высокий уровень осведомленности Ассоциаций и их участников можно рассматривать в качестве ведущего направления на предстоящий год.

Во-первых, с точки зрения Франции, для того чтобы повысить эффективность, казахстанские члены должны выразить свои приоритеты и нужды.

Во-вторых, GEP-AFTP выпускает ежемесячный новостной бюллетень, которая является интересным и действующим средством для передачи информации среди 250 членов ассоциации. В этом смысле KazService может иметь определенное место в этом вопросе, на регулярной основе, чтобы определить, где посетители могут представлять свои технические навыки, пожелания для совместных действий и т.д.

В-третьих, общий обмен мнениями о программе СІТЕРН должен помочь в исследовании того, есть ли способ подготовить некоторые общие программы.

В заключение, обе Ассоциации могли бы начать двустороннее сотрудничество путем создания индивидуальных мероприятий. Дорожная карта будущего года для KazService и GEP-AFTP может оказать сильное воздействие, если будет организовано глобальное совещание в Париже для обмена о мнениями по вопросам, высказанным выше в настоящей статье. KS

Мы предлагаем услуги в следующих секторах промышленности:
Нефть и Газ • Услуги Органов Государственного Управления Торговли • Минеральные Ресурсы



Кроме услуг сертификации по международным стандартам, Intertek проводит обучение по различным системам менеджмента. Наши обучающие программы включают в себя от одночасовых интернет-семинаров до пятидневных курсов, зарегистрированных в Международном Реестре Сертифицированных Аудиторов (IRCA). Представленные практикующими аудиторами, данные программы предназначены держать вас в полном курсе последних промышленных требований и передовых практик.



Услуги Технического Надзора

- Контроль источника и поставщика
- Неразрушающий методы контроля
- Независимое сопровождение производства
- Оценка и проверка качества
- Решения внешнего управления
- Услуги на строительной площадке

Technical Inspection Services

- Source Inspection and Supplier Surveillance
- Non-Destructive Testing (NDT)
- Independent Expediting
- Quality Auditing and Assessment
- Managed Services Solutions
- Site Construction Services



Услуги Кадрового Обеспечения

Широкий спектр услуг технического персонала/экспертов для нефтегазовой промышленности по всему миру. Включая:

- Контракты по подбору кадров - Мы специализируемся на «смешанных» решениях, где задействованы и распределены иностранные и местные людские ресурсы, как часть всеобъемлющего кадрового плана международного проекта.
- Постоянное бюро трудоустройства - Предоставление персонала прямого найма либо на основе выплаты гонорара за поиск или договора о найме.



Technical Staffing Services

A comprehensive range of expert technical staffing services to the oil and gas industry worldwide. These include:

- Contract Staffing - Specializing in a "blended" solution whereby both expatriate and local human resources are engaged and deployed as part of a comprehensive international project staffing plan.
- Permanent Placement Services - Provision of direct staff to customers on either a fee-paid or contract-to-hire engagement.

Услуги по Коррозии и Консультации в Казахстане

Коррозионный инжиниринг и консультации включают в себя:

- Аудиты по Коррозионному и Химическому Управлению
- Оценка Рисков Коррозии
- Оценка состояния Трубопровода по методу Инновационной Погрешности
- Техническая Спецификация Системы Мониторинга Коррозии
- Исследования Разрушений
- Исследование Катодной Защиты (Трубопроводы и Объекты)
- Разработка Инспекционных Программ, основанных на Рисках.
- Создание и Внедрение Систем Коррозионного Управления



Corrosion and Consulting Services Kazakhstan

Corrosion engineering and consultancy including:

- Corrosion and Chemical Management Audits
- Corrosion Risk Assessments
- Novel Uncertainty Based Pipeline Condition Assessment
- Corrosion Monitoring System Specification and Supply
- Failure Investigations
- Cathodic Protection Studies (Pipelines and Structures)
- Development of Risk Based Inspection Programs
- Set Up & Implementation of Corrosion Management Systems

Клиенты • Clients:

- KPO
- KazTransGaz
- Matthews Daniel
- Denholm Zholdas LLP
- KIOS LLP
- ANPZ
- AGP
- KCP
- TCO
- Agip



GEP AFTP



GÉRARD MOMPLOT
General Manager



GEORGES MOSDITCHIAN
Europe and Central Asia
Manager GEP-AFTP
Oil and Gas industry,
French suppliers
and professional
Council



The big potential for our co-operation

How do you find the current status and the perspectives of the participation of the French companies in the oil & gas projects in Kazakhstan? Are there any changes since our last meetings?

➤ Like other foreign firms, the French companies, either established, or doing business in Kazakhstan have been facing for years, mainly three challenges which are:

- **THE LOCAL CONTENT IMPLEMENTATION (LC)** which is requested in more and more contracts, and which is mandatory for various numbers of domains; in

particular, LC applies first of all to the material of products, devices, and spare parts. The requested ratio is linked to the technical content of the material itself. Basic or ordinary steel or so are expected to include a high level of LC. Then it covers also the concept, and the manufacturing of elements of plants.

But there is also an attitude towards the staff. Foreign companies and their local subsidiaries, local JV must recruit local technicians and local engineers; the ratio of local people in a company can reach the level of 60% and gradually rise to higher levels. As a consequence, the local specialists have to be educated and trained in order to improve their skill and knowledge and match the international standards. New education centres, high schools, universities are created; in various industrial areas and in particular in the oil and gas sector, research centres are under

planning. In some situations social life, also receives a support, as per sanitary centres, schools, etc.

- **LACK OF SKILLED PERSONNEL.**

After several years of activities and under the LC obligations, local companies gradually improved their know-how. They reach a technological level which gives them the ambition and certainly the possibility to start competition in the local market, most probably with the foreign service companies. Moreover one can expect these local companies to start their international opening and activities. At this step of evolution, usually, speaking by personal experience the situation comes to a difficult point: the market must cope with a reduced number of competent people, or specialists. Then, national managers must either ask universities to urge groups of students (reaching their last university year) or hire people, specialists from abroad. But this situation lasts long time, till this new generation gets 5 or 10 years of experience.

At this moment, one can consider that the local industry needs a high number of qualified people to solve the needs of the market.

- **A THIRD POINT IS THE PRESENCE OF A NEW KIND OF COMPETITION.**

The companies from producing countries that have had only operated in their domestic market have started to offer products and services in other producing countries such as Kazakhstan. The industrial group is composed by one or two National oil/gas companies followed by a bunch of service companies. Their aim is to settle in a country, and to penetrate the market, acquiring new skills on various new exploration-production areas.

In addition to the above elements, the President Nazarbaïev's call in direction of foreign investors gives the possibility to receive new assets, and then to accelerate the global national industry growth. And last but not least, the delays on the mega project Kashagan are certainly obstacles for foreign service companies. With the unexpected technical situation, companies will refrain, most probably, from penetrating the local market.

What are the current targets and plans of GEP-AFTP in terms of the development of the co-operation between France and Kazakhstan?

➤ The French association GEP-AFTP considers that technical cooperation between France and Kazakhstan is at very low level but there is the real potential to get much higher. A better common knowledge between the Associations and their members can be considered as a critical action which will help the development of the co-operation between France and Kazakhstan. The French companies need

to learn more about the Kazakh sector and in particular, the needs and the wishes expressed by the local companies related to the industrial co-operation. In addition to the above elements, the rules of considering annual call for proposals or bids for projects is certainly also a constraint to the co-operation.

Here one must add that as Kazakhstan has been promoting the mining industry in the recent years, the members of the Association specialized in exploration, such as CGG, are strongly interested in participating in the exploration programs of both, state companies and foreign mining companies operating in Kazakhstan.

Are there any developments in the establishment of new joint-ventures between local and the French companies and any facts of the establishment of the new production in Kazakhstan?

➤ We can say that the number of JVs is on an increasing trend. Nevertheless, the preparation of such JVs is always kept confidential by the partners; so it is very difficult to elaborate more seriously on this subject being respectful to the industrial players.

Nevertheless, as it has been already announced, we can name AKEE, a joint venture created in 2014, by Axens and KGNT. It is obvious that the two mother companies brought their very high technology knowledge to the established company.

The aim of the company is to deliver high quality and professional services to enhance the energy efficiency in Kazakh companies. The means of such an entity are audit, energy management and PMC (Project Management Consultancy), in the field of energy saving. Currently work is performed in a large Kazakh industrial facility.

The second interesting example is the previously mentioned company CGG, active in Kazakhstan since 1991. The established JV "Veritas Caspian" the company has acquired, processed and interpreted seismic data within the unlicensed blocks of the Kazakh part of the Caspian Sea.

Generally speaking, one can expect to read other positive news about these co-operations, during the French President Hollande's visit in December 2014.

The President of Kazakhstan recently invited the foreign companies and investors to work in Kazakhstan. Is there any appetite from the French companies to consider such proposals in oil & gas or oil service industries?

➤ It is of the utmost importance that the highest authority of a country can deliver such an encouraging message.

That efforts in simplification of the Administrative environment are made to help foreign companies and

investors is very good news. But it is essential that foreign companies established in Kazakhstan have the feeling to be treated as all Kazakh companies and not subjected to excessive bureaucratic supervision and/or some kind of discrimination.

It is also very good news to notice that visas are now in a more simple consideration. As illustration of this, in last June, Madame Duissenova has announced new attitudes about work permits, highly qualified foreign workers and Local content.

Finally, on the practical point of view, it is a regret to see that there is no a direct flight connection between Kazakhstan and France, which maybe will be announced in spring 2015.

Are there any programs or grants from GEP-AFTP or any other French institutions related to the technology exchange or innovation areas?

➤ Several local initiatives of education of Kazakh students with French participations are taking place in various places-universities of Kazakhstan. In addition students also study in France, e.g. in IFP School and in Paris University.

GEP-AFTP has been operating for 8 years a system of co-operative research supported by private funds, called CITEPH program. This very original team action is the basis of high level technical common research and the kernel of innovation exchange. 180 projects have been launched and financed. For their achievement, the 10 French sponsors have invested 40 million Euros.

The sponsors are: CCG, Doris Engineering, Entrepouse Contracting, ENI-SAIPEM, GDF SUEZ, Geoservices, Schlumberger, Subsea 7, Technip, Total and IFPEN.

The sponsoring companies operating in the oil and gas business (E&P services) want to allocate altogether

the decision of whether or not financing projects lies in each sponsor decision making process, each sponsor being free to turn down any proposal submitted to its support. Several sponsors may jointly fund a project

the aim of the company is to deliver high quality and professional services to enhance the energy efficiency in Kazakh companies

nearly 5 million € per year to R&D collaborative projects. Those projects are to be initiated and must be led by a French company preferably a SME with the collaboration of research centres, universities and industrial specialists of this sector not only in France but also worldwide if relevant.

The main technical areas currently covered in the E&P sector are:

- Accessibility to new explored offshore zones and deeply buried reservoirs with extreme conditions HP HT, EOR Enhanced Oil recovery and heavy oil production ;
- Cost reduction in process technology production, separation, flow assurance instrumentation ;
- Safety and Security of existing or new equipment, environment HSE ;
- New materials lightened, insulating, reliable and new products efficient to iLCrease the hydrocarbon reserves exploitation;
- Advanced technologies: simulation, visualisation, robots and remote controlled operations, communication.

The impact of the innovations, which are targeted within the proposals, upon the business and or environment is considered as an important criterion.

The funding rules are:

Funding may in most cases cover 50% of the total budgeted expenses on a period of 1 to 3 years according to the project's duration. Funding is not reimbursable but subject to counterparts for sponsors. The decision of whether or not financing projects lies in each sponsor decision making process, each sponsor being free to turn down any proposal submitted to its support. Several sponsors may jointly fund a project.

A direct agreement is finalized between project holder and sponsor for future commercialisation.

The main advantages of the CITEPH for both sponsors and project holder are:

- Shared understanding and analysis of the innovations requested in the E&P industry,
- Technical developments with direct testing applications,
- Expert teams working together for innovative improvements,
- Commercial development initiated, facilitated and rapidly experienced and implemented by the industrials,

• Increased communication between the actors of the profession and progress opportunities.

Action: Such an organization could be organized in any candidate country. What if we help setting up such a system in Kazakhstan? A bi-lateral seminar between the two associations could take place, in order to settle strategy and process.

Expecting the forthcoming visit of the President of France to Kazakhstan in December 2014 could you please share the list of the French companies (the members of your Association) who will accompany the President? What are the expectations of the French businessmen from this visit?

➤ The President's cabinet and the teams of the "Ministère des Affaires Etrangères", from France are the main actors of such a preparation. In coordination with the Communication Department of the French groups involved, they will announce the names of the participant companies. There is no doubt that the major ones active in the country or willing to be will be presented by the President Hollande in December. It is today too early to announce such a list.

What could you wish KazService and its members in 2015?

➤ As said previously, a better common knowledge of the Associations and members can be set as a guide line for the coming year.

First, from the French point of view, it would increase efficiency if the Kazakh members could express their priorities and needs.

Second, GEP-AFTP issues a monthly newsletter which is an interesting and strong media among the 250 members of the association. In this sense, KazService could have a dedicated place in this issue, on a regular basis to be determined, where the visitors could present their technical skills, wishes for co-operative actions, etc.

Third, a common exchange of views about the CITEPH program should investigate whether there is a way to prepare some common program.

In conclusion, the two Associations could start initiating bi-lateral co-operation by building face-to-face activities. The future year road map of KazService and GEP-AFTP could be a strong action as a global meeting in Paris to exchange about the bullets expressed here above. KS



«Казахстанско-французское сотрудничество»

На вопросы «KAZSERVICE» отвечает
экономический советник
Посольства Казахстана во Франции
Аркен АРЫСТАНОВ

Аркен Кенесбекович, какова степень вовлеченности французских компаний в нефтегазовые проекты Казахстана?

➤ Казахстанско-французское торгово-инвестиционное сотрудничество в последние годы развивается очень динамично. Торговый оборот двух стран превышает 6 млрд. долларов США. Инвестиции Франции в Казахстан составляют 10,8 млрд. долларов США. Среди наиболее крупных инвесторов Франции, работающих в Казахстане выделяется корпорация «Тоталь», которая является четвертой в мире по добыче нефти и газа. Совместно с АО «КазМунайГаз» компания «Тоталь» активно участвует в работе консорциума «North Caspian Operating Company», зани-

мающегося разработкой Кашаганского месторождения. Кроме этого, французская компания занимается разведкой других перспективных нефтегазовых участков в Казахстане.

Какие меры предпринимаются Казахстаном для привлечения французских компаний для получения опыта и технологий, имеющихся у французских компаний для реализации крупных нефтегазовых проектов?

➤ В рамках действующей казахстанско-французской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству стороны обсуждают вопросы двустороннего сотрудничества в нефтегазовой отрасли. Организуются конферен-

ции и семинары, проводятся выставки. Создан казахстанско-французский центр трансфера технологий. Для привлечения большего количества инвесторов создаются благоприятные условия для ведения бизнеса. В этом году принято решение об отмене казахстанских виз для граждан из 10 развитых стран, включая Францию. Продолжается налоговое стимулирование для инвесторов. В стране создан институт инвестиционного омбудсмена. Также организован центр по решению проблем инвесторов по принципу «одного окна». Принимаются другие меры по привлечению потенциальных инвесторов.

Какие французские компании заинтересованы работать в Казахстане в формате создания совместных предприятий и организации новых производств в свете работы Правительства Казахстана по привлечению иностранных инвестиций в страну?

➤ Созданный несколько лет назад казахстанско-французский деловой совет регулярно проводит свои заседания, на которых участвуют около 40 французских компаний. Такие известные французские компании, как «Vallourec» и «AirLiquid» в ближайшее время планируют создание совместных предприятий на территории Казахстана в области производства стальных труб для нефтегазовой промышленности и производства промышленных газов, необходимых для модернизации нефтеперерабатывающих заводов. Еще несколько компаний изучают рынок и ищут партнеров для создания новых производств.

Кроме крупных проектов у Казахстана и Франции есть много взаимных интересов в образовательной и технической сферах. Не могли бы Вы рассказать более подробно о том, что было сделано в этом направлении, особенно в программах, связанных с техническими и инженерными специальностями?

➤ В 2013 году наши страны подписали Межправительственное соглашение о сотрудничестве в области образования и науки. В рамках данного

*созданный несколько лет
назад казахстанско-
французский деловой совет
регулярно проводит свои
заседания, на которых
участвуют около 40
французских компаний*

Соглашения проходит обмен студентами и налаживается сотрудничество между французскими образовательными учреждениями и казахстанскими университетами. В г. Алматы открылся институт «Сорбонна-Казахстан», являющийся первым учреждением такого типа в Центральной Азии. На базе Карагандинского государственного технического университета создан Казахстанский институт сварки. Девять учебных центров сертифицированы по международным стандартам обучения сварщиков, получены права на обучение международных сварщиков и выдачу дипломов и сертификатов Международного института сварки. Между КарГТУ и Французским институтом сварки налаживается сотрудничество по вопросу организации курсов магистратуры по обучению международных инженеров-сварщиков. В декабре 2014 года в г. Астана состоится казахстанско-французский университетский форум, в котором примут участие ученые и преподаватели двух стран.

Ваши пожелания Союзу сервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE»?

➤ Союзу сервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE» хочется пожелать успехов и интересных идей, которые могут принести пользу нашей стране.

Благодарю Вас за интересную беседу!
Беседовал Дауржан Аугамбай

*в рамках действующей казахстанско-французской
межправительственной комиссии по экономическому
сотрудничеству стороны обсуждают вопросы
двустороннего сотрудничества в нефтегазовой отрасли*

Международные выставки и конференции по Нефти и Газу



FRANCE // INTERVIEW

The partnership between Kazakhstan and France

A. ARYSTANOV, Economic Counsellor of the Embassy of Kazakhstan in France answers the questions of «KAZSERVICE» Magazine

Mr Arystanov, what is the level of the involvement of the French companies into the oil & gas projects of Kazakhstan?

The trade and investment cooperation between Kazakhstan and France is developing very dynamically over the recent years. The trade turnover between two countries exceeds \$6 bln. The level of the French investments in Kazakhstan makes \$10.8 bln. Total Corporation is one of the largest French investors in Kazakhstan, which is also the fourth oil&gas producer in the world. Together with KazMunaiGas JSC, Total is actively involved in the work of the Consortium of North Caspian Operating Company, which ensures the development of Kashagan field. In addition, the French company is exploring other promising oil and gas fields in Kazakhstan.

What measures are taken by Kazakhstan attracting the French companies in order to transfer the French experience and technologies necessary for the execution of the large oil & gas projects?

Within the current Kazakh-French Intergovernmental Commission on Economic Cooperation, the parties shall discuss the issues of bilateral cooperation in the oil and gas industry. The conferences, seminars and exhibitions are being organized. The Kazakh-French Centre of Technology Transfer was established. The favourable business environment is being created in order to attract more investors. This year it was decided to ensure a visa-free entry to Kazakhstan for the citizens of 10 developed countries, including France. New tax incentives for investors are approved. The Institute of Investment

Ombudsman is established. The activities of Investors' Centre are based on «one stop» principle to address the problems of investors. Other measures are taken to attract the potential investors.

What French companies are interested to work in Kazakhstan in the format of the joint ventures and establishment of new production within the measures of the Government of Kazakhstan to attract the foreign investments to the country?

The Kazakh-French Business Council, organized few years ago, arranges the regular meetings with participation of 40 French companies. Such well-known French companies as Vallourec, AirLiquid are planning to establish the joint ventures in Kazakhstan shortly in the area of steel pipe production for petroleum industry and production of industrial gases, required for the oil refinery modernization and upgrade. Several companies are studying the market and are looking for the partners to create new plants and facilities.

Apart from the large projects in Kazakhstan, France is interested in executing the projects in the educational and technical areas. Could you please tell us more about the steps made towards this direction, especially in the programs related to the technical and engineering specialties?

Our countries signed an intergovernmental agreement about the cooperation in the educational and scientific areas in 2013. The exchange of students and cooperation between the French educational establishments and local universities is taking place according to this agreement. The Sorbonne Kazakhstan Institute was opened in Almaty, the first of its kind organization established in Central Asia. Kazakhstan Welding Institute was opened on the basis of Karaganda State Technical University (KSTU). There are 9 training centres are certified under the international standards for the welder training, the licences were obtained to train the international welders and to issue the diplomas and certificates from the International Welding Institute. KSTU and the French Welding Institute arranged the cooperation on the issue of organizing the graduate courses on training the international welding engineers. Astana will host the Kazakh-French University Forum with participation of the scientists and faculty from two countries in December 2014.

What will you wish to the Association of service companies and «KAZSERVICE» Magazine?

We would like to wish success and the interesting ideas that would be profitable for our country, to the Association of service companies of Kazakhstan and the readers of «KAZSERVICE» magazine.



14-я ТУРЕЦКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

18-19 март 2015
Анкара, Турция



14-я ГРУЗИНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО НЕФТИ И ГАЗУ, ЭНЕРГЕТИКЕ И РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ

25-26 марта 2015
Тбилиси, Грузия



14-я СЕВЕРО-КАСПИЙСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА "АТЫРАУ НЕФТЬ И ГАЗ"

14-16 апреля 2015
Атырау, Казахстан



9-я АТЫРАУСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

14-15 апреля 2015
Атырау, Казахстан



19-я УЗБЕКСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

12-14 мая 2015
Ташкент, Узбекистан



2-я МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ МЬЯНМЫ

18-21 мая 2015
Янгон, Мьянма



6-ой МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА

19-20 май 2015
Туркменбаши, Туркменистан



22-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

2-5 июня 2015
Баку, Азербайджан



12-й РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС параллельно с выставкой "MIOGЕ 2015"

23-25 июня 2015
Москва, Россия



13-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ И ГАЗ"

23-26 июня 2015
Москва, Россия



7-я ЮЖНО-РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ И ГАЗ"

2-4 сентября 2015
Краснодар, Россия



НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ СРЕДИЗЕМНОМОРЬЯ

23-25 сентября 2015
Афины, Греция



23-я КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"

6-9 октября 2015
Алматы, Казахстан



10-я ЮБИЛЕЙНАЯ МАНГИСТАУСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ, ГАЗ И ИНФРАСТРУКТУРА"

10-12 ноября 2015
Актау, Казахстан



20-я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ ТУРКМЕНИСТАНА"

17-19 ноября 2015
Ашхабад, Туркменистан



London office
T + 44 (0) 20 7596 50 00
F + 44 (0) 20 7596 51 06
E og@ite-events.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 + 994 12 447 89 98
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



Блиц-интервью о казахстанско-французском сотрудничестве

*На вопросы журнала «KAZSERVICE»
отвечает АЙДАН КАРИБЖАНОВ,
Сопредседатель Казахстанско-Французского делового совета,
Председатель Совета Директоров АО «Visor Holding»*

Касательно участия французских компаний в нефтегазовых проектах Казахстана

Как известно, крупнейшая французская компания «TOTAL» активно участвует в развитии нефтегазовой отрасли Казахстана, в первую очередь, посредством участия в консорциуме North Caspian Operating Company (NCOC), занимающимся разработкой Кашаганского месторождения.

Компания «TOTAL» также сотрудничает в рамках проекта «Хвалынское» и заинтересована в участии, совместно с АО «Казмунайгаз», в новых разведочных проектах, в частности, блоках «Косбулак» и «Северный Темир».

Помимо этого, компания помогает возвращать местные кадры инженеров-сварщиков, содействуя развитию Казахстанского института сварки.

...компания помогает возвращать местные кадры инженеров-сварщиков, содействуя развитию Казахстанского института сварки

Другая французская компания «VALLOUREC» создала, совместно с АО «Казмунайгаз», совместное предприятие ТОО «Актауский завод нефтяного оборудования», где планируется выпуск бесшовных труб с премиальными соединениями, в которых нуждаются операторы крупных нефтегазовых проектов.

Совместно с компанией «AIR LIQUIDE» АО «РД КМГ» рассматривается возможность создания СП в Казахстане по поставке промышленных газов.

Касательно перспективных отраслей, которые могут быть интересны французским компаниям

Французские компании участвуют уже на нынешнем этапе в развитии и других секторов экономики – железнодорожный транспорт, металлургия, космос, возобновляемые источники энергии и агропромышленность. Учитывая актуальные задачи, стоящие перед Республикой Казахстан, а также высокую компетенцию Франции в целом ряде отраслей, представляется интересным участие французских компаний в сфере инфраструктуры и государственно-частного партнерства, транспорта, автомобилестроения, энергетики, в том числе, энергоэффективности, сельского хозяйства, муниципальных служб и других сферах. Несомненно, малый и средний бизнес Франции и некоторые более крупные игроки, активно задействованные в сфере услуг, туризма, гостиничного бизнеса, продовольственных товаров обладают высоким уровнем компетенции, что представляет собой потенциал для взаимодействия в этих областях.

Касательно Делового совета

Казахстанско-Французский деловой совет является своего рода площадкой, обеспечивающей диалог между представителями деловых кругов двух стран, а также возможностью донести до противоположенной стороны свои идеи и пожелания, задать вопросы и быть услышанным. Безусловно, она не единственная площадка, а является дополнением той, которая на официальной основе успешно обеспечивается Посольствами двух стран. Работают и другие формы содействия

сотрудничеству, в частности, посредством недавно созданной Внешнеторговой палаты Казахстана, и др.

В рамках Делового совета сторонами определяются основные темы для обсуждений и принимаются соответствующие решения, оказывается содействие в реализации проектов. Также выносятся рекомендации, которые, в свою очередь, доносятся до сведения межправительственной комиссии.

Пожелания Союзу сервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KazService»

Со своей стороны, в преддверии визита Президента Франции г-на Франсуа Олланда в Казахстан, пожелаю Вам успешного развития сотрудничества с французскими партнерами, обладающими высоким уровнем компетенции в нефтегазовой сфере, и в целом, успешной деятельности во благо Казахстана.

Всем читателям хотелось бы пожелать, учитывая приближающийся 2015 год, здоровья, единства, благополучия, уверенности в завтрашнем дне, успеха и удачи в реализации поставленных задач!

Благодарю Вас!
Беседовал Дауржан Аугамбай

*в рамках Делового
совета сторонами
определяются основные
темы для обсуждений
и принимаются
соответствующие
решения, оказывается
содействие в реализации
проектов*



**БРЕНДАН
МАКМЭХОН**
*Генеральный директор
Тоталь Разведка
и Добыча Казахстан*

ТОТАЛЬ В КАЗАХСТАНЕ – НАДЕЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Республика Казахстан является важным игроком на глобальном и региональном энергетическом рынке благодаря своим значительным энергетическим ресурсам. «Тоталь», как один из мировых лидеров в сфере нефти и газа, гордится достигнутым высоким уровнем взаимоотношений, являясь стратегическим инвестором в стране и продолжая искать возможности для расширения своей деятельности в Республике Казахстан

Самым большим активом компании «Тоталь Разведка и Добыча Казахстан» является 16,81% пакет в Северо-Каспийском проекте, который состоит из гигантского месторождения Кашаган, а также ряда других месторождений. Работая в консорциуме с другими мировыми

ми известными компаниями, Тоталь использует свой самый передовой технологический опыт и знания для того чтобы запустить один из самых сложных проектов в мире. Несмотря на определенные существующие технические сложности, мы уверены, что консорциум

сможет обеспечить безопасный, надежный и своевременный перезапуск добычи нефти в 2016 году.

Важным прорывом в развитии деятельности «Тоталь» в Казахстане стало недавнее приобретение 75% участия в двух разведочных блоках (Нурмунай Северный и Южный) на юге Актыубинской области. В качестве оператора этих двух блоков компания «Тоталь Разведка и Добыча Нурмунай» провела обширную сейсмическую разведку в 2013 году, и в 2015 году здесь планируется бурение как минимум двух разведочных скважин.

Мы также продолжаем укреплять наше партнерство с Национальной компанией «КазМунайГаз», с которой мы активно работаем над потенциальными проектами по геологоразведке.

Среди базовых ценностей концерна «Тоталь» наибольшим приоритетом является непрерывное обеспечение наивысшей промышленной и экологической безопасности во всех без исключений сферах деятельности компании. Для «Тоталь» безопасность – это больше чем потребность, это – высшая ценность. Концерн «Тоталь» также применяет самые строгие политики по части Этики и Устойчивого развития. Компания «Тоталь Разведка и Добыча Казахстан» полностью соответствует данным требованиям и политикам концерна «Тоталь».

Более чем двадцатилетнее присутствие «Тоталь» в Казахстане дало нам неоценимый опыт и большую уверенность, что мы можем еще более развить взаимовыгодное партнерство и достигать целей по развитию бизнеса. Уверенный темп экономического развития Казахстана; важное геополитическое расположение в сердце Евразийского континента на пересечении важнейших торговых путей между Европой и Азией, между

российской Сибирью и Индией и Ближним Востоком; четкая ориентация на мировую и региональную интеграцию; продвижение тесных международных и региональных торговых связей и экономического сотрудничества – все это дает нам уверенность, что в долгосрочной перспективе спрос на энергоресурсы в Казахстане будет продолжать расти.

В то же время в текущей ситуации в нефтегазовом секторе, мы видим необходимость улучшения своей деятельности, необходимость инноваций и расширения технологических границ, для того чтобы в итоге стать способными извлекать необходимые ископаемые ресурсы, которые до этого момента оставались неизвлекаемыми, и таким образом, обеспечить возрастающую потребность в энергоресурсах.

Это нелегкая задача, но мы уверены, что имеем все необходимое для успеха. В компании «Тоталь Разведка и Добыча Казахстан» работает талантливый, мотивированный и опытный персонал, при том что большинство позиций занято именно местными профессионалами. Мы также полагаемся на поддержку концерна «Тоталь» в части применения обширного опыта в развитии инноваций и внедрения смелых инновационных проектов, таких например как газовый проект «Лак» во Франции и проекты «Газфлор» и «КЛОВ» в Анголе, где мы получили международное признание за свои достижения. Более того, Тоталь удалось реализовать в Казахстане превосходную программу в сферах Устойчивого развития и Корпоративной социальной ответственности (образование, профессиональное обучение, местное содержание, трансферт технологий).

Мы активно поддерживаем усилия Правительства Казахстана по развитию местного содержания, мо-



дернизации системы технического и профессионального обучения, внедрению передовых международных стандартов и обеспечению мирового лидерства по привлечению инвестиций.

В 2011 году при поддержке «Тоталь» Казахстан стал членом Международного института по сварке (МИС). На сегодня более 700 местных специалистов прошли обучение и получили международные дипломы по различным категориям сварщиков: практиков, специалистов и самой высшей категории – инженеров по сварке. Девять местных тренинговых центров в различных регионах Казахстана были сертифицированы на предмет полного соответствия международным стандартам. Независимая отраслевая ассоциация сварки «КазВэлд» играет активную роль, как в Казахстане, так и в международных проектах МИС. В итоге мы уверены, что этот проект окажет значительную помощь Казахстану и различным отраслям его экономики, в том числе нефтегазовому сектору, в части покрытия спроса на высокопрофессиональную рабочую силу и расширения возможностей повышения занятости местного населения.

В 2013 году мы также согласились помочь в развитии проектов по солнечной энергетике в Казахстане, через дочернюю компанию «Тоталь» – компанию «СанПауэр», являющуюся второй крупнейшей компанией в мире в сфере солнечной энергетике. В период 2014 - 2016 годов, недавно разработанная новая технология Ц7 компании «СанПауэр» пройдет предпромышленные испытания на базе Назарбаев Университета в г. Астана. Технология «Ц7» основана на простой, но в то же время эффективной системе сферических зеркал, которые обеспечивают несколько отражений солнечных лучей на высокопродуктивные фотовольтаические ячейки, что обеспечивает новый отраслевой рекорд эффективности производства электричества из солнечной энергии. «Тоталь» также поддерживает совместную программу исследований в партнерстве с Научно-исследовательским центром Назарбаев Университета, в рамках которой казахстанские студенты обучаются по программе PhD в лаборатории ICube Университета Страсбурга по направлениям солнечной энергетике и фотовольтаики. Эти проекты весьма актуальны в преддверии между-



Этот проект окажет значительную помощь Казахстану и различным отраслям его экономики

народной выставки «Астана Экспо 2017», основной темой которого является энергия будущего и развитие альтернативной энергетики.

Являясь одной из крупнейших международных нефтегазовых компаний, а также крупнейшей компанией Франции, «Тоталь» активно продвигает тесные деловые и культурные связи между Казахстаном и Францией.

В части деловых отношений, «Тоталь» является основным двигателем и лидером в рамках Казахстанско-Французского делового совета, активным участником Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан г-не Нурсултане Назарбаеве, участником ассоциации KAZENERGY, а также Казахстанской ассоциации нефтегазового сектора.

В сфере культуры, «Тоталь» поддержал множество культурных событий, концертов, выставок искусства, и фестивалей в Казахстане и во Франции. В 2013 году – году Франции в Казахстане, Тоталь стал генеральным спонсором культурных перекрестных сезонов Казахстана и Франции 2013-2014. При поддержке «Тоталь», аудитория г. Астана и Алматы смогла насладиться потрясающим выступлением Национального оркестра г. Лилль с участием виртуозной скрипачки Алены Бавевой, а также выступлением Балетной труппы под руководством Анжелины Прельжокажа, признанного мэтра современного танца.

Компания «Тоталь Разведка и Добыча Казахстан» также с гордостью является партнером Казахстанской Национальной федерации детских клубов ЮНЕСКО. С нашей поддержкой в г. Астана прошли значимый Международный форум ЮНЕСКО по Глобальной этике в 2013 году, а также Международный фестиваль детского творчества в 2014 году. «Тоталь» продолжит оказывать адресную поддержку детским клубам, обществам инвалидов, спортивным мероприятиям, так как это является важной частью нашей программы Корпоративной социальной ответственности.

Я уверен, что сотрудничество казахстанских и французских деловых кругов, также как продолжающийся диалог на высшем уровне между Президентом двух стран усилит взаимовыгодное долгосрочное и устойчивое партнерство и принесет значительные плоды в будущем. KS



TOTAL IN KAZAKHSTAN – A RELIABLE PARTNERSHIP

The Republic of Kazakhstan is an important player in the global and regional energy markets, due to its abundant energy potential. Total, as one of the world leaders in Oil & Gas, is proud to have developed an excellent relationship and become a strategic investor in the country whilst looking forward to possibilities to extend further our activities in Kazakhstan



BRENDAN
MCMAHON
Managing Director
Total E&P
Kazakhstan

Total E&P Kazakhstan's biggest asset is the 16.81% stake in the North Caspian Project, which comprises the giant Kashagan field, as well as other structures. Working in consortium with other major companies, Total is employing its high level technological expertise to bring on stream one of the most challenging projects in the world. Despite of all the technical challenges which currently exist, we are confident that the joint venture can ensure a safe, reliable and timely restart of production in 2016.

A major step forward in the development of Total's activities in Kazakhstan was the recent acquisition of 75% interest in two exploration blocks (North and South Nurmuna) in the South of Aktope oblast. As operator of these blocks, Total E&P Nurmuna has undertaken an extensive seismic survey in 2013, which will be followed by a drilling of at least two exploration wells in 2015.

We also continue to strengthen and foster our partnership with the National Company KazMunayGas with whom we are actively working on possible joint exploration projects.

Among the core values for the Total Group, a top priority is to ensure industrially and environmentally safe operations at all times. For Total, safety is more than a need; it is a value. Total Group also applies very rigorous

policies in terms of ethics and sustainable development. Total E&P Kazakhstan adheres entirely to these group values and policies.

More than 20 years of Total's presence in Kazakhstan has given us valuable experience and strong confidence that we can progress our fruitful partnership and pursue our business targets. The strong pace of Kazakhstan's economic development; the important geo-political position at the heart of the Eurasian continent on the crossroads of major trade routes stretching between Europe and Asia, Russian Siberia and down to India and Middle East; the clear orientation towards world and regional integration, promotion of close international and regional

trade and economic cooperation – all give us the conviction that in the long-term perspective the demand for energy in Kazakhstan will continue to grow.

At the same time in the current industry environment we see the need to improve the way we do business, to innovate and expand the technological boundaries, and in the end to be able to reach the resources which become harder and harder to reach, in order to satisfy the increasing energy demand.

This is not an easy task, but we believe we have all the resources and

*this is not
an easy task,
but we believe
we have all
the resources
and capabilities
to succeed*

capabilities to succeed. Total E&P Kazakhstan has talented, motivated and experienced personnel with most positions being taken by local professionals. We also rely on support from the Group's vast experience in developing innovations and implementation of bold innovational projects, such as the Lacq gas project in France and the Pazflor and Clov projects in Angola where we have received international recognition for our achievements. Moreover, Total has managed to implement in Kazakhstan an excellent program addressing the areas of Sustainable Development and Corporate Social Responsibility (education, professional training, local content, technology transfer).

We actively support the efforts of Kazakhstan Government to improve local content, modernize the system of vocational educational training, introduce top international standards and become global leader in terms of investment attractiveness.

In 2011, with the support of Total, Kazakhstan became a member of the International Institute of Welding (IIW). Up to date more than 700 local specialists have been trained and received international diplomas of different categories of welders – practitioners, specialists and top level welding engineers. Nine local training centers in various regions of Kazakhstan have been certified to be fully compliant with international standards. An independent industry association KazWeld plays the active role both in Kazakhstan and international IIW activities. Ultimately we believe that this project will significantly help Kazakhstan and its industries, including oil & gas, to satisfy the increasing demand for a highly qualified workforce and expand local employment opportunities.

In 2013 we also agreed to assist the development of Solar Projects in Kazakhstan, via Total's subsidiary SunPower which is currently the second largest solar company in the world. During 2014-2016, the newly developed SunPower C7 technology will undergo pre-industrial testing on the premises of Nazarbayev University in Astana. C7 is based on a simple, yet effective system of spherical mirrors which gives reflections of the sun onto highly efficient photovoltaic cells,



creating a new industry record in terms of the energy producing efficiency. Total also supports a joint program with Nazarbayev University Research and Innovation System, for Kazakh students undertaking PhD studies in Solar and Photovoltaic at the ICube laboratory of University of Strasbourg. These projects are in anticipation of the exhibition Astana Expo-2017, which has a "Green" theme. Being an international player as well as the largest company in France, Total actively promotes close business and cultural relations between Kazakhstan and France.

On a business side, Total drives collaborative efforts through leadership of the Kazakh-French Business Council, participation in the Foreign Investors' Council chaired by the President of the Republic of Kazakhstan Mr Nursultan Nazarbayev, KazEnergy Association, and Kazakhstan Petroleum Association.

On the cultural side, Total has supported many cultural events, concerts, art exhibitions, and festivals in Kazakhstan and France. In 2013, the Year of France in Kazakhstan, Total was the general sponsor of the Cross Cultural Seasons of Kazakhstan and France 2013-2014. With the support of Total, audiences in Astana and Almaty enjoyed the magnificent performance of the National Orchestra of Lille starring violin virtuoso Mrs. Alena Baeva, and performance of Ballet group directed by Angelin Preljocaj, Master of contemporary dance.

Total E&P Kazakhstan is also proud to be a partner of the Kazakhstan National Federation of UNESCO Youth Clubs. With our support Astana hosted a major UNESCO International Forum on Global Ethics in 2013, and International Children Arts Festival in 2014. Total will continue providing focused support to children clubs, disabled societies, and sport activities as an important part of our Corporate Social Responsibility program.

I'm sure, that the cooperation development between French and Kazakh business circles as well as continuous dialogue at the highest level between the Presidents of two countries will strengthen the fruitful long-term and sustainable partnership and will bring significant results in the years to come. KS



ТОТАЛЬ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНВЕСТОР

«Тоталь» отмечает свое присутствие в Казахстане с 1993 года. «Тоталь» была одной из первых иностранных компаний, решившей развивать деловое партнерство с молодым государством и играла ведущую роль в развитии Казахстанско-Французских деловых отношений. Мы гордимся достигнутым прекрасным уровнем взаимоотношений став одними из ведущих стратегических инвесторов в Казахстане с общим объемом инвестиций порядка 10 млрд. долларов США



ПЬЕ-ЛУИ ДАРРИКАРРЕР
Президент Тоталь Апстрим,
Президент Тоталь Газ и Энергетика
Сопредседатель Казахстанско-Французского делового совета

Основная деятельность «Тоталь» в Казахстане началась более 16 лет назад, когда в качестве члена международного консорциума мы сыграли активную роль в самом амбициозном в мире проекте по геологоразведке в северной части Каспийского моря. В результате полномасштабных геофизических исследований в 2000 году было открыто гигантское месторождение Кашаган. Сегодня «Тоталь» совместно с остальными шестью партнерами по консорциуму усиленно работает над тем, чтобы обеспечить безопасный и своевременный перезапуск добычи нефти в возможно самом технологически сложном проекте в мире. Мы уверены, что, несмотря на все трудности, этот проект в ближайшее

время начнет вносить свой вклад в повышение благосостояния Казахстана, и будет продолжать делать это еще многие годы спустя.

Помимо Кашагана, «Тоталь» интенсивно работает над расширением сферы деятельности по геологоразведке в Казахстане как оператор и партнер нефтегазовых проектов. В конце 2012 года «Тоталь» пробрел два разведочных блока на суше в Актюбинской области недалеко от Аральского моря. Тоталь также тесно работает с национальной компанией «КазМунай-Газ» в поиске новых проектов по геологоразведке, которые могли бы разрабатываться совместно и где «Тоталь» смог бы использовать свой значительный опыт для развития конкурентных преимуществ.

В то же время мы должны обеспечить самые высокие стандарты промышленной безопасности и охраны окружающей среды во всех сферах нашей деятельности в Казахстане.

В целом, мы считаем, что вся сфера энергетики должна быть

нацелена на обеспечение надежных и устойчивых поставок энергоресурсов. Эта задача потребует развития инноваций, обширных исследований в сферах альтернативных источников энергии, так же как и достижение новых границ в традиционных технологиях по разведке и добыче.

«Тоталь» постоянно работает над тем, чтобы быть одной из самых социально ответственных компаний в Казахстане. Одним из наиболее значимых успехов в данном направлении является проект по созданию Казахстанского института сварки. Благодаря инициативе и поддержке «Тоталь», Казахстан стал полноправным 55-ым членом Международного института сварки и создал независимую ассоциацию сварки «КазВэлд». В настоящее время в Казахстане внедрен полный цикл обучения международных сварщиков всех уровней. Тоталь также продолжает наращивать партнерство с ведущими высшими учебными заведениями Казахстана, таких как Назарбаев Университет, Карагандинский государственный технический университет, Академия государственного управления при Президенте РК, посредством внедрения различных образовательных программ. Мы полагаем, что эта работа окажут значительную поддержку Казахстану и его промышленности, в том числе и нефтегазовому сектору, посредством удовлетворения спроса на высококвалифицированную рабочую силу и расширения возможностей для повышения занятости местного населения. Таким образом, «Тоталь» вносит значимый вклад в развитие местных профессиональных кадров, поддерживает политику развития местного содержания, и помогает устойчивому развитию промышленности и экономики Казахстана.

В части делового сотрудничества, я особенно горд тем, что

являюсь сопредседателем Казахстанско-Французского делового совета, который был создан в 2008 году по инициативе Президентов двух стран. Благодаря совместным усилиям членов Совета, в рамках которого проходят ежегодные форумы и который активно продвигает торговые и инвестиционные отношения между Казахстаном и Францией, более 150-ти французских компаний проявили интерес и уже работают в Казахстане, в таких секторах как энергетика, транспорт, строительство, инжиниринг и инновации, химическая промышленность, и т.д. Совет дает отличную возможность для взаимодействия не только крупным концернам, но и малым и средним предприятиям Казахстана и Франции.

В завершение необходимо подчеркнуть, что наши долгосрочные и успешные взаимоотношения с Казахстаном стали возможным, прежде всего, благодаря устойчивой политической и экономической среде, своевременным и эффективным экономическим реформам, проведенным Президентом г-ном Нурсултаном Назарбаевым и Правительством Республики Казахстан. В результате за относительно короткий период Казахстан смог стать одним из важнейших игроков на международном и региональном энергетическом рынке. Казахстан достиг значительных успехов в проведении рыночных экономических реформ и в макроэкономической стабилизации. Рыночные реформы, интеграция в международную торговую и инвестиционную систему, постоянное улучшение законодательства в соответствии с международными стандартами, устойчивая политическая и экономическая среда – все это будет и впредь являться ключевыми факторами усиления динамики развития казахстанско-французских деловых отношений на многие годы вперед. **KS**



мы должны обеспечить самые высокие стандарты промышленной безопасности и охраны окружающей среды

TOTAL – A STRATEGIC INVESTOR

Total marks its presence in Kazakhstan since 1993. Total was one of the first foreign companies that decided to develop a business partnership with the young country and played a leading role in Kazakh-French business relations. We are proud to develop an excellent relationship and become one of the leading strategic investors in Kazakhstan with overall investments reaching \$ 10 bln.

Major Total operations in Kazakhstan have started over 16 years ago, when as a partner of the first international consortium we took an active part in the world's most ambitious seismic acquisition in the northern part of the Caspian Sea.



**YVES-LOUIS
DARRICARRÈRE**
*President Total
Upstream and
Gas & Power
Co-President of the
Kazakh-French
Business Council*

As a result of full-scale geophysical survey in 2000 the gigantic field of Kashagan was discovered. Today, Total and 6 other consortium partners are working hard to ensure safe and timely restart of production at what is probably the most challenging and sophisticated project in the world. We remain confident that, despite all the challenges, this project will soon start contributing to the prosperity of Kazakhstan and will continue to do so for many years to come.

Besides Kashagan, Total is intensively working on developing other exploration activities in Kazakhstan as an operator and partner of oil and gas projects. In late 2012, Total acquired 2 onshore exploration blocks in the Aktobe region close to the Aral Sea. Total is also working closely with the National Company KazMunayGas to seek new exploration prospects

that could be developed jointly, and where Total's high level expertise can be utilized to create a competitive advantage. At the same time we must ensure that high safety and environmental management standards are applied in all our activities here.

In general, we believe that the whole energy industry should be challenged to provide reliable and sustainable energy supply. This task will require innovation, extensive research in the field of alternative energy sources, as well as setting new frontiers in traditional exploration & production activities.

Total continuously strives to be a socially responsible company in Kazakhstan. One of the biggest successes is the creation of the Kazakhstan Welding Institute Project. Thanks to the initiative and support of Total, Kazakhstan became the 55th full-fledged member of the



annual joint forums and actively promotes trade and investment activities between Kazakhstan and France, more than 150 French companies have expressed their interest and are currently developing their businesses in Kazakhstan, in such areas as energy, transport, construction, engineering and innovations, chemical industry, etc. The Council organization provides an excellent opportunity not only for major companies, but for small and middle-sized Kazakh and French enterprises.

To conclude the "Total story" we need to stress that our long and successful relationship with Kazakhstan was made possible thanks to the sustainable political and economic environment, timely and effective economic reforms conducted by the President Mr. Nursultan Nazarbayev and the Government of Kazakhstan. As a result, in a relatively short time span, Kazakhstan has managed to become one of the most important players in the global and regional energy markets. Kazakhstan has achieved significant success in implementation of market-oriented economic reforms and in macro-economic stabilization. Market reforms; integration into the international trade and investment systems; continuous improvement of legislation based on international standards; sustainable political and economic environment – all this will continue to be the key factors for the strengthening the dynamic of Kazakhstan-French business relations for years to come. **KS**

sector, to satisfy the demand for a highly qualified workforce and expand local employment opportunities. We believe that Total provides a major contribution to the development of local professional personnel, support of local content policy and helps sustainable development of the industry and economy.

On a business side, I am particularly proud to be the co-President of the Kazakh-French Business Council, which was established in 2008 at the initiative of the Presidents of the two countries. Thanks to collaborative efforts of the Council, which continues to hold

International Institute of Welding and created an independent welding association KazWeld. Today a full training cycle for all levels of international welders has been implemented in Kazakhstan. Total also continues to strengthen research cooperation with Higher Tertiary institutions like Nazarbayev University, Karaganda State Technical University, and Academy of Public Administration under the RoK President through implementation of various educational programs. We believe that these activities will significantly help Kazakhstan and its industries, including the Oil & Gas

*one of the biggest successes
is the creation of the Kazakhstan
Welding Institute Project*

ОТ МАЛОГО К ВЕЛИКОМУ

Сегодня вновь стали актуальными вопросы, связанные с управленческими технологиями, направленные на повышение эффективности работы предприятий.

В 2010 году данная статья была опубликована в журнале «National Business», но она не потеряла своей актуальности.

Данная статья вновь публикуется без изменений в той версии, в которой она вышла в свет четыре года назад.

Читателям предлагается кейс об опыте внедрения инструментов

бережливого производства на одном из отечественных предприятий Казахстана

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ОТ МАЛОГО К ВЕЛИКОМУ...

Понятие конкурентоспособности рассматривается всеми по-разному. Для некоторых компаний каждая сэкономленная секунда рабочего времени, каждый рационально использованный грамм сырья имеет значение, что в итоге приносит значительную экономию средств. Для других столь микроскопические масштабы не играют особой роли, уступая в приоритете разработкам новых продуктов, агрессивному и инновационному маркетингу, ин-

вестициям и диверсификации в новые рынки и ниши. Но почти каждое предприятие в своем жизненном цикле сталкивается с необходимостью оптимизировать бизнес-процессы, внедрять и улучшать системы управления эффективностью. Принципы и характер протекания этих процессов во многом универсальны и синхронны с общеэкономическими циклами. Это хорошо видно по большому числу бизнесов Казахстана и, естественно, возникают вопросы о том, как сделать процедуру совершенствования бизнес-процессов более фундаментальной, постоянной и результативной?

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ,
Директор
**ТОО «Ақыл-кеңес
Консалтинг»**

Именно такую масштабную миссию возложило на себя Мининдустрии, начав программу по внедрению современных управленческих технологий¹. В этом году проект охватил 13 отечественных предприятий с фокусом на внедрении принципов бережливого производства.

Но независимо от масштаба и устремлений, итоговый успех кампании определяется отношением к поставленной задаче каждого конкретного участника программы. Одним из них является аккумуляторный завод «Кайнар АКБ».

Генеральный директор ТОО «Кайнар АКБ» Ербол Куанышевич Аждагамбетов:

«О необходимости кайдзен: - Японские управленческие технологии, в частности, кайдзен реально необходимы для такого предприятия, как наше. Япония известна своими крупными компаниями – Toyota,

¹ Госпрограмма по внедрению современных управленческих технологий продолжает свою работу в 2010 году. В 2009 году в ней участвовало 15 предприятий. В этом году в программе принимает участие 13 предприятий. Если в 2009 году система кайдзен была внедрена одной компанией (ТОО «Оргпром Казахстан»), то в 2010 году кайдзен внедряется уже тремя компаниями (ТОО «Оргпром Казахстан», ТОО «ARG Group» и ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг»).

Перед консалтинговыми компаниями, реализующими государственную программу, стояла задача поиска заинтересованных производственных предприятий и объяснения им сути программы и этапов реализации. Партнерство бизнеса и государства, финансирующего расходы в пропорции 50/50, является одной из особенностей данной программы.

DISCOVER THE WORLD WITH RENAISSANCE HOTEL



Whether traveling on business or enjoying a weekend getaway, our luxurious Aktau hotel offers everything that you'd require for a unforgettable stay in this incredible city. Each of our guest rooms surrounds you in comfort: large flat-screen TVs, individual temperature controllers, mini bars, high-speed Internet and modern bath facilities.

Stay with the only international branded hotel in Aktau

R
RENAISSANCE®
AKTAU HOTEL

Sony, Panasonic, являющимися мировыми брендами и, выпускающими продукцию высокого качества. Можно, конечно, сослаться на то, что японский стиль ведения бизнеса чужд и отличен от нашего, и тем самым ничего не делать. А можно ставить вполне конкретные, не лишённые амбиций цели. Основными задачами, которые мы наметили себе на 2011 год, являются увеличение объема производства, сокращение времени производственного цикла, включающего в себя и время, которое тратится на переналадку оборудования и простой, рациональное использование сырья и электричества. Вместе с консультантами мы создали текущие карты потока, на которых определены кайдзен-фокусы, четко сигнализирующие об имеющихся на производстве узких местах, и целевые карты потока, на которых показаны параметры, к которым мы должны стремиться. И этот процесс является бесконечным, поскольку сегодняшняя целевая карта потока является завтрашней текущей. В этом и заключается постоянное совершенствование производственных процессов

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ.

«Кайнар АКБ» является крупнейшим казахстанским предприятием, выпускающим свинцовые аккумуляторы. Завод в основном ориентируется на внутренний рынок, конкурируя с импортными аккумуляторами из Германии, Турции, Китая, России и Украины.

В кризисный и посткризисный периоды был замечен рост предпочтений потребителей в пользу отечественных и российских производителей. По словам дистрибьюторов, работающих на рынке, 70% продаваемых аккумуляторов приходится на отечественных произво-

дителей, 20% – на аккумуляторы российского и украинского производства и 10% – на дорогие аккумуляторы немецкого, турецкого и корейского производства. Потребителям также предлагается некоторый ассортимент аккумуляторов китайского производства, но даже в силу своей дешевизны продукция Великого соседа пока не закрепились на рынке, поскольку помимо все еще невысокого качества к ней также применяются импортные пошлины. Помимо таможенных пошлин зарубежные аккумуляторы проигрывают в цене за счет высоких затрат на электроэнергию, высоких транспортных расходов и трудозатрат. Относительная доступность отечественной продукции по сравнению с немецкой и турецкой, постпродажное сервисное обслуживание и двухлетняя гарантия являются ее конкурентным преимуществом. Сбыт осуществляется посредством широкой торговой и сервисной филиальной сети, представленной в каждом городе Казахстана.

Основными характеристиками, на которые обращают внимание потребители, являются работоспособность аккумуляторов в суровых температурных условиях окружающей среды – от -40С до +60С, устойчивость батарей к сильным механическим нагрузкам, высокие стартерные характеристики при температурах до -30С, надежное качество узлов пайки и токоведущих деталей, длительное сохранение щелочью своих свойств.

В кризисный и посткризисный периоды был замечен рост предпочтений потребителей в пользу отечественных и российских производителей

Нарастание объемов производства также отражается на увеличении доли продукции, производимой на экспорт. На сегодняшний день завод экспортирует продукцию в Россию, на Украину, в Белоруссию, Таджикистан и Киргизию. В настоящее время к числу благоприятных возможностей, способствующих росту производства, можно отнести близость динамично развивающихся рынков Китая и Юго-Восточной Азии.

Кайнарские аккумуляторы предназначены не только для автомобилей постсоветского автопрома, представленного ВАЗ 2101 - ВАЗ 2107, ВАЗ 2108, ВАЗ 2109, БелАЗ, МАЗ, КамАЗ, ЗИЛ, Урал, КраЗ, но и для импортных автомобилей марок Toyota, Honda, Mazda, Fiat, Opel, Volkswagen, MAN, Volvo, Scania и др.

Объем производства в 2007 году - 483,6 тыс. штук на сумму 4 339,7 млн тенге;

Объем производства в 2008 году - 514,5 тыс. штук на сумму 5 562,2 млн тенге;

Объем производства в 2009 году - 425,7 тыс. штук, на сумму 2 495,6 млн тенге

Между тем выход на зарубежные рынки требует адаптации продукции к новым стандартам, что также вызовет необходимость дальнейшего совершенствования производственных процессов: высокой скорости переналадки оборудования для производства продукции для внутреннего и внешнего

**ВПЕРВЫЕ НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА
ПОРТУГАЛЬСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ**



ТОО «WELDING SOLUTIONS» - ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ В ОБЛАСТИ ПОСТАВОК СВАРОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И СВАРОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА И СРЕДНЕЙ АЗИИ. ВХОДИТ В СОСТАВ КОНСОРЦИУМА «WELDING GROUP», ИМЕЕТ ВЫСТАВОЧНЫЕ САЛОНЫ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПАРТНЕРОВ ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ.

ТОО «Welding Solutions» представляет новое уникальное сварочное оборудование европейского качества по самой привлекательной цене под торговой маркой ELECTREX, производства JOAO R. MATOS, S.A., Португалия.

Компания ELECTREX работает с 1946 года, входит в холдинг «MCS Group», являясь на сегодняшний день одним из ведущих производителей сварочного оборудования на Пиренейском полуострове.

Новое сварочное оборудование обеспечивает высокую производительность и отличное качество сварки. Это надежные сварочные аппараты являются незаменимыми помощниками в сварочном процессе.

Представлены трехфазные сварочные аппараты со ступенчатой регулировкой тока, которая облегчает настройку режима сварки. Несколько ступней индуктивности сварочного контура (разъем «земля») позволяют управлять проплавлением и дают возможность планирования результатов сварки для многопроходных швов.

Также в наличии - сварочные полуавтоматы с синергетическим управлением, что облегчает настройку режима сварки и делает его незаменимым для производств, работающих с нержавеющей сталью и алюминиевыми сплавами.

Версия «WM» с водяным охлаждением даёт возможность производить сварочные работы в течение длительного времени.

Предлагаются также аппараты для плазменной резки нового поколения, которые могут использоваться как на небольших производствах, где необходимо постоянно вырезать много деталей разной формы и конфигурации, так и на крупных машиностроительных заводах. Класс защиты IP 23S и наружный трубный каркас надёжно защищают аппарат и дают возможность работы в монтажных условиях на открытом воздухе.

Сервисный центр в течение 2-х лет окажет гарантийное обслуживание данного оборудования и по окончании гарантии можно будет также воспользоваться услугами постгарантийного обслуживания.

На сегодняшний день продукция завода ELECTREX поставляется в 28 стран по всему миру и представлена на пяти континентах. Стратегия компании ELECTREX направлена на разработку инновационных технических решений, производство сварочных аппаратов, отвечающих требованиям различных отраслей промышленности, служащих преодолению практических проблем и постоянному поиску способов улучшения технической поддержки заказчиков.

За дополнительной информацией обращайтесь в отдел продаж:



060006, г. Атырау, мкр. Ардагер, пр. № 2, дом 34, тел.: +7 (7122) 51 22 20, 51 20 02, 30 99 00. E-mail: info@welding.kz, sales@welding.kz
 050009, г. Алматы, ул. Гайдара 164, тел.: +7 (727) 268 36 90, 268 36 83, +7 777 401 41 26. E-mail: almaty@welding.kz, sales@welding.kz
 140000, г. Павлодар, ул. Чкалова 10/1, тел.: +7 (7182) 39 00 87. E-mail: pavlodar@welding.kz
 070004, г. Усть-Каменогорск, ул. М. Горького, 46, оф. 134, тел.: +7 (7232) 26 47 59. E-mail: v_k_o@welding.kz
 010000, г. Астана, пр-т Сарыарка 37, оф. 22, тел.: +7 (7172) 31 75 93, 31 76 99. E-mail: astana@welding.kz
 100000, г. Караганда, ул. Молокова, 104, корп. 4, офис № 29, тел.: +7 (7212) 909-667, +7 701 9628218. E-mail: karaganda@welding.kz

рынков и скорости выполнения получаемых заказов.

Поскольку технологии постоянно развиваются, а конкуренты ищут новые способы улучшения технических свойств своей продукции, нашему производителю также приходится быть начеку. С одной стороны, можно использовать инвестиционные вливания в технологическое развитие компании, приобретение нового оборудования, что отражается на себестоимости конечной продукции. С другой стороны, оптимизация производственных процессов, улучшение взаимодействия между подразделениями и дистрибьюторами, скорость выполнения заказов и постпродажное сервисное обслуживание являются наиболее надежными и фундаментальными мерами для укрепления положения на рынке, увеличения объема производства, рентабельности, усиления доверия к бренду, что также позволит инвестировать в современное оборудование и технологии.

Принимая во внимание, что конкуренция требует постоянного движения и поиска новых возможностей для укрепления своих позиций, предприятие готово искать свежие решения возникающих вопросов. Еще в далеком 1998 году предприятие запустило цех по переработке аккумуляторного и свинцового лома

МЫ СЕГОДНЯ ПОНИМАЕМ, ЧТО РУКОВОДСТВО И РАБОЧИЕ – ЭТО ЕДИНАЯ КОМАНДА, ПОНИМАЮЩАЯ ПРИНЦИПЫ КАЙДЗЕН

в электротермической печи с получением свинцово-сурьмянистого сплава с годовой производительностью 2,7 тыс. тонн свинца. В конце 2000 года предприятие запустило вторую очередь цеха переплавки с годовой производительностью 6 тыс. тонн свинца, что позволило обеспечить до 50% потребности предприятия в свинце. Завод имеет в своей структуре две гидроэлектростанции мощностью 3,5 мВт, обеспечивающие электроэнергией производство, и его вполне можно назвать предприятием с законченным циклом производства, начиная от отливки деталей и комплектующих до финальной сборки аккумуляторных батарей.

Компания ввела стандарты качества, но понимая, что реальное внедрение зависит от понимания командой принципов кайдзен, руководство организовало кайдзен-команду из числа начальников участков, главного технолога, бригадиров, специалистов управления человеческими ресурсами, планово-экономического отдела, каждый из которых отвечает за свой участок. Принятие командой принципов бережливого производства позволило избежать основной проблемы, с которой сталкивается большинство предприятий, считающих эти принципы чуждыми для нашей среды. Кайдзен-команда, понимающая принципы кайдзен, является сильномотивированной структурой внутри предприятия, анализирующая имеющиеся проблемы на предприятии и ищущая пути их решения.

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ

Прежде всего, бережливое производство начинается с обследования производственного процесса, имеющегося оборудования, на основе которых проводится картирование. Картирование процессов позволяет отследить проблемные места, выявить простои, рассчитать время, тратящееся на переналадку оборудования и перемещение сырья по потоку. В рамках картирова-

ния командой обсуждается понятие потребительской ценности, которая создается на каждом из участков. Создание потребительской ценности подразумевает последовательность выполнения определенной работы каждым из участков, производящих компонент будущего готового продукта. Тем самым на каждом из участков закладывается ценность, и на каждом участке производится работа, не приносящая ценности будущему продукту.

Так, например, производство одного аккумулятора состоит из 22 процессов: подготовка свинцовых форм (раздробление старых аккумуляторов, сбор свинца, расплавка и отливка форм) транспортировка свинцовых форм к цехам подготовки пластин; транспортировка готовых пластин на намазку химическими реагентами; литье пластмассовых моноблоков; транспортировка моноблоков до сборочного участка; заливка аккумуляторов электролитом; зарядка в специальных ваннах; упаковка; транспортировка на склад готовой продукции; доставка потребителю.

Все участки, начиная от склада сырья, службы доставки сырья до производственных цехов, службы контроля качества и доставки готового продукта до потребителя несут высокую взаимную ответственность. Таким образом, создаются внутренние потребители, зависящие друг от друга.

Сырье, материалы, компоненты, лежащие на складе и ожидающие дальнейшего использования, по сути, являются мертвым грузом, в котором заморожены денежные средства, не приносящие отдачи. Чем дольше лежит незавершенная продукция на складах между участками, тем больше ресурсов и времени отнимает у предприятия. Поэтому основными методами исправления вышеуказанной проблемы является правильное планирование заказов, продаж, доставки, вытягивание внутренних процессов и их

ОСНОВНЫМИ МЕТОДАМИ ИСПРАВЛЕНИЯ ВЫШЕУКАЗАННОЙ ПРОБЛЕМЫ ЯВЛЯЕТСЯ ПРАВИЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКАЗОВ, ПРОДАЖ, ДОСТАВКИ, ВЫТЯГИВАНИЕ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ И ИХ ПОСТОЯННАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

постоянная визуализация. Из этого можно сделать вывод, что проблемы технологического процесса находятся не на производственных линиях, а на межоперационных потоках.

О КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРАХ УСПЕХА

Е. Ажмагамбетов:

Чтобы внедрение новшеств было успешным, нужен самый главный и дорогостоящий актив – время. С одной стороны, под этим понимаются продолжительность и глубина преобразований. Развитые успешные японские и западные компании тратили десятки лет на внедрение кайдзен-технологий, и даже после достижения блестящих результатов не останавливаются на достигнутом. А мы порой хотим все сразу и быстро. Такой

подход – дорога в никуда. Ведь ключевым фактором являются люди. Мы сегодня понимаем, что руководство и рабочие – это единая команда, понимающая принципы кайдзен. Кайдзен не будет работать, если кто-либо из команды противится идее или не понимает ее сути. Мы создаем, что в начале долгого пути необходимы терпение, разумная и аргументированная самокритика и последовательность в достижении результатов.

Конечно, проект будет встречать и сопротивление, и непонимание со стороны коллектива. Но наша кайдзен-команда реально смотрит на сложившийся статус-кво. Понятно, что не получится переналадить все производство сразу, в один момент улучшить производственные процессы и показать хорошие результаты. Мы будем действовать постепенно. Мы выбрали один пилотный участок, являющийся важным производственным звеном. На этом пилотном участке будет проводиться комплексное и полноценное внедрение кайдзен нашей командой и консультантами. Успехи на экспериментальном участке будут далее распространяться на соседние, до тех пор, пока кайдзен не охватит весь завод. С другой стороны, время требуется в прямом, операционном смысле.

В реальности всегда сложно переключиться на новый ритм работы, перестроить процессы, инвестировать в это время и энергию, когда «горят» заказы. У нас есть штаб-квартира, в которой ежедневно собираются члены команды для обсуждения вопросов по внедрению кайдзен. Они тратят свой рабочий день на коллективное обсуждение проблем, картирование процессов, мозговой штурм. Но

ведь еще есть своя работа, про которую нельзя забывать, ведь каждый несет ответственность за закрепленные за ним участки. Поэтому команде приходится нелегко, совмещая основную работу и внедрение кайдзен. Но при получении подтверждения продуктивности этих усилий именно такой график командной работы является сильным стимулом и мотивацией на начальном этапе внедрения кайдзен. Меняется культура взаимоотношений и коммуникаций, способы и стили принятия решений, когда вовлекаются все коллеги по цеху, идет открытое и честное обсуждение проблем. К этому на самом деле очень сложно прийти, в первую очередь самим руководителям. В этом смысле культура и зрелость самого собственника компании и есть первый и главный критический фактор успеха подобных проектов.

Любое предприятие сталкивается с определенными нюансами на первых этапах внедрения бережливого производства. Прежде всего, это уровень мотивации трудового коллектива, непосредственно занятого на производстве. Сложно перестроиться с привычных методов работы на новые, в которых основной акцент делается на оптимизацию потоков. Поэтому в самом начале необходимо выявить места, где производится ценность, называемые «гемба». Далее кайдзен-команда распознает потери внутри процесса и занимается разработкой методов, которые ведут к устранению этих потерь. К таковым относятся перепроизводство, неправильная внутренняя транспортировка сырья и материалов, лишние перемещения, ожидания, затрачиваемое на переналадку оборудования время, увеличение запасов сырья, определенный процент дефектов и брака,

а также время и ресурсы, затрачиваемые на их устранение. В итоге каждая из вышеуказанных потерь влечет за собой новые потери, что сравнимо с перекрытием реки всевозможными преградами. А это, в свою очередь, влияет на мобильность и гибкость любого бизнеса.

Предприятие производит аккумуляторы разных типов: легкие, средние, тяжелые. Производство каждого типа требует переналадки оборудования, в результате чего возникают простои. Каждый тип требует отдельного подхода с точки зрения сырья, времени зарядки, сроков производства и упаковки. Поэтому немаловажной является способность коллектива быстро перенастраивать оборудование, уменьшать перепроизводство отдельных компонентов, оптимизировать маршруты транспортировки и улучшать состояние рабочих мест, что в совокупности позволяет сократить сроки, облегчить процесс производства и рационализировать потребление сырья и электроэнергии.

На каждом из участков, в каждом процессе производится замер по нескольким параметрам, которые заносятся в специальную таблицу. Каждый такой замер определяет степень сложности и проблемности процесса и отражается на карте. В результате проведенных замеров и картирования создается диаграмма, показывающая узкие места в производстве. Анализ карт и диаграмм позволяет команде выбрать семейство продуктов, производство которых можно оптимизировать. Затем определяется пилотная зона, то есть отдельно взятый участок производства, на котором и будет внедряться кайдзен.

Ошибочно мнение, что кайдзен можно внедрить на всем производстве сразу. На первоначальном этапе он внедряется на определенном участке, выбранном командой. Работая на этом участке и апробируя инструменты кайдзен, команда по-

степенно перемещает его с пилотного участка на новый до тех пор, пока кайдзен не охватит все производственные зоны и процессы. Также кайдзен-команда определяет линейку продуктов, которые и станут объектом улучшения. На основе выбранной продукции и участка определяется пилотный процесс создания ценности, определяются его границы и цели.

Кайдзен-команда, работающая над решением проблем, сама определяет видение, ценности и миссию компании и определяет приоритетность проблем, которые необходимо решать в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах.

Чтобы увидеть весь процесс производства одного семейства продукции на данный момент, проводится картирование процесса. Составление текущей карты создания ценности позволяет команде увидеть узкие места, простои, потери, а также рассчитать время, затрачиваемое на каждый процесс.

Далее команда создает карту производства ценности, на которой рисует идеальную картину, характеризующую максимальную эффективность деятельности и рациональное использование временных, сырьевых и человеческих ресурсов.

Поскольку, как указывалось выше, достижение идеала невозможно в короткие сроки, команда создает целевую карту, на которую будет ориентироваться в дальнейшей работе. Она служит дорожной

картой, в которой заложены параметры, которых нужно достичь.

Интересным моментом в данной ситуации является степень вовлеченности кайдзен-команды в реализацию целей, которые команда сама же поставила перед собой. На этом этапе она разрабатывает мероприятия, ведущие к изменению сложившейся ситуации на местах, с помощью которых облегчится работа. Система 5S, визуализация, внедрение сигнальных карт (канбан) позволяют команде улучшать не только работу, но и максимально оптимизировать свои рабочие места. Таким образом, можно сделать главный вывод – инициативы и идеи, собранные и подготовленные самой кайдзен-командой, будут ими выполняться качественнее, чем приказы и поручения, насаждаемые сверху. Поскольку кайдзен-команда также представлена руководством, то решения, принимаемые в штаб-квартире, являются коллегиально-консенсуальными, что в разы повышает их своевременное и качественное выполнение.

ПОСТСКРИПТУМ

В процессе размышления с единомышленниками, коллегами и экспертами о специфичности японского менеджмента, о шансах кайдзен внедриться в казахстанскую бизнес-среду, возникало много долгих жарких дебатов, появлялось множество вопросов, которые не решаются за один присест. Так, на-

пример, некоторые вполне резонно задаются вопросом, почему именно японский менеджмент нужно внедрять у нас? Другие считают, что нужно искать собственные примеры успеха и не копировать что попало. Наиболее агрессивные оппоненты вообще называли людей, увлеченных кайдзен, кухонными социологами и демагогами-идеалистами, которые сами не знают, о чем говорят. Они уверяли, что кайдзен никогда не найдет понимания в Казахстане, но в то же время ничего не предлагали взамен. Некоторые предлагали не углубляться полностью во внедрение японского менеджмента, а советовали искать некий симбиоз японского и казахстанского стиля руководства.

Вспоминается казус, когда на тренинге по кайдзен, который проводился в нашей столице, один из участников возненавидел эту тему, сказав, что побывал в Японии и ему достаточно почитать материалы о кайдзен в Интернете. На это можно ответить, что исходя из такой логики, в Казахстане успешно можно внедрить любые технологии в любой отрасли, только лишь читая материалы, выложенные кем-то в Интернет. Каждый мог бы стать новатором, ученым, вмиг решить все скопившиеся вопросы, но такого не случается по мановению волшебной палочки. К сожалению или к счастью, невольно вспоми-

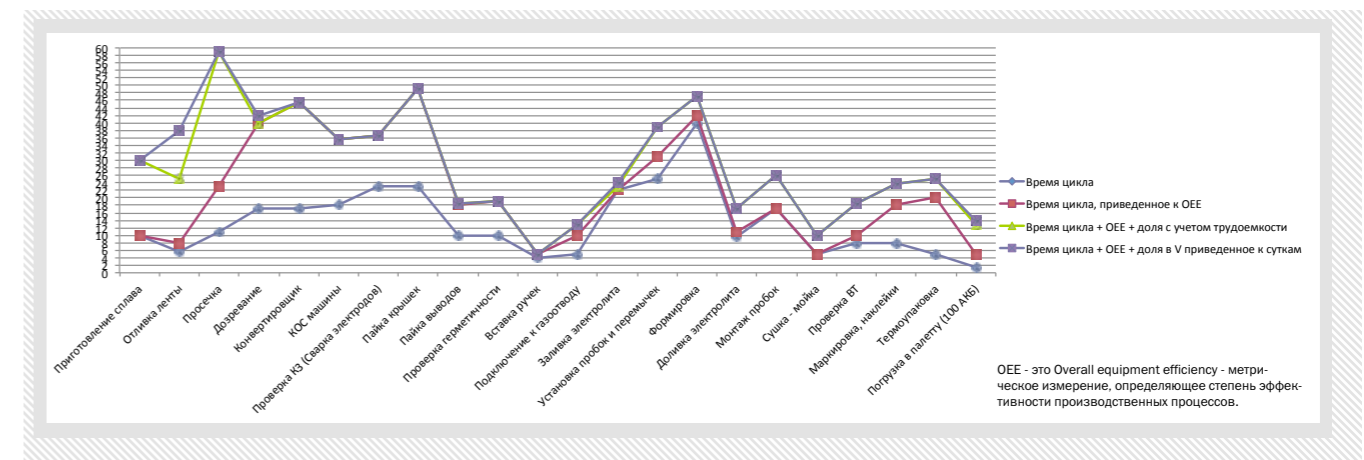
наются слова философа Гегеля, который сказал, что «лавры одного лишь хотения есть субстрат из сухих листьев, который никогда не зазеленеет». И похоже, что сегодняшние первые ласточки, несущие положительные вести об успехах по внедрению кайдзен в Казахстане, есть самый лучший контраргумент в адрес тех, кто критикует новшество, предлагающее реальный и, в конце концов, просто альтернативный способ что-то улучшить.

Что касается шансов на успех внедрения кайдзен в нашей республике, то все зависит от динамики начатого дела. К сожалению, многие требуют мгновенных результатов и просят доказать, что показатели с момента начала внедрения кайдзен на том или ином предприятии улучшились. Однозначно невозможно показать какой-либо результат по итогам 2-3 месяцев, поскольку в данном случае речь идет об эволюционном развитии нового подхода к процессам. Люди, занимающиеся внедрением, рабочие на заводах прекрасно понимают, что за короткий промежуток времени нельзя получить результат, о котором можно рапортовать. В кайдзене есть понятие вариабельности процессов. Даже процесс, работающий по кайдзену, будет давать сбои и варьировать в зависимости от внешней среды и условий. Самое важное в данной ситуации

**НЕВОЛЬНО
ВСПОМИНАЮТСЯ
СЛОВА ФИЛОСОФА
ГЕГЕЛЯ, КОТОРЫЙ
СКАЗАЛ, ЧТО
«ЛАВРЫ ОДНОГО
ЛИШЬ ХОТЕНИЯ
ЕСТЬ СУБСТРАТ ИЗ
СУХИХ ЛИСТЬЕВ,
КОТОРЫЙ
НИКОГДА НЕ
ЗАЗЕЛЕНЕЕТ»**

– не сбить у работников настрой на дальнейшее внедрение кайдзен и не убить веру в него, подменив ее соблазном приписать какие-то цифры. Успешность принципов кайдзен доказывается не цифрами, а долговременностью и постоянством. Постоянным движением и поиском, а не рисованием таблиц и цифр, которыми можно успокоить себя и других. Если внедрение кайдзен пойдет по «цифровому» пути, можно смело говорить о том, что эволюции и изменений не будет. **KS**

**МЕНЯЕТСЯ КУЛЬТУРА
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ И КОММУНИКАЦИЙ,
СПОСОБЫ И СТИЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ,
КОГДА ВОВЛЕКАЮТСЯ ВСЕ КОЛЛЕГИ
ПО ЦЕХУ, ИДЕТ ОТКРЫТОЕ И ЧЕСТНОЕ
ОБСУЖДЕНИЕ ПРОБЛЕМ**





О БЕРЕЖЛИВОМ И ЭФФЕКТИВНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

БАУЫРЖАН АЙТЫЛЕУ,
Управляющий директор
АО «Национальное агентство
по технологическому развитию»

На первый взгляд может показаться, что бережливость является экономией или скупостью. На самом деле, бережливое производство работает не с сокращением расходов, что может привести к снижению качества продукции, а с сокращением потерь, которые есть на каждом рабочем месте, будь то механик, инженер или офисный сотрудник. Такой подход позволяет повысить качество производимой продукции и услуг, обеспечить рост производительности труда и уровня мотивации персонала. Это, в конечном счете, отражается на росте конкурентоспособности предприятия

Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя. В Японии, к примеру, по технологии «Кайдзен» практически весь персонал обучен принципам и инструментам бережливого производства и принимает активное участие в постоянных улучшениях процессов. Например, в компании «Хонда», в среднем, каждый рабочий подаёт одно предложение в неделю, а в компании «Тойота» - до 15 предложений в год.

Также, в этой цепочке особую важность имеет технология Lean, так называемый тип мышления. Для успешного внедрения инструментов бережливого производства важна сильная вовлеченность высшего руководства и первого лица предприятия. Если первое лицо всерьез озабочено внедрением бережливого производства, тогда его предприятие

имеет шансы на успех; если руководитель не заинтересован, то все попытки внедрить эти инструменты не увенчаются успехом. Данные технологии уже показали свою эффективность и успешно внедряются ведущими производителями мира.

Задачу по эффективному управлению своего бизнеса ставят перед собой и отечественные предприятия, которым содействует Министерство по инвестициям и развитию РК через своего оператора – АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (НАТР). Поддержка бизнесу оказывается в приоритетных отраслях экономики посредством предоставления инновационных грантов.

С помощью грантового финансирования бизнес может провести необходимые промышленные исследования, приобрести технологии, привлечь консалтинговые, проектные организаций, зарубежных спе-



циалистов, повысить квалификацию инженерно-технического персонала зарубежом, а также внедрить управленческие и производственные технологии.

Последний вид инновационного гранта предоставляется отечественным предприятиям для повышения эффективности организации производства. К этому может относиться информационные, вычислительные, организационные, производственные и логические действия, выполняемые на предприятиях различного профиля.

Все чаще казахстанскими компаниями приобретаются технологии Кайдзен, Lean, автоматизированные системы управления, энергоэффективные и зеленые технологии.

За последние несколько лет посредством инновационных грантов известные отечественные компании внедрили систему «бережливого производства «Кайдзен».

Наиболее активно среди казахстанских предприятий управленческие технологии внедряет Алматинский вентиляторный завод, профинансированный по линии НАТР. Предприятие показывает хорошие успехи. Сегодня завод выпускает центральные кондиционеры с использованием энергосберегающих технологий, в том числе системы с применением адиабатического охлаждения. И за относительно короткий промежуток времени завод увеличивает производительность труда, а также снижает операционные затраты при сборке вентиляторов в 3 раза. На отдельных участках производительность увеличилась с 30 до 120 единиц в смену.

Как отмечает руководитель Алматинского вентиляторного завода Марат Баккулов, «трудовые ресурсы играют важную роль в производстве». «Наша цель – это создание системы непрерывных улучшений, когда каждый сотрудник понимает свое влияние на общие достижения компании и стремится всячески улучшить тот участок работы, за который отвечает. Таким образом, необходимость улучшений приходит от операционного персонала, что значительно более эффективно, нежели спущенные сверху директивы» - отмечает он.

Сегодня данный завод обеспечивает до 70% объёма потребностей гражданского и промышленного строительства Казахстана. Продукция используется на предприятиях химической, нефтегазовой, энергетической, машиностроительной, пищевой, фармацевтической, легкой, деревообрабатывающей и других отраслей промышленности. Отечественные вентиляторы успешно экспортируются в страны СНГ.

Еще одно отечественное предприятие, специализируемое на производстве томатной пасты, кетчупов, томатных соусов «Цин-Каз» получив грант, внедрил японскую стратегию «Кайдзен».

По словам управляющего директора предприятия Алмы Мукашевой

модернизация технологических линий позволяет увеличить объемы производства и обеспечить импортозамещение плодоовощной консервации за счет местного производства. «В 2013 году объем выпуска продукции увеличился до 4700 тонн, в 2014 году планируется увеличение объема производимой продукции до 5100 тонн» - отмечает она.

В целом, данный вид гранта предоставляется в виде возмещения части затрат на реализацию мероприятий, связанных с внедрением технологий и не превышает 40% от понесенных затрат на внедрение управленческих и производственных технологий.

В среднем, на рассмотрение заявок на инновационные гранты тратится не более 40 рабочих дней. Этот процесс включает в себя всю цепочку процесса рассмотрения заявки, начиная с первичной обработки до проведения независимой экспертизы, проверки обоснованности запрашиваемых затрат и подписания договора.

На данный момент НАТР планирует автоматизировать процедуру предоставления грантов. Сейчас любой желающий может обратиться за консультацией не только по телефону или в офисе НАТР, но и посредством Skype. Заявители на грант имеют возможность получить информацию о статусе и ходе рассмотрения своей заявки на сайте НАТР и Министерства по инвестициям и развитию РК.

Уже в ближайшее время инноваторы смогут в режиме онлайн получить консультацию, передать заявку для предварительного анализа экспертами, чтобы избежать наиболее распространенных ошибок при ее составлении. Результатом автоматизации станет значительное упрощение процедур официальной подачи заявки, увеличится доступность услуг экспертов, и эксперты, в свою очередь, смогут больше времени уделять анализу проектов, что благотворно отразится на сроках прохождения заявки. KS



ПЛОДЫ НЕФТЕГАЗОВОГО «ФОРЧЕКИНГА»

АКБАР ТУКАЕВ,
Советник Генерального директора
ТОО «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС»

В предыдущем номере нашего журнала, который готовился еще в середине июля т.г., указывался риск снижения цены Brent до 80-90 долларов за баррель. При этом, в связи с приемлемыми фундаментальными факторами, предпосылками потенциального изменения служили события на Украине. К сожалению, негативный сценарий был воплощен в реальность.

Диаграмма 1.
Динамика
цены Brent
в 2014 году,
долларов за
баррель

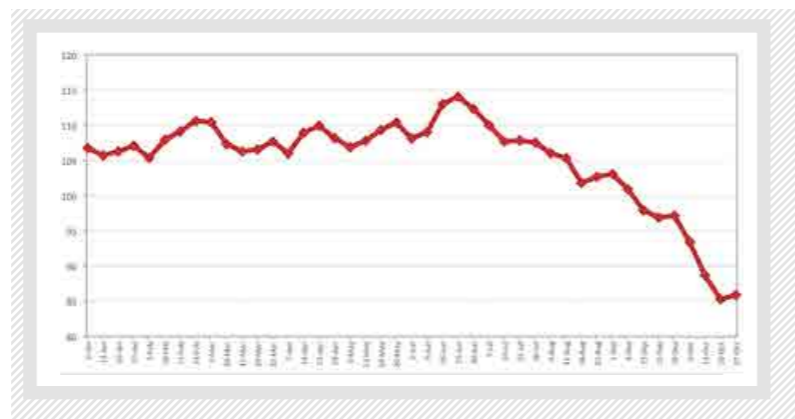


Диаграмма 2.
Динамика
цены барреля
нефти в годы
президентства
Рональда
Рейгана,
долларов за
баррель



Вместе с тем, в настоящее время фигурируют несколько версий снижения цен. Первая из ключевых версий - «Украинский» узел отношений России и Запада. Вторая - падение спроса в связи с кризисом мировой экономики. Третья - борьба традиционных поставщиков со сланцевой нефтью.

Я продолжаю настаивать на политическом факторе.

Во-первых, есть аналогичный пример в мировой истории по форчекингу (активному прессингу) Советского Союза.

По некоторым откровениям бывших сотрудников Администрации Президента США, при Рональде Рейгане реализовывалась сверхсекретная программа воздействия на СССР, где в числе прочих были меры по нефтегазовой отрасли. Уже тогда продажа энергоресурсов была одним из главных источников поступления валюты в Союз. В результате такой борьбы с пресловутой «Империей зла» цена на нефть в мире в период 1981-1988 годы снизилась с 32 до 12 долларов за баррель. При этом снижение на каждый доллар лишало СССР до 1 млрд долларов поступлений. В ценах современности это на порядок выше.

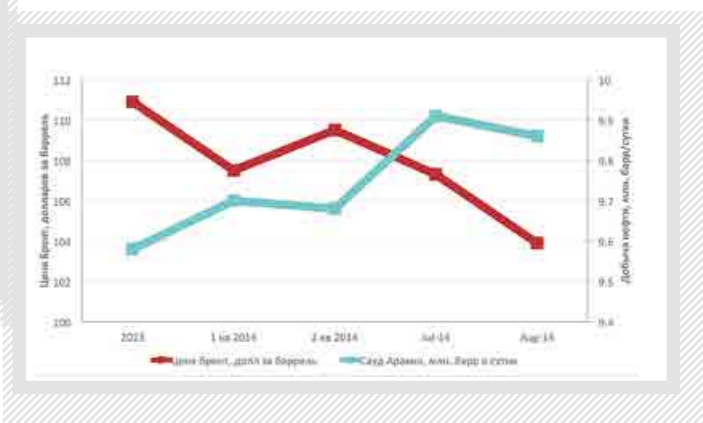
Инструментами воздействия являлись: масштабный прирост добычи в ряде арабских стран, санкции и банкротство для компаний, осуществлявших поставки оборудования и технологий для советской нефтегазовой отрасли, запрет финансирования западными коммерческими банками соответствующих

проектов, ограничение потребления советского газа порогом в 30%, реализация альтернативных проектов в Европе, пусть даже и менее рентабельных и т.д.

Сейчас мы наблюдаем аналогичную картину. Помните, когда объявили первую волну санкций, Россия достаточно бодро это воспринимала, даже где-то позитивно, мол, проживем без деликатесов, будем свое сельское хозяйство поднимать. А вот сразу после того, как в июле над Украиной был сбит малайзийский «Боинг», западный мир пошел на более жесткие меры по воздействию на Кремль. И основной удар пришелся как раз на сверхчувствительный для России нефтегазовый сектор - с акцентом на санкции и понижение ценовых параметров. Кроме того, денежно-кредитная политика США способствовала укреплению доллара, а курс американской валюты характеризуется обратной пропорцией с ценой на нефть.

В результате, уже в июле пошло резкое увеличение добычи нефти в Саудовской Аравии – мировом производителе №1 - вначале где-то на 240 тысяч баррелей в день. Вроде бы незначительный объем, но примерно столько же добывают жидких углеводородов у нас на месторождении «Карачаганак», которое входит в топ-60 крупнейших в мире.

Диаграмма 3.
Сравнительная
динамика
добычи нефти
в Саудовской
Аравии и
траектории
цены Brent
в 2013-2014
годах



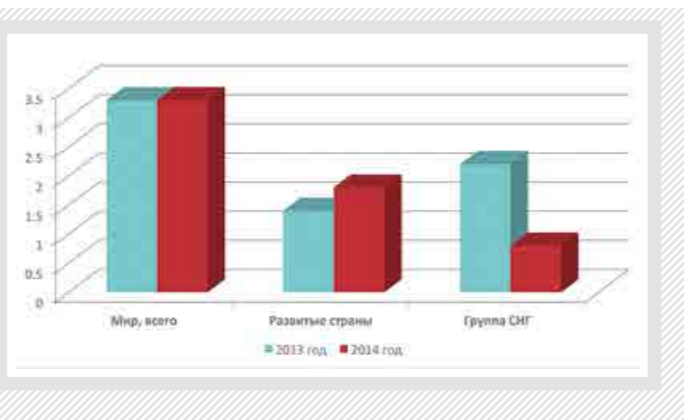
Впоследствии больше стали качать в Ливии и Нигерии. И не стоит удивляться. Все эти государства находятся в зоне влияния США. В случае Саудов-

ской Аравии, хочу напомнить, что в 80-е годы в обмен на определенную «помощь» это государство, практически единственное, получало льготные поставки передового американского вооружения, в т.ч. уникальной системы АВАКС. А в прошлом году директором ЦРУ назначен м-р Бреннан, в свое время возглавлявший резидентуру именно в Саудовской Аравии и в этом году побывавший в Киеве.

С другой стороны, вроде бы есть традиционная планка объемов добычи ОПЕК, которая обычно стабилизирует рынок - не более 30 миллионов баррелей нефти в сутки. Каюсь, в своей июльской статье в этом журнале я упоминал, что ОПЕК свято блюдет этот рубеж и защищает высокие ценовые интересы рынка. Так, в первой половине этого года ежемесячно добывалось около 29,8 млн. баррелей. Но вот в июле-августе – уже 30,1 миллиона баррелей, в сентябре - 30,5 миллионов.

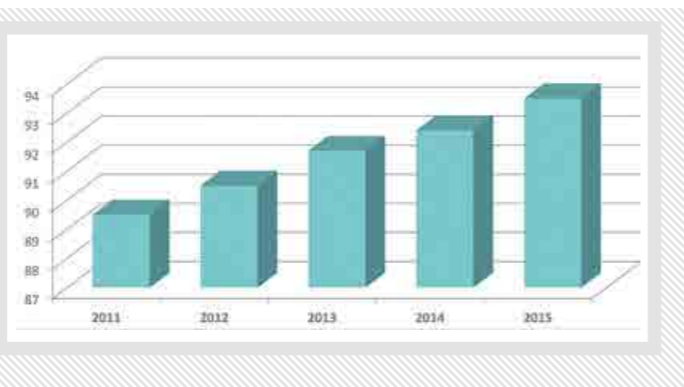
ду высокого уровня экономического роста в целом по миру, существенный рост мировой торговли, а также превышение прошлогодних индикаторов ВВП для развитых государств. В то же время единственной группой, близкой к стагнации, являются страны СНГ. Т.е. те государства, которые больше всего разглагольствуют о мировом кризисе.

Диаграмма 5. Прогноз МВФ по уровню экономического роста в мире и в группах стран, в %



Второй факт. Даже по консервативным прогнозам Международного Энергетического Агентства сохраняется устойчивая динамика ЕЖЕГОДНОГО роста спроса на нефть в мире. В 2012 году достигнут казавшийся недоступным уровень в 90 млн. баррелей в сутки, в ближайшие десять лет ожидается покорение 100 млн., а к 2040 году – 110 млн.

Диаграмма 6. Динамика спроса на нефть в мире, млн. баррелей в сутки



Третий факт. В последние годы одним из ведущих драйверов мирового спроса на нефть стал Китай. В этой

связи любое мизерное снижение показателей в этой стране воспринимается различного рода аналитиками через призму «обвала мировых параметров». Ранее, в других номерах нашего журнала мы уже показывали динамику макроэкономических показателей «Поднебесной», которым любая другая развивающаяся страна может только завидовать.

В этой статье достаточно посмотреть на динамику спроса на нефть в КНР в последние годы и первые три квартала 2014 года.

Диаграмма 7. Спрос на нефть в КНР в 2012-2014 годы, млн. баррелей в сутки



Совершенно очевидно, что **никаким падением потребления и «не пахнет».** При этом собственное производство в Китае ожидается почти на уровне прошлого года.

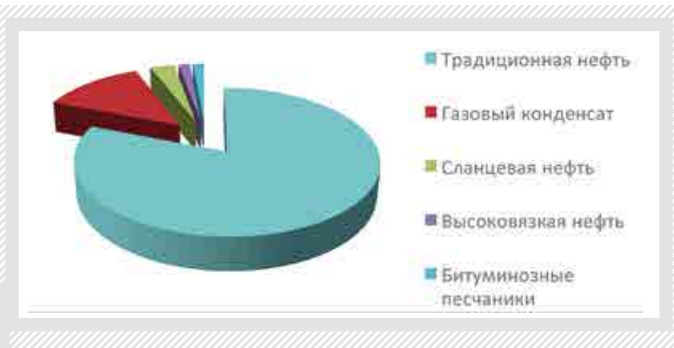
Следующая бытующая версия обвального снижения цен на нефть - **борьба ряда арабских стран со сланцевой нефтью.** Выскажу мнение, что теневыми авторами версии являются те же лица, которые формируют прикрытие политической подоплеку ценовых процессов на рынке.

Безусловно, данный подход интересен с точки зрения изменения ролей ключевых игроков. Но на самом деле доля сланцевой нефти на мировом рынке сейчас чуть более 2%. Достижение 5% ожидается ближе к 2020 году. С учетом масштаба потерь ценовых процессов текущего года - борьба со сланцами тогда напоминает «стрельбу из пушки по воробьям».

Кроме того, надо не забывать, что передовые центры формирования и развития нефтегазовых технологий находятся отнюдь не на евразийском кон-

тиненте. Таким образом, при активизации соответствующих усилий **ценовая планка в 80 долларов за баррель не станет сверхкритичной для сланцевой нефти.**

Диаграмма 5. Структура добычи нефти в мире в 2014 году



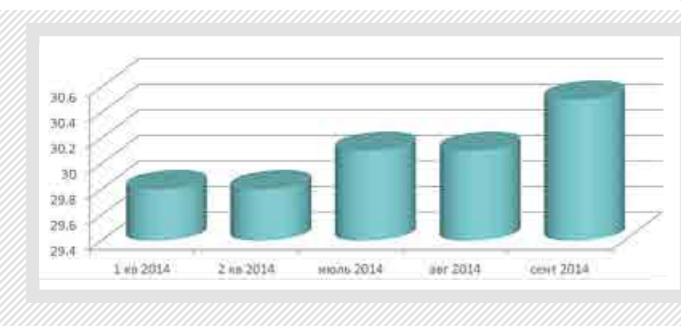
Таковы, вкратце, конкретные факты и конкретные цифры по ситуации на конец октября на мировом нефтяном рынке. В ряде СМИ я сделал предположение, что в конце года ситуация с ценой Brent несколько стабилизируется. Этот тезис базируется на традиционном влиянии сезонного фактора.

Кроме того, среднегодовая цена на Brent по итогам всего 2014 года все-таки составит уровень, близкий к 100 долларам за баррель. Ведь первое полугодие характеризовалось высокими ценовыми параметрами.

Развитие ситуации в 2015 году, на мой взгляд, будет зависеть больше от противостояния России и западных стран, чем от фундаментальных аспектов. Но определенный оптимизм на рынке есть. К примеру, ОПЕК опубликовал в ноябре прогноз, согласно которому в 2015 году номинальная цена барреля составит 110 долларов, в 2025 году – 124, а в 2040 году – более 177 долларов. **KS**

среднегодовая цена на Brent по итогам всего 2014 года все-таки составит уровень, близкий к 100 долларам за баррель

Диаграмма 4. Динамика добычи нефти ОПЕК в 2014 году, млн. баррелей в сутки



Опять же, кажется, разница небольшая в сравнении с первым полугодием, но она примерна тождественна параметрам добычи нашего месторождения «Тенгиз» - крупнейшего налогоплательщика Казахстана. И становится понятно, какие ресурсы брошены для достижения цели.

Следующий момент – тезис о якобы снижении спроса на нефть вследствие кризисных явлений в мировой экономике. Эти измышления разбиваются несколькими ключевыми фактами.

Первый факт. Известный своими сдержанными прогнозами МВФ в своем последнем октябрьском отчете предполагает сохранение в 2014 го-

НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ
 Главный менеджер
 ДЕПАРТАМЕНТА
 РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО
 СОДЕРЖАНИЯ ФИЛИАЛА
 «КОНТРАКТНОЕ АГЕНТСТВО»
 ТОО «CLOUD SERVICE»



предлагаю
 Вам посчитать,
 сколько денег
 остается
 в стране и
 у инвесторов

ЧТО ПОЛУЧАЕТ КАЗАХСТАН ОТ ПРОДАЖИ НЕФТИ?

В обществе бытует мнение, что Казахстану от продажи энергоресурсов достаются копейки, и только зарубежные инвесторы набивают свои карманы нефтедолларами.

В действительности же, это не так. Но, к сожалению, в Казахстане отсутствует информационное поле, где можно ознакомиться со сводной информацией по нефтегазовому рынку, который обеспечивает 1/3 ВВП Казахстана.

Предлагаю Вам посчитать, сколько денег остается в стране и у инвесторов. Вся необходимая для этой задачи информация доступна в открытых источниках.

Итоги нефтегазовой отрасли Казахстана за 2013 год вкратце изложены в нижеследующей картине.



И так, известно, что Казахстан в 2013 году экспортировал 68,1 млн. тонн нефти на сумму **55,2 млрд. долларов США**. Разница от добычи и экспорта нефти приходится на внутренний рынок (НПЗ), которая составила 13,7 млн. тонн нефти. На внутреннем рынке казахстанская нефть реализуется по цене 30-40 долларов США за баррель или в среднем по 270 долларов США за тонну нефти (+12% НДС). Таким образом, доход от продажи нефти на внутреннем рынке составил 3,7 млрд. долларов США. Итого доход от продажи нефти по итогам 2013 года составил 58,9 млрд. долларов США или **9,1 трлн. тенге**.

А теперь необходимо посчитать затратную часть: налоги, приобретение товаров, работ и услуг, фонд оплаты труда сотрудников (ФОТ), обучение и социальные расходы.

НАЛОГИ

Общие поступления налогов от нефтедобывающих компаний в **Национальный фонд** по итогам 2013 года составили **3,4 трлн. тенге**.

Поступления в государственный бюджет: пошлины от экспорта нефти - **528 млрд. тенге**; НДС от продажи нефти и газа на внутреннем рынке, индивидуальный подоходный и социальный налоги, налог на землю и имущество - примерно на 250 млрд. тенге. Итого налоги, направленные в государственный бюджет, составили 776 млрд. тенге.

Всего **прямые поступления** от нефти и газа в Национальный фонд и государственный бюджет составили **4,2 трлн. тенге**.

Вся информация о налогах, выплачиваемых нефтедобывающими компаниями доступна на сайте Налогового комитета Министерства финансов РК.

ЗАТРАТЫ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

Недропользователи по итогам 2013 года потратили **2,7 трлн. тенге** на нефтегазовые операции (приобретение товаров и оборудования, привлечение услуг и работ). Однако, не все недропользователи добывают нефть и приносят доход стране. Примерно 20 компаний находятся на стадии разведки и обустройства месторождений, среди которых находится оператор проекта Кашаган, морские месторождения (Жамбыл, Сатпаев, Жемчужины, Нурсултан). В связи с этим, затраты нефтедобывающих компаний необходимо посчитать отдельно от тех проектов, которые пока доход Казахстану не приносят. На самом деле они делают выплаты в бюджет в виде ИПН, бонусов и т.д., которые не соизмеримы с налогами, которые выплачивают не-

фтедобывающие компании. **Примерные затраты нефтедобывающих компаний составляют 2 трлн. тенге.**

СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКТОР

Очевидно, что нефтедобывающие компании содержат огромный штат сотрудников, заработные платы которых являются очень высокими. По итогам 2013 года недропользователи потратили на своих сотрудников более 280 млрд. тенге, из которых общий ФОТ нефтедобывающих компаний составил порядка 220 млрд. тенге.

Кроме того, недропользователи ежегодно направляют деньги на социально-экономическое развитие регионов в местные акиматы (на строительство дорог, школ, детских садов и т.д.). Такие обязательства составляют не менее 1% от вложенных инвестиций. Если отталкиваться от затрат в размере 2 трлн. тенге, то это составит **20 млрд. тенге.** Хотя на практике эту сумму нужно помножить в разы.

Также недропользователи обязаны ежегодно тратить на развитие и подготовку казахстанских кадров. Обязательства составляют не менее 1% от инвестиций. Таким образом, примерные общие затраты составляют не менее **20 млрд. тенге в год.**

Заниматься благотворительностью недропользователи не обязаны по закону, но они этим активно занимаются. Тут уже каждая компания решает по своему усмотрению. Предположим, что общие затраты на благотворительность составляют также 20 млрд. тенге в год (в идеале в разы больше).

недропользователи обязаны ежегодно тратить на развитие и подготовку казахстанских кадров

В итоге, **расходы на социальный фактор составили 280 млрд. тенге.**

Важно подчеркнуть, что в соответствии с пунктом 3 статьи 78 Закона РК «О недрах и недропользовании»: Информация, касающаяся исполнения контрактных обязательств в части местного содержания, о планировании и проведении недропользователем закупок товаров, работ и услуг, а также затратах на обучение казахстанских специалистов и расходах на социально-экономическое развитие региона и развитие его инфраструктуры, не является конфиденциальной.

РАСЧЕТЫ

Так, нам известны доходы и расходы нефтедобывающих компаний, что позволит нам определить их прибыль.

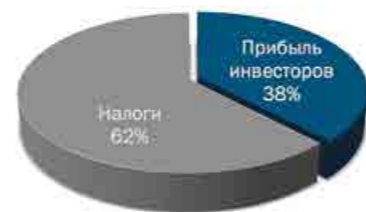
Доход от нефти/газа - расходы на ТРУ - налоги - соц.фактор = Прибыль

Прибыль инвесторов = 9,1 трлн. тенге - 2 трлн. тенге - 4,2 трлн. тенге - 280 млрд. тенге = **2,6 трлн. тенге или 17 млрд. долларов** (по среднему курсу 2013 года).

Если затраты на закуп ТРУ и социальный фактор отнести к себестоимости добываемой нефти, то распределение прибыли инвесторов и дохода государства расположится следующим образом:

Распределение доходов от продажи нефти в Казахстане

■ Прибыль инвесторов ■ Налоги

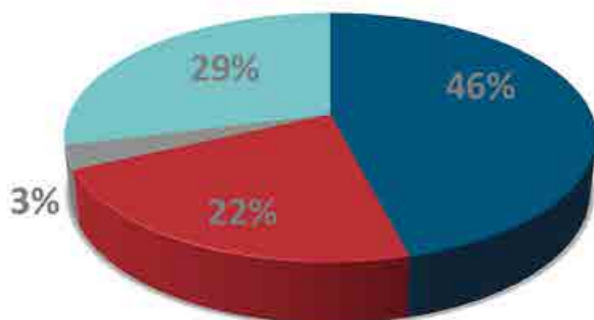


Следует помнить, что среди инвесторов присутствует и Национальная компания «КазМунайГаз», которая контролирует 20% всей добываемой нефти в стране.

Также следует отметить, что некоторые недропользователи поставляют газ на внутренний рынок по себестоимости в АО «КазТрансГаз», реализуют пропан, сухой газ и бутан, а также экспортируют серу. Но, в совокупности, прибыль от их реализации является не такой большой, как выручка от продажи нефти.

Кроме того, из 2,7 трлн. затрат, понесенных недропользователями на закуп ТРУ, более 60% приходится на долю казахстанских заводов и сервисных компаний. А это уже минимум 9 млрд. долларов США! **KS**

■ Налоги ■ Закуп ТРУ ■ Соц.фактор ■ Прибыль



Надежность, основанная на опыте и технологиях.
Reliable in experience and technology.

Компания Endress+Hauser предлагает уникальные технологии, продукты и услуги в сфере нефтегазовой промышленности. Мы с радостью станем вашим партнером в решении любых производственных задач. Квалифицированные инженеры, технология открытых стандартов и надежное оборудование помогут улучшить работу и повысить безопасность производства. Персонал нашей компании проходит специальное обучение и готов к работе по всему миру, на всех этапах жизненного цикла предприятия. Endress+Hauser – надежный партнер. С нами вы экономите время и деньги.

Endress+Hauser has a wealth of know-how, products and services to support the Oil & Gas industry. Whether upstream or downstream, we tackle your specific challenges with a spirit of partnership and enthusiasm. Our expert engineering, open standard technology and reliable field instrumentation can enhance and improve overall plant safety. Factory-trained staff is available worldwide to support you throughout the entire life cycle of your plant. Endress+Hauser, partnering to save your time and money.

Endress+Hauser
 Instruments International AG
 Central Asian Support Centre
 Фурманова 149, офис 26
 Республика Казахстан,
 Алматы

Тел.: +7 727 244 24 60 / 61 / 62
 Факс: +7 727 244 24 63
 info@kz.endress.com
 www.il.endress.com

Endress+Hauser **EH**
 People for Process Automation



О МЕСТНОМ СОДЕРЖАНИИ НА РЫНКЕ НЕФТЕСЕРВИСА

ФИЛИАЛ
«КОНТРАКТНОЕ
АГЕНТСТВО»
ТОО «CLOUD SERVICE»

В нефтегазовой отрасли политика развития местного содержания получила новый импульс с января 2010 года, в связи с вступлением в силу комплекса законодательных норм, направленных на развитие казахстанского содержания. В тот период были разработаны нормативно-правовые акты, позволившие осуществлять автоматизированный, оперативный мониторинг и анализ данных по местному содержанию, а также раскрыть планы закупок недропользователей.

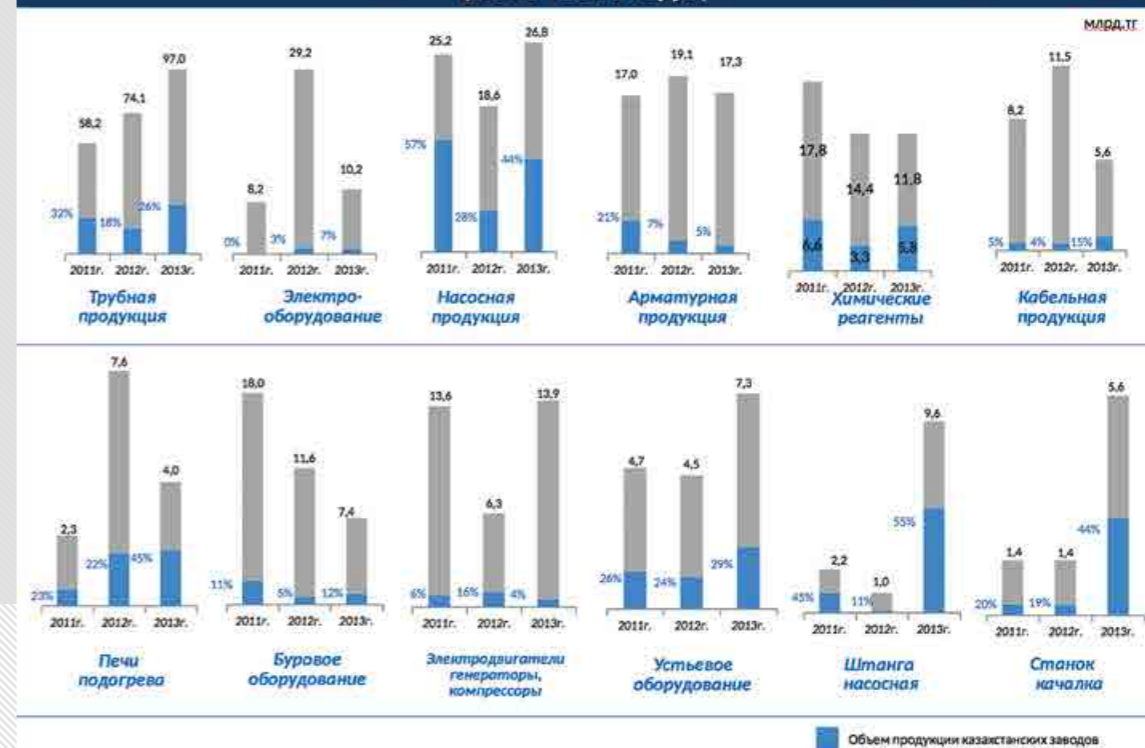
За четыре года работы наметился стабильный тренд к увеличению местного содержания. Общий объем закупок товаров, работ и услуг в нефтегазовой отрасли с 2010 по 2013 годы увеличился на 80% (с 1,5 трлн. тенге до 2,7 трлн. тенге), а местное содержание – на 135% (с 0,68 трлн. тенге до 1,6 трлн. тенге). Что касается процентных показателей, то доля местного содержания в общем объеме закупок увеличилась с 45,2 % до 57,3 % по сравнению с 2010 годом.

Несмотря на такие положительные сдвиги, приходится констатировать тот факт, что доля закупок

нефтегазового оборудования недропользователями у казахстанских заводов остается на низком уровне.

На основе представленных недропользователями углеводородного сырья отчетов в Систему приема отчетов недропользователей Министерства энергетики РК Конконтрактным агентством проведен анализ позиций закупленных товаров и выявлены товарные группы, лидирующие по сумме затрат среди всех закупок товаров недропользователей. Ниже приведены наиболее востребованные товарные группы за последние три года.

Сравнительная динамика закупок машиностроительной продукции (2011 - 2013 годы)



Как это видно, закупки у отечественных производителей по многим товарным группам остаются на низком уровне. Это обусловлено нижеследующими факторами.

1. Международные стандарты: крупные недропользователи (ТШО, КПО, NCOC) требуют от местных заводов соответствия выпускаемой продукции международным стандартам. В настоящее время в стране очень мало заводов, которые могут выпустить продукцию для работы в агрессивной среде (высокое пластическое давление / высокое концентрация сероводорода);

2. Ценовой фактор: некоторые

контракты на недропользование, заключенные в 90-е годы прошлого века, предусматривают освобождение от уплаты таможенных пошлин, в то время как при приобретении отечественной продукции действует режим налогообложения по НДС. В итоге складывается ситуация, когда выгоднее приобретать импортную продукцию без уплаты пошлин и НДС, чем у казахстанского производителя;

3. Аффилированность: зарубежные инвесторы (американские, европейские, китайские) стараются закупать продукцию у своих дочерних структур, глобальных и/или зарекомендовавших себя на рынке постав-

щиков.

В целом, анализ закупок недропользователей показал, что целесообразным является создание производства по следующим направлениям:

- 1 генераторы и электродвигатели;
- 2 насосы высокого давления;
- 3 электрооборудование (станции управления, операторское оборудование);
- 4 погружной кабель;
- 5 серостойкие трубы;
- 6 противовыбросовое оборудование;
- 7 измерительные приборы (датчики, сенсоры и замерные установки).

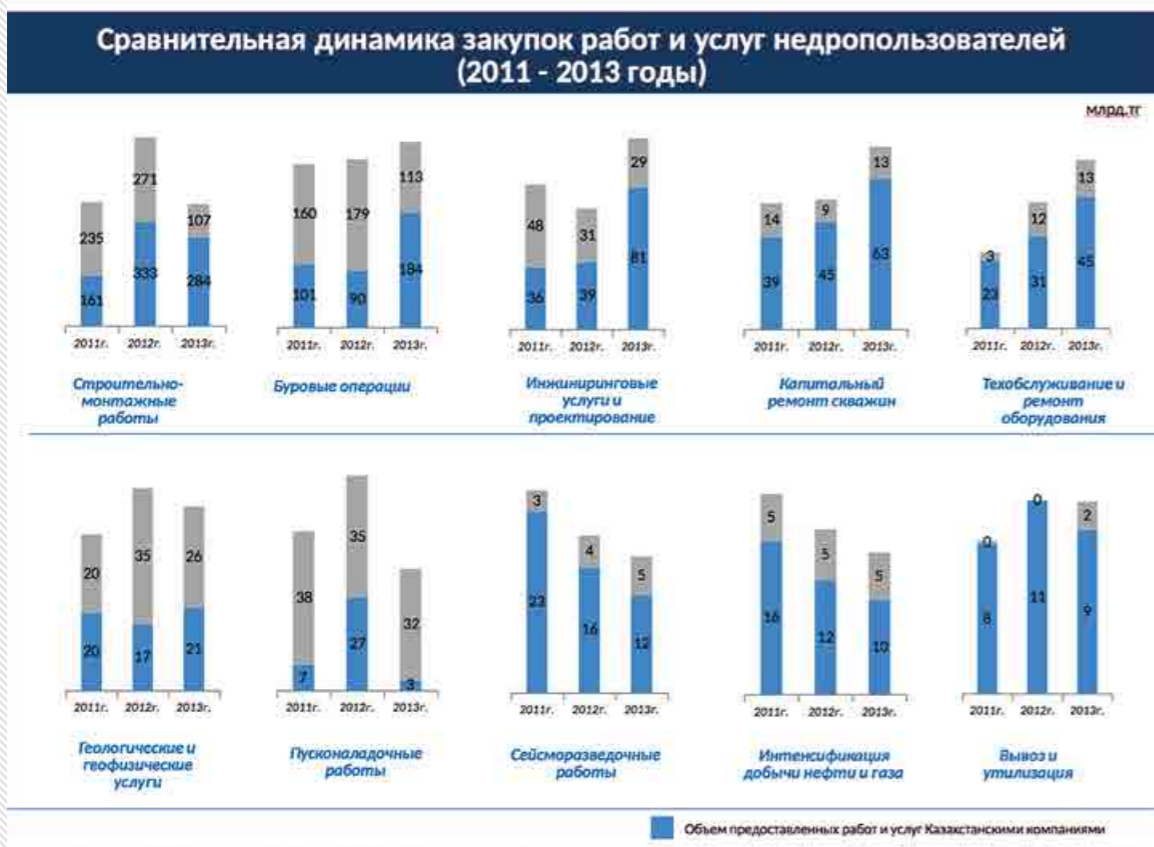
РЫНОК НЕФТЕСЕРВИСА

По итогам анализа отчетов недропользователей за последние годы выявлены наиболее востребованные работы и услуги. Отметим, что при общем росте объемов работ

и услуг в нефтегазовой отрасли с 1,8 трлн. тенге в 2011 г. до 2,3 трлн. тенге в 2013 г. (+22%), доля участия казахстанских сервисных компаний возросла на 63% (с 1,06 трлн. тенге в 2011 г., до 1,79 трлн. тенге в 2013 г.).

Ниже представлена информация по наиболее покупаемым работам и услугам в нефтегазовом секторе и доля участия казахстанских сервисных компаний*.

*казахстанская компания – юридическое лицо, зарегистрированное и осуществляющее основную деятельность в РК, с долей участия казахстанского акционера/учредителя не менее 50%



За последние три года наблюдается увеличение доли казахстанских компаний – в **строительно-монтажных работах**, являющихся самым основным сегментом работ/услуг (17,3% в общем объеме работ/услуг по итогам 2013 год или 390,9 млрд. тенге в денежном выражении). Однако, причина

роста доли казахстанских компаний в 2013 году связана с завершением основных строительных работ на проекте Кашаган. В 2013 году наблюдается рост оказанных работ казахстанскими буровыми компаниями по сравнению с 2011 и 2012 годами: 2011 г. – 30%, 2012 г. – 34%, 2013 – 62%.

Причины роста доли казахстанских компаний связаны со снижением объемов бурения на объектах «СНПС-Актобемунгаз», замещением американской буровой компании «Parker Drilling» казахстанскими компаниями и увеличением объемов бурения АО «РД «Казмунайгаз».

Однако важно подчеркнуть, что с запуском проектов расширения крупнейших месторождений Тенгиз и Карачаганак доля казахстанских сервисных компаний может уменьшиться.

В целом, на сегодняшний день проблемы казахстанского нефтесервисного рынка можно кратко охарактеризовать следующим образом:

- невысокая способность отечественного рынка конкурировать с иностранными компаниями при оказании **научоемких и технологически сложных** услуг и работ в соотношении «цена-качество»;

- нехватка финансовых ресурсов на местном рынке для участия в крупных тендерах недропользователей (обеспечение финансовой гарантии, оборотные средства);

- закрытость рынка при проведении закупок крупными недропользователями ТШО, КПО, NCOC и СНПС-АМГ;

- несоблюдение некоторыми недропользователями, а также подрядчиками недропользователей, включая подрядчиков СРП (КПО, NCOC) и ТШО, норм статьи 77 Закона РК «О недрах и недропользовании», где предусмотрена обязанность подрядчиков недропользователей соблюдать порядок приобретения ТРУ, утвержденный Правительством РК. Подрядчики осуществляют закупки по своему усмотрению, тем самым лишая возможности казахстанских предприятий от участия в заказах недропользователей даже на уровне субподрядчиков.

Ключевыми направлениями для развития и освоения отечественными компаниями являются нижеследующие сегменты рынка:

- 1 наклонное бурение, кустовое бурение;
- 2 строительство и проектирование «под ключ»;
- 3 увеличение нефтеотдачи: гидроразрыв пласта;
- 4 услуги MWD и LWD: измерение и каротаж во время бурения;
- 5 подводная сварка;
- 6 ремонт морских судов (среднебаритных);

- 7 ремонт и обслуживание оборудования турбин и генераторов.

Следует отметить, что в настоящее время с крупнейшими недропользователями ТШО, КПО, NCOC, на общую долю которых приходится половина всех закупок в нефтегазовом секторе, Министерством энергетики РК ведутся переговоры о выдвигении обязательного требования при проведении тендеров к иностранным поставщикам по локализации и созданию совместных предприятий с казахстанскими компаниями.

Такой подход должен обеспечить трансферт необходимых знаний и технологий в страну и позволит расширить участие наших предприятий на крупных нефтегазовых проектах.

В этом направлении есть уже определенные результаты:

- По проекту Тенгиз: - создано СП по **буровым операциям** (между ТОО «Тениз Бургылау» и «Neighbours Drilling») и СП по **проектированию КРJV** (совместно с «Fluor», «Worley Parsons», АО «КИНГ», АО «КГНТ»);

- есть договоренность по созданию **СП для ремонта и технического обслуживания высокотехнологичного нефтегазового оборудования** (примеры, СП «General Electric» по ремонту турбин, «Siemens» и «Schneider Electric» – электрооборудование, «Cameron» – различное нефтегазовое оборудование).

В рамках проекта Карачаганак ведутся переговоры по созданию СП по бурению с итальянской компанией «Saipem».

- достигнута договоренность с **КПО** по проведению **ранних тендеров**. То есть, потенциальному производителю, который намерен освоить в Казахстане производство/сервис,

будет вручен контракт и дано время на изготовление/производства продукции в Казахстане.

Уже сегодня ряд иностранных предприятий активизировали работы по созданию и локализации производства в Казахстане:

- 1 CNPC будет выпускать **стальные сварные трубы большого диаметра** (Казахстанская компания Service Pipes Holding совместно с группой компаний CNPC).

Также CNPC будет налажен выпуск **станков-качалок и насосных штанг**.

- 2 Vallourec Tubes совместно с АО «КазМунайГаз» создают СП по производству **премиальных соединений на обсадные и насосно-компрессорные трубы**.

- 3 Tenaris Global Services запускает завод по нарезке трубных соединений премиум-класса.

На казахстанских судостроительных заводах построена **морская буровая установка для морских операций «Caspian Explorer»**, также в скором времени будет спущена на воду **самоподъемная буровая установка** для бурения глубоких морских месторождений. Компания «Жигермунайсервис» наладила производство буровых установок и долот.

Такой «**партнерский**» подход позволит казахстанским предприятиям **наработать необходимый опыт, получить доступ к необходимым знаниям и технологиям лидеров нефтегазовой индустрии, освоить сегмент высокотехнологичных товаров и услуг, а также расширить участие отечественного бизнеса в разработке крупнейших месторождений Казахстана**. KIS

с запуском проектов расширения крупнейших месторождений Тенгиз и Карачаганак доля казахстанских сервисных компаний может уменьшиться

ИТОГИ 2014 ГОДА



ЯНВАРЬ

Получение аккредитации в Национальной палате предпринимателей Казахстана

Региональные совещания под эгидой Министерства энергетики РК в г. Актобе и Аксай

ФЕВРАЛЬ

Участие в работе четырёх заседаний экспертной группы Проекта будущего расширения ТШО

Проведение научно-технического симпозиума по вопросам повышения нефтеотдачи пластов

Участие в региональном форуме «Актуальные проблемы нефтеотдачи и пути их решения» в г. Актау

МАРТ

Открытие представительства Союза сервисных компаний Казахстана в г. Лондон

Выпуск журнала «KAZSERVICE», посвященного технологиям по повышению нефтеотдачи пластов и логистическим компаниям Казахстана

АПРЕЛЬ

Участие в нефтегазовой и строительной выставке «Atyrau Oil & Gas 2014» и «Atyrau Build 2014»

Встреча членов Президиума Союза сервисных компаний Казахстана с руководством компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.»

Участие членов Союза на круглом столе, организованном «CNPC – АқтөбеМұнайГаз»

Участие в Форуме сервисных услуг и машиностроения в нефтегазовом секторе «KazServex-2014» в г. Уральск

МАЙ

Встреча членов Президиума Союза сервисных компаний Казахстана с Доктором Ицхаком Адизесом.

Выпуск журнала «KAZSERVICE», посвященного проблемам метрологии Казахстана и опыту развития китайской нефтесервисной отрасли

ИЮНЬ

Участие в региональном форуме «Перспективы развития газовой отрасли Казахстана» в г. Кызылорда

Участие членов Союза сервисных компаний Казахстана на форуме КПО, посвященного первой фазе Проекта расширения Карачаганака

ИТОГИ 2014 ГОДА



ИЮЛЬ

Участие членов Союза сервисных компаний Казахстана на совещании по проблемам отечественного нефтесервиса под председательством Премьер-министра Республики Казахстан К.К.Масимова в г. Аксай

АВГУСТ

Участие в совещании ТШО, посвященного вопросам промышленного оборудования в рамках Дорожной карты научно-технического развития Казахстана

Участие в работе заседаний Комитета нефтегазовой промышленности НПП

Выпуск журнала «KAZSERVICE», посвященного проблемам машиностроения в Казахстане и норвежскому опыту развития нефтесе

СЕНТЯБРЬ

Участие в работе XI Форума приграничного сотрудничества между Казахстаном и Россией с участием глав государств.

Официальная поддержка Ежегодной казахстанской нефтегазовой выставке и конференции «КИОГЕ-2014»

Участие в работе заседания Правительства РК по проблемным вопросам нефтесервиса в Казахстане

ОКТАБРЬ

Участие в работе Второго форума машиностроителей Казахстана

Участие в работе второго форума КПО, посвященного первой фазе Проекта расширения Карачаганака

НОЯБРЬ

Участие в работе Ежегодной Каспийской технической конференции и выставке SPE

Первое рабочее совещание с PSA по вопросам ранних тендеров в рамках первой фазы Проекта расширения Карачаганака

ДЕКАБРЬ

Выпуск юбилейного номера журнала «KAZSERVICE», посвященного казахстанско-французскому сотрудничеству

АТЛАС КОПКО АРЕНДА

Данная компания занимается реализацией ряда проектов в Казахстане, которые включают в себя такие операции как:

ПОДАЧА СЖАТОГО ВОЗДУХА НА МЕСТОРОЖДЕНИЕ ТЕНГИЗ В РЕЖИМЕ 24/7

Атлас Копко Аренда это часть группы Атлас Копко, которая была выбрана для производства и поставок воздушных компрессоров, охладительных систем и систем по очистке воздуха и газа на Проект будущего расширения ТШО на месторождении Тенгиз в западном Казахстане.

Месторождение Тенгиз было открыто в 1979 году и является одним из глубоких продуцирующих супер гигантских месторождений в мире с верхней границей резервуара достигающей глубины 4 000 метров. Мощность резервуара по вертикали достигает 1,5 км. Месторождение Кашаган расположено примерно в 130 км на запад от Тенгиза, являясь самым большим мировым открытием за последние 30 лет.

Для поддержания будущей добычи нефти, необходимы инвестиции в новую инфраструктуру и экспортные трубопроводы. Целью является увеличение ежедневной добычи и нефтеотдачи резервуара. Сжатый воздух нужен во время подготовки площадок, строительства, запуска и обслуживания.

ПОСТАВКА ВОЗДУХА, ЭЛЕКТРИЧЕСТВА И АЗОТА В РЕЖИМЕ 24/7

При наличии запасного плана, разработанного компанией «Атлас Копко Аренда», подача сжатого воздуха всегда гарантирована. Обширный парк компании состоит из

компрессоров, генераторов азота, дожимных бустеров и аксессуаров. По капитальным ремонтам или форсмажорным случаям, компания гарантирует подачу воздуха, электричества и азота в режиме 24/7.

Атлас Копко Аренда является структурным подразделением в сфере строительной техники «Атлас Копко». Компания выиграла заказы для систем сжатого воздуха и очистки газа и воздуха для эксплуатации месторождения Тенгиз по Проекту будущего расширения. Общая сумма заказа составляет 40 миллионов евро. Заказ был размещен во втором квартале 2014 года. Поставка запланирована на начало 2016 года.

Компания предлагает краткосрочную и долгосрочную формы аренды промышленных компрессоров, электрогенераторов и мобильных генераторов азота. Компания соответствует конкретным запросам во всех ключевых секторах: нефть и газ, электричество, общая и горно-шахтная промышленность и бурение.

Компания консультирует своих клиентов по их проектам независимо от их сложности. Компания производит проектирование временной установки, организацию логистики, установку, обслуживание и топливный менеджмент. Высококвалифицированные инженеры компании доступны в режиме 24/7. Качество сервиса, забота об экологии и безопасность персонала подтверждаются тройной сертификацией.



АТЛАС КОПКО АРЕНДА

ПОСТОЯННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВАШЕГО БИЗНОСА

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



КГНТ: Ориентация на мировых лидеров инжиниринга

Летопись уходящего 2014 года пополнилась значимым событием для одного из самых известных участников нефтегазовой сферы страны – компании «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС». Стаж практической деятельности КГНТ достиг 40 лет. Согласитесь, мало какой действующий субъект нашей инжиниринговой отрасли может похвастаться таким историческим багажом. При этом наш юбиляр не просто функционировал, а постоянно развивался. В настоящее время это компания №1 в нефтесервисной индустрии Казахстана. Но у компании нет повода для самоуспокоения. Об этом в блиц-интервью рассказал Генеральный директор КГНТ, доктор технических наук СЕРИКОВ ФУАД ТУЛЕУШЕВИЧ

Журнал «KAZSERVICE» поздравляет Вашу компанию с 40-летием! Такой юбилей довольно уникальный случай для отечественной инжиниринговой компании. В чем секрет долголетия КГНТ?

➤ Инжиниринг, как форма деятельности, существует в мире уже более века. Вместе с тем,



*на сегодняшний
момент мы
обладаем
солидным стажем
функционирования
во всех нефтегазовых
секторах: upstream,
midstream
и downstream*

в международной практике не так уж и много примеров продолжительной деятельности инжиниринговых компаний. Ведь специфика эффективного инжиниринга - это широчайший спектр составляющих, начиная от кадровых ресурсов и заканчивая разработкой и использованием

инновационных подходов. Малейшая эйфория в каком-то отдельном элементе инжинирингового механизма чревата проблемами в конкурентоспособности.

Все эти аспекты еще более важны в нефтегазовой отрасли. Последняя четверть XX века ознаменовалась масштабным технологическим развитием углеводородной сферы. А в XXI веке требования к нефтегазовому проектированию возросли еще более существенно.

Даже средние по размерам проекты оцениваются в сотни миллионов долларов США. Поэтому ошибки в проектировании (несмотря на то что, обычно затраты на него обычно не превышают 10% стоимости всего проекта) сопровождаются многократно возрастающими затратами.

Возможность констатировать сорокалетний юбилей КГНТ говорит о том, что наша компания стремится соответствовать мировым технико-технологическим трендам. Вместе с тем, как указал Президент Республики Казахстан Н. А. Назарбаев в своём Послании народу страны: «Ближайшие годы станут временем глобальных испытаний. Будет меняться вся архитектура мира. Достоинно пройти через этот сложный этап смогут далеко не все страны. Этот рубеж перейдут только сильные государства, сплочённые народы. Казахстан, как часть мировой экономики и страна, которая находится в непосредственной близости к эпицентру геополитического напряжения, испытывает негативное влияние всех этих процессов». Именно поэтому КГНТ готовится работать в новых условиях, не снижая темпов, принимая самое активное участие в реализации Плана инфраструктурного развития, обнародованного Лидером Нации 11 ноября 2014 года.

А можете поподробнее рассказать о преимуществах сегодняшнего КГНТ?

➤ Прежде всего это относится к нашим специалистам, штатная численность которых превысила 500 человек. Мы предельно внимательно относимся к подбору кадров, выявлению талантливых инженеров, формированию механизмов их дальнейшего развития. Более того, отмечу, что высо-

совместная работа с такими партнерами является очень хорошей школой для наших специалистов

коквалифицированный главный инженер проекта возвращается не менее 5-10 лет и на этом тернистом пути бывают, как взлеты, так и падения.

Второй момент заключается в постоянном накоплении корпоративного опыта. Это не менее важно, чем навыки отдельных специалистов. История нашей компании началась в 1974 году с проектирования нефтебаз и АЗС. Впоследствии функционал КГНТ пополнился обустройством месторождений, проектированием трубопроводов, нефтегазохимией, вопросами энергоэффективности, стандартизации и адаптации.

На сегодняшний момент мы обладаем солидным стажем функционирования во всех нефтегазовых секторах: upstream, midstream и downstream. Начиная с небольших объектов, КГНТ обрел навыки комплексных решений и осуществляет изыскания, разработку ТЭО, проектирование масштабных проектов отечественной нефтегазовой инфраструктуры, включая Проект будущего расширения самого крупного казахстанского действующего месторождения Тенгиз. Это первый случай в хронологии отечественного инжиниринга, когда казахстанская компания в столь крупном международном проекте является одним из равноправных участников совместной проектной компании, а не, например, субподрядчиком.

При этом мы не ограничиваемся углеводородным комплексом. С недавнего времени диверсифицированный портфель наших заказов в области проектирования объектов гражданского строительства пополнился рядом инженерно-сложных объектов грядущей Международной выставки «ЭКСПО-2017» в г. Астана, при проектировании которых будут использованы инновационные технологии в контексте «зеленой» энергетики.

Для такого спектра деятельности ведь необходимо и адекватное техническое обеспечение?

Безусловно, все это было бы невозможно без наращивания нашего технико-технологического арсенала. В советские годы инженерная деятельность широко ассоциировалась с кульманами, т.е. чертежными досками. Сегодня же мы стараемся обеспечить наших специалистов самым современным программным и аппаратным арсеналом технических средств включая разработку собственных программных продуктов. Ве-

дется постоянная работа по автоматизации всех алгоритмов и отдельных итераций производственного процесса. Добавьте сюда и наличие у КГНТ собственного здания, которое позволяет постоянно совершенствовать производственную базу.

Не боитесь ли при этом замкнуться только в пределах своей компании?

Все эти процессы сопровождаются обменом опытом, как внутри коллектива, так и с ведущими инжиниринговыми компаниями мира. Тот же проект ТШО осуществляется в рамках совместного предприятия с мировыми лидерами нефтегазового проектирования – компаниями Fluor и Worley Parsons.

Совместная работа с такими партнерами является очень хорошей школой для наших специалистов и возможностью еще раз прагматично оценить различные аспекты построения собственного производственного процесса и менеджмента в компании.

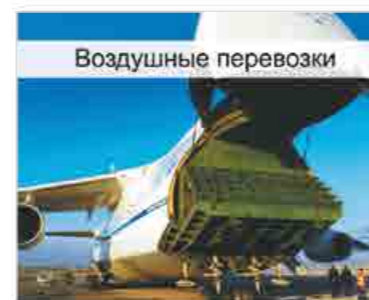
Благодарю Вас и желаю дальнейших успехов в деятельности КГНТ!

KS

именно поэтому КГНТ готовится работать в новых условиях, не снижая темпов, принимая самое активное участие в реализации Плана инфраструктурного развития, обнародованного Лидером Нации 11 ноября 2014 года

НУЖЕН ЭКСПЕРТ?

Глобалинк – это универсальный партнер в сфере международной транспортной логистики. Работа компании основана на принципах «Единого решения» и «Глобальной сети». Вы можете доверить нам транспортировку любого груза вне зависимости от масштабов проекта. Наша глобальная сеть охватывает 65 стран. Это означает, что у нас есть представители на ведущих мировых рынках, готовые оказать содействие развитию Вашего бизнеса.



Путь длиной более полувека

Институт «Карагандинский Промстройпроект» является крупной отечественной проектной организацией, базирующейся в Карагандинской области. Компания была основана 55 лет назад и имеет богатую историю и интересный накопленный опыт. С нами беседует Генеральный директор института
САНЖАР РАХМЕТЖАНОВ



Санжар Ермакович, расскажите, пожалуйста, какие трудности пережило предприятие после развала Советского Союза. Какие вызовы и проблемы пришлось преодолеть предприятию со дня независимости Казахстана?

☑ Самый тяжелый этап для КПСП пришелся на 90-е годы, этап становления Казахстана, как независимого государства.

Наверное, я не скажу ничего нового. Мы столкнулись с теми же трудностями, как и все остальные крупные или малые компании в те нелегкие для страны, и тем более для бизнеса, годы.

Практически не было работы. Ничего не строилось, соответственно не проектировалось и приходило в упадок. В 90-е годы Институтом руководил Гофштейн Фредий Аврамович. Он не позволил компании развалиться, напротив, работая над

тем, чтобы КПСП адаптировался и возродился, как компания, основным профилем которой являются промышленные проекты.

В 1996 году «Карагандинский Промстройпроект» приступает к реализации планов по обустройству г. Астана. Институт работает над жилыми и гражданскими объектами столицы независимого Казахстана. Именно гражданские проекты стали спасительными для КПСП в те годы.

Начиная с 2003 года КПСП начал возвращать себе славу лидера в области промышленного проектирования, приступив к активному участию в индустриализации Казахстана.

За годы независимости современного Казахстана нами были спроектированы такие масштабные проекты как:

- Вахтовый поселок «Шанырак» на 8000 человек для ТОО «Тенгизшевройл»;
- Медный и свинцовый заводы в г. Усть-Каменогорск для компании «КазЦинк»;
- Карагандинский фармацевтический комплекс;
- Кислородная станция ArcelorMittal Temirtau;
- Цементный завод производительностью 1600 тонн в сутки для «BI-Cement»;
- Цементный завод «Кокше-Цемент» мощностью 2 000 000 тонн в год;
- Цементный завод «Каспий-Цемент» мощностью 800 000 тонн в год;
- Николаевская обогатительная фабрика для «Ривс-Проект» (Казахмыс).

В настоящее время нами ведется проектирование следующих объектов республиканского значения:



- Полиметаллический ГОК «Алайгыр» для «Тау-Кен Самрук»;
- Транспортно-логистические центры для АО «Қазақстан темір жолы» в г. Астана и Шымкент;
- Проект расширения Карагандинской ТЭЦ-3;
- Горно-металлургические проекты корпораций «Казахмыс» и «ArcelorMittal».

Институт так же принимал участие в реализации таких социально значимых проектов, как:

- Центр бокса им. С. Сапиева;
 - Музей Первого Президента в г. Темиртау;
 - Триумфальная Арка в г. Астана;
 - Назарбаев Интеллектуальные Школы;
- В самое ближайшее время компания приступает к рабочему проектированию таких объектов как:*

- Железнодорожный комплекс для СП «Арбат»;
- Солнечная электростанция на 50 Мв для «Жанакорган Энерджи»;
- Хвостохранилище для «ArcelorMittal»;
- Завод металлоконструкций для «KazCommerce»;

Ваша компания придерживается принципа по сотрудничеству с международными компаниями в формате создания консорциумов и партнерств. Расскажите, пожалуйста, с какими известными международными компаниями Вы сотрудничаете. Какие проекты Вы смогли реализовать благодаря этим стратегически важным решениям?

☑ Наша компания объединилась с сильнейшими мировыми, а так же отечественными строительными компаниями, создав консорциумы и партнерские союзы, с целью реализации промышленных и гражданских проектов «под ключ». Нашими партнерами являются американская корпорация «Fluor Kazakhstan Inc.», турецкая компания «GATE» (СП между «Gama» и «Tekfen Group») и итальянская компания «SICIM SpA».

Выбранная нами стратегия по развитию партнерств с глобальными инжиниринговыми компаниями уже имеет свои плоды. В начале этого года КПСП заключил бессрочное соглашение с корпорацией «Fluor» на проектирование объектов ТОО «Тенгизшевройл». Данное соглашение уже реали-

зуются и группа из молодых и квалифицированных инженеров КПСП в настоящее время работает на месторождении Тенгиз. С корпорациями «Fluor» и «GATE» мы активно участвуем в формате консорциумов в крупных тендерах нефтегазовых и энергетических компаний. В самое ближайшее время планируем начать работу в горно-металлургическом и инфраструктурном секторах.

КПСП совместно с корпорацией «Fluor» при поддержке турецких корпораций «GAMA» и «TEKFEN» планирует создание центра инженерной компетенции, основой целью которого будет трансферт лучшей мировой инженерной мысли в новые промышленные проекты Казахстана. Данное сотрудничество открывает новые горизонты и дает ощутимые конкурентные преимущества, а именно высокий уровень качества услуг при оптимальных ценах, расширение интеллектуального и производственного потенциала, оперативное решение как тактических, так и стратегических задач любой сложности в любом регионе Казахстана и стран Таможенного Союза.

На данный момент повышение конкурентоспособности отечественных предприятий является одним из ключевых факторов, позволяющих вовлекать их в крупные нефтегазовые проекты Казахстана. Расскажите, пожалуйста, о преимуществах компаний, входящих в Вашу группу. Каким образом будет использоваться весь потенциал каждой отдельно взятой компании в рамках запланированных проектов расширения?

Важным событием для КПСП в этом году также стало вхождение в капитал института крупных промышленных и инженеринговых корпораций: «KazBурInvest» и «KazCommerse». Благодаря этому вхождению расширился перечень инженеринговых и строительных услуг, которые позволяют нашим клиентам размещать заказы «под ключ». Привлекательность контракта ЕРС (Инжиниринг, Снабжение, Строительство) для наших клиентов заключается в уверенности и определенности в общих капитальных затратах на проект, начиная от предпроектных разработок и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию. Сроки и стоимость строительства обеспечиваются банковской гарантией исполнения проекта.

Мы разрабатываем общую систему управления ресурсами, временем, стоимостью проектов и работ. Для расширения возможностей постоянной модернизации производства, освоения новых видов продукции, оптимизации цен, и, соответственно, расходов, мы привлекаем к сотрудничеству банки и лизинговые компании.

В этом году Ваша компания отметила свой 55-летний юбилей. Какие планы и цели поставлены перед Вашей командой на ближайшие 5 лет?

Нашей главной целью является обеспечение устойчивого роста компании. И мы осознаем, что достижение этой цели невозможно без творческой и согласованной работы всего коллектива КПСП. Поэтому основную ставку КПСП делает все-таки на свои человеческие ресурсы. В 2012 году ТОО «Институт Карагандинский Промстройпроект» стало тесно сотрудничать с американской корпорацией «Fluor». Данное взаимодействие включало в себя разные направления, но одним из перспективных оказалась подготовка кадров международного стандарта в сфере инжиниринга и проектирования. Было предложено создать учебный центр на базе КПСП для данных целей, где предполагалось обучать молодых специалистов нашей компании, а также студентов университетов, поскольку в последнее время наблюдается большой пробел знаний у выпускников отечественных ВУЗ. В сентябре 2012 года было подписано соглашение об инновационно-образовательном консорциуме «Корпоративный университет» между Карагандинским государственным техническим университетом (КарГТУ) и КПСП. Более 70% сотрудников нашей компании составляют выпускники данного ВУЗ. Основной задачей Корпоративного университета является объединение кадровых и материальных ресурсов его участников, с целью повышения качества подготовки специалистов.

Благодаря навыкам и профессионализму специалистов Института, стало возможным выполнение комплексного проектирования, функции технического заказчика, экспертизы проектов, а также выполнять технический надзор в процессе строительства, в соответствии с высоким уровнем международных требований.

У КПСП есть все для того, чтобы реализовать задуманное и уверенно идти вперед, соответствуя самым передовым представлениям об успешном и открытом бизнесе.

Благодарю Вас за интересную беседу и желаю Вам успехов и процветания!

Беседовал Дауржан Аугамбай

мы привлекаем к сотрудничеству банки и лизинговые компании

Историческая справка



В феврале 1959 года в соответствии с постановлением Совета Министров СССР «Об улучшении проектного дела в строительстве» и приказом государственного комитета Совета Министров СССР по делам строительства в г. Караганда Казахской ССР создано Карагандинское отделение Государственного ордена Трудового Красного Знамени проектного института «Промстройпроект». История развития ТОО «Карагандинский Институт Промстройпроект» неразрывно связана с историей становления нашей страны. В 1960-е годы в Республике Казахстан было осуществлено широкомасштабное промышленное строительство. Так ускоренное развитие получили черная металлургия Соколовско-Сырбайского и Карагандинского комбинатов; цветная металлургия на Лениногорском, Жезказганском, Павлодарском и Усть-Каменогорском комбинатах; нефтяные месторождения Мангышлака, горно-химический комбинат Каратау. Институт был образован в 1959 году и практически сразу стал принимать участие в от-

*с 1996 года
КПСП
приступает
к реализации
планов
обустройства
новой столицы
нашей
страны*

ветственных и технически сложных строительных проектах.

Только за период с 1959 по 1970-е годы КПСП принимал активное участие в проектировании металлургических заводов, в том числе 11 прокатных станов, по всему Советскому Союзу. В 1962 году Приказом Госстроя СССР на Институт были возложены функции территориальной проектной организации

Карагандинской и Жезказганской областей.

С 1962 по 1991-е годы были разработаны промышленные узлы индустриального центра Казахстана. В 1968 году КПСП участвовал в проектировании объектов АвтоВАЗа.

В период с 1982-1985 годы на Карагандинском металлургическом комбинате был спроектирован и построен цех жести. В ходе строительства цеха было апробировано и внедрено большое количество конструктивных, технологических и организационных решений, до того момента, не имеющих аналогов в строительном производстве. Многие строительные и конструкторские разработки КПСП выполнены на уровне изобретений, по которым получено 26 авторских свидетельств и патентов в СССР и в Республике Казахстан.

В 1986 году был введен в эксплуатацию региональный вычислительный центр.

С 1996 года КПСП приступает к реализации планов обустройства новой столицы нашей Республики.

В 1998 году Институт проводит экологический мониторинг угольных предприятий «Испат Кармет» для Международного фонда охраны природы.

В период с 2000 по 2005-е годы институт активно работает над жилыми и гражданскими объектами Астаны.

С 2005 года и по сегодняшний день КПСП принимает активное участие в проектах, вошедших в программу ФИИР РК, реализуемых государственными, полугосударственными организациями и частными отечественными и иностранными инвесторами.

Half-Century Long Way

Karaganda PromStroyProject Institute (further-KPSP) is a major national project organization, located in Karaganda region. The company was founded 55 years ago, therefore, having a rich history and an interesting experience. We talk to Mr. Sanzhar Rahmetzhanov, General Director of the Institute

Sanzhar, please tell us about the difficulties, faced by your organisation after the collapse of the Soviet Union. What are the challenges and problems the company had to overcome since the independence of Kazakhstan?

➤ The most difficult period for KPSP was related to 1990s, when Kazakhstan was being formed as an independent State.

Probably, what I say is not new to anyone. We faced the same difficulties as any other large or small company in that difficult time for our country, and the situation looked pretty bad for any business.

There was virtually no work to do. Nothing was built, therefore, the design institutions were in decline. Back in 1990s, the Institute was managed by Hofstein Frediy Avramovich. He did not allow the Institute to collapse; on the contrary, he did much effort to adapt and to revive the KPSP as a company, mainly focused on the industrial projects.



In 1996, Karaganda PromStroyProject proceeded with implementation of necessary facilities for Astana city. The Institute was working on housing and civil facilities, to be located in the capital of independent Kazakhstan. Civil projects saved the KPSP those years.

Since 2003, the KPSP started participating actively in the industrialization of Kazakhstan, therefore, regaining the reputation of a leader in the industrial design sphere.

During the independence of modern Kazakhstan, we designed such large-scale projects as:

- Shanyrak Rotational Camp for 8000 people for Tengizchevroil LLP;
- Copper and Lead Plants in Ust-Kamenogorsk city for KazZinc JSC;
- Karaganda Pharmaceutical Complex;
- Oxygen Plant of ArcelorMittal Temirtau;
- Cement Plant with capacity of 1600 tons daily for BI-Cement;
- “Kokshe Cement” Cement Plant with capacity of 2,000,000 tonnes on the annual basis;
- “Caspiy Cement” Cement Plant with capacity of 800,000 tonnes per year;
- Nikolayev Processing Plant for RIVS Project (Kazakhmys).

Currently, we are designing the following objects of national importance:

- Extraction Facilities of Polymetallic Ores in



Alaigyr Field for Tau-Ken Samruk;

- Transportation and Logistics Centres for Kazakhstan Railways, JSC in Astana and Shymkent;
- Expansion Project for Karaganda Heat Station-3;
- Mining and Metallurgical Projects of Kazakhmys and ArcelorMittal.

The Institute also took part in the implementation of socially significant projects, such as:

- S.Sapiyev’s Boxing Centre;
- Museum of the First President in Temirtau;
- Triumphal Arch in Astana;
- Nazarbayev Intellectual Schools;

In the nearest future, the Company will proceed with designing the following facilities:

- Railway Complex for JV Arbat;
- Solar Power Plant at 50 MW for Zhanakorgan Energy;
- Tailing Dump for ArcelorMittal;
- Metal Structures Plant for KazCommerce;

Your company follows the principle of cooperation with international companies in form of a consortium and a partnership. Please, tell us what international companies you are partnering with? What projects could be implemented due to these strategic decisions?

➤ Our company teamed up with the strongest international and local construction companies by creating the consortium and partnerships, with purpose of implementation of the industrial and

civil projects on a turnkey basis. Our partners are the American Corporation “Fluor Kazakhstan Inc.”, Turkish company “GATE” (JV of Gama and Tekfen Group) and Italian Company “SICIM S.p.a.”

We chose a strategy to develop partnerships with global engineering companies and we already benefit from its results. Earlier this year, the KPSP signed a permanent agreement with “Fluor Corporation” on designing the facilities of Tengizchevroil, LLP. This Agreement is already being implemented and a group of young and qualified engineers from KPSP is currently working at Tengiz field. We participate together with “Fluor” and “GATE” as a consortium in the large tenders, arranged by petroleum and energy companies. Quite soon we plan to start working in the mining and infrastructural sectors.

KPSP together with “Fluor Corporation” and with support of Turkish corporations “GAMA” and “TEKFEN” plans to create a centre of engineering expertise and competences, which will transfer the best engineering practices of the world for new industrial projects in Kazakhstan. This collaboration opens up the new horizons and it ensures the visible competitive advantages, namely, high level of service quality at optimum prices, extension of intellectual and production capacities, operational decision-making for the tactical and strategic tasks of any complexity in any region of Kazakhstan and the countries of the Customs Union.

In present, strengthening the competitiveness of local enterprises is one of the key factors for their involvement in the major oil and gas projects in Kazakhstan. Please, tell us about the advantages of the companies, being the part of your Group. How to use the full potential of each separate company within the frameworks of the planned expansion projects?

➤ This year was marked for KPSP by an important event: large industrial and engineering companies

we chose a strategy to develop partnerships with global engineering companies and we already benefit from its results



KazBurInvest and KazCommerce joined the Institute. Due to this fact, we could expand the range of our engineering and construction services, enabling our customers to place the orders on a turnkey basis. An EPC contract (engineering, procurement, construction) has the obvious advantages for our customers, since it ensures the confidence and certainty in the overall capital costs for a project, from pre-design developments and ending with the facility commissioning. The time and cost of construction are supported by a bank guarantee for the project completion.

We are developing a common resource, time, project cost and work management system. To enhance the capacity of the constant production upgrade, development of new products, price optimization, and therefore, the cost reduction, we ensure the cooperation with banks and leasing companies.

This year your company celebrated its 55th anniversary. What are the plans and objectives your team sets for the next 5 year period?

Our main objective is to ensure sustainable growth of the Company. We realize that this objective cannot be achieved without a creative and cohesive team work within KPSP. Therefore, KPSP is still focused on the human resources. In 2012, Karaganda Institute PromStroyProject, LLP has been working closely with Fluor Corporation (USA). This

cooperation included different directions, but one of the most promising was a training of international-level personnel in the area of engineering and design. It was suggested to establish a training center on the KPSP base for this purpose, in order to train the young specialists from our company, as well as the university students, since the present graduates of the national universities are often lacking the practical knowledge. In September 2012, we signed an agreement on innovative educational consortium «Corporate University» between the Karaganda State Technical University (KSTU) and KPSP. More than 70% of our employees are graduates of this University. The main task of the Corporate University is combining the human and material resources of its members to improve the educational quality.

Due to the skills and professionalism of the Institute specialists, it was possible to perform the comprehensive design, technical expertise, customer projects, and to ensure the technical supervision during construction, in accordance with the highest international standards.

KPSP has everything to implement its plans and to move forward, in line with the most advanced ideas about successful and open business.

Thank you for the interesting conversation and I wish you success and prosperity!

Daurzhan Augambay

Институт Карагандинский Промстройпроект Karaganda Promstroyproekt



55 лет на рынке инжиниринговых услуг
 Более **5000** реализованных проектов на территории Казахстана и России
200 высоко квалифицированных инженеров

Виды деятельности:

Предпроектные работы
 Рабочий проект
 Адаптация иностранной проектной документации
 Управление строительством
 Разрешения и согласования

55 years of experience
 Over **5000** realized projects in Kazakhstan and Russia
200 highly qualified engineers

Services:

Front End Engineering Design
 Basic and Detailed Design
 Adaptation of Foreign Design Documentation
 Construction Management
 Permits and Approvals



www.kpsp.kz

Республика Казахстан,
 100009, г. Караганда,
 пр. Н. Абдилова, 3.
 Телефон: +7 (7212) 41-22-60
 E-mail: info@kpsp.kz

Building 3, N. Abdirov Avenue
 Karaganda: 100009,
 Republic of Kazakhstan
 Phone: +7 (7212) 41-22-60
 E-mail: info@kpsp.kz

МЫ РАБОТАЕМ В ФОРМАТЕ «ТОЧНО ВОВРЕМЯ»

Качественные и своевременные поставки высокотехнологичного оборудования являются основой успешной реализации любого проекта. Особенно эти факторы являются в свете усиливающейся конкуренции, которая требует реализации проектов «точно вовремя». О деятельности компании с мировым именем и многолетним опытом на рынке рассказывает Генеральный директор ТОО «Т.Д. Вильямсон» ЕРЛАН АНДАШЕВ



Ваша компания является известной в сфере производства и поставки оборудования для обеспечения целостности трубопровода и оказания услуг по ремонту трубопровода без остановки транспортировки. Учитывая возросшую конкурентоспособность и появление новых технологий, какие решения Вы предлагаете своим клиентам, чтобы постоянно отвечать их требованиям?

☑ Компания «T.D. Williamson» вот уже более 90 лет работает на рынке трубопроводных сер-

висов, являясь мировым лидером по разработке, производству и применению оборудования для выполнения врезок и перекрытия сечения трубопроводов под давлением. Оборудование для врезки и перекрытия сечения трубопроводов под давлением позволяет проводить замену дефектных участков трубопроводов, ремонт или установку задвижек, запорной арматуры и другие виды реконструкции трубопровода без остановки транспортировки продукта.

Выполнение ремонтных работ традиционными методами требует зачастую вывода из эксплуатации участков большой протяженности, что влечет за собой снижение пропускной способности магистрального трубопровода, большие потери продукта и загрязнение окружающей среды. Использование оборудования «T.D. Williamson» позволяет не только предотвратить загрязнение окружающей среды, но и сэкономить значительные средства. Любой ремонт трубопровода, связанный с заменой оборудования линейной части или участков трубопровода, как правило, требует остановки трубопровода на период не менее 48 часов, что означает увеличение стоимости ремонта за счет затрат на вывод из эксплуатации и возобновление работы скважин, расходов на слив нефти/выпуск газа, в случае остановки длинного участка, потери прибыли от нереализованного продукта, а также штрафных санкций за нарушение экологических норм и загрязнение окружающей среды. Технология проведения работ без снижения давления и отключения трубопровода позволяет исключить эти расходы из бюджета предприятия.

Помимо врезки под давлением, компания предоставляет услуги по внутритрубной диагностике и очистке трубопроводов, а также занимается поставкой очистных скребков, быстрооткрываемых затворов для камер пуска и приема, устройств для врезки, композитных ремонтных муфт, сигнализаторов прохождения скребка, детекторов обнаружения скребка и другого сопутствующего оборудования для обеспечения целостности трубопровода.

Наша компания не стоит на месте и всегда разрабатывает новые продукты, чтобы соответствовать новым тенденциям рынка и требованиям заказчиков. Одной из новых разработок является устройство для перекрытия – «STOPPLE® Train». Система «STOPPLE® Train» может заменить две отдельные перекрывающие головки «STOPPLE®», однако, в то же время может быть установлена через один стандартный фитинг «STOPPLE®». Применение данной системы по-

зволяет обеспечить двойное перекрытие трубопровода с контролем утечки, при этом уменьшая стоимость фитингов, время и стоимость сварки, занимаемое место на трубопроводе, количество возводимых лесов, количество задействованной грузоподъемной техники, объем земляных работ и потенциальные пути утечки, остающиеся на трубопроводе.

Как Ваша компания позиционирует себя в Казахстане? Какими ценностями и преимуществами обладает компания для усиления своих позиций на рынке?

☑ Компания «T.D. Williamson» является одним из лидеров на мировом рынке предоставления услуг по решению трубопроводных проблем. Компания имеет сеть дочерних предприятий по всему миру, в том числе ТОО «Т.Д. Вильямсон Казахстан», зарегистрированное в г. Атырау. Головной офис компании находится в г. Талса, штат Оклахома, США, кроме которого работают также семь заводов, семнадцать сервисных центров и более чем 55 представительств, располагающихся по всему миру.

В Казахстан мы пришли, чтобы быть ближе к нашим заказчикам, и в 2012 году зарегистрировали здесь ТОО «Т.Д. Вильямсон Казахстан». Естественно, что как компания, теперь работающая и в правовом поле Республики Казахстан, мы имеем все сертификаты соответствия оборудования и разрешение на применение оборудования на территории Республики Казахстан от Министерства чрезвычайных ситуаций РК. Мы сотрудничаем со многими местными и иностранными заказчиками, имеем возможность заключать договоры в национальной валюте, осуществлять доставку заказов на оборудования до склада за-

использование оборудования «T.D. Williamson» позволяет не только предотвратить загрязнение окружающей среды, но и сэкономить значительные средства

казчика в Казахстане на условиях поставки DDP, а также имеем необходимое казахстанское содержание согласно требованиям АО «ФНБ «Самрук-Казына».

Располагая всесторонней поддержкой партнерских предприятий и материнской компании, ТОО «Т.Д. Вильямсон Казахстан» может качественно и в сжатые сроки оказывать услуги по врезке под давлением и перекрытию трубопроводов на территории Казахстана с соблюдением всех требований нормативно-правовых актов.

В настоящий момент ближайшим сервисным центром компании «T.D. Williamson» к Каспийскому региону является сервисный центр в г. Москва, имеющий широкий флот оборудования и оснащенный всем необходимым для его профессионального и полного ремонта и обслуживания. **Учитывая возможность свободного движения персонала и оборудования в рамках Таможенного союза, быстрая мобилизация необходимых ресурсов на объекты, расположенные на территории Республики Казахстан, не представляет никаких затруднений для компании. В будущем планируется открыть сервисный центр в Казахстане.**

Но самой главной нашей ценностью в компании является люди. В первую очередь мы уделяем особое внимание обучению и постоянному развитию кадров. Новые сотрудники обязательно проходят вводные курсы за рубежом. Руководство компании всегда выступает инициатором проведения различных курсов повышения квалификации в сфере эффективных продаж, принятия стратегических решений, управления качеством и улучшения технических навыков.

В Казахстане уделяется особое внимание вопросам по повышению доли местного содержания. Для решения этих вопросов Правительство страны призывает иностранные компании создавать совместные предприятия, консорциумы, локализовывать производства, проводить трансферт технологий. Какие меры предпринимаются (или были предприняты) Вашей компанией для того, чтобы сотрудничать в этом плане с Казахстаном

Бесспорно, развитие казахстанского содержания имеет важное стратегическое и социальное значение для Республики Казахстан. Оно является показателем уровня индустриально-инновационного и технологического развития страны.

Компания «T.D. Williamson» во исполнение программ по развитию местного содержания ставит для себя приоритетом привлечение мест-

ных людских ресурсов, приобретение товаров и услуг казахстанских производителей. Открытие в Казахстане обособленного юридического лица – ТОО «Т.Д. Вильямсон Казахстан» позволило компании не только выйти на казахстанский рынок, но и начать позиционировать себя в качестве местного поставщика товаров, работ и услуг.

Необходимо особо отметить, что при создании ТОО «Т.Д. Вильямсон Казахстан» головная компания передала ему исключительные права на применение на территории Республики Казахстан запатентованных технологий и оборудования. А это, в свою очередь, является ярким примером трансфера технологий.

Наши клиенты высоко оценили данный шаг, поскольку заказчикам всегда удобнее работать непосредственно с производителем оборудования через его дочернее предприятие, официально представленное в Республике Казахстан, чем через посредников.

Какие наиболее яркие и сложные моменты возникли в истории компании, которые способствовали усилению компании и послужили мотиваторами для дальнейшего развития?

В первую очередь, хочется сказать, что история компании в Казахстане пока еще не такая долгая, как хотелось бы, однако, уже за этот короткий промежуток времени нам пришлось столкнуться с вызовами, обусловленными местными особенностями. В частности, мы осуществляли поставку фитингов «STOPPLE®» и выпол-

это тонкая и очень ответственная работа, происходящая на глубине нескольких сотен метров под водой, но успех и чувство выполненного долга дарят незабываемые эмоции нам, нашим партнерам и нашим клиентам

история компании в Казахстане пока еще не такая долгая, как хотелось бы, однако, уже за этот короткий промежуток времени нам пришлось столкнуться с вызовами, обусловленными местными особенностями

няли врезки в трубопроводы под давлением на объектах Кашаганского месторождения, которое, как известно, отличается очень высоким содержанием сероводорода в нефти, но опираясь на опыт нашей компании в других странах, мы успешно и в срок выполнили все требуемые объемы работ.

Особенно приятно чувствовать себя членом одной большой семьи T.D. Williamson, внутри которой все делятся друг с другом радостными событиями, происходящими с нами по всему миру. Одним из таких ярких моментов была официальная церемония открытия ТОО «Т.Д. Вильямсон» в г. Атырау в 2012 году.

Из других достижений я бы выделил дистанционные управляемые подводные врезки под давлением, которые мы выполняем в других частях мира. Это тонкая и очень ответственная работа, происходящая на глубине нескольких сотен метров под водой, но успех и чувство выполненного долга дарят незабываемые эмоции нам, нашим партнерам и нашим клиентам.

Однако, самым мотивирующим к развитию фактором является доверие со стороны заказчиков, не оправдать которое у нас нет морального права. И понимание того, что к T.D. Williamson идут за помощью в решении проблем, постоянно подстегивает нас стремиться быть лучшими.

Какими советами Вы можете поделиться с местными компаниями, которым также необходимо развиваться и усиливать свое положение на рынке?

Как отметил Глава государства в своем послании «Нұрлы жол – Путь в будущее», ближайшие годы станут временем глобальных испытаний. Мы находимся в непосредственной близости от эпицентра глобальных событий. Ситуация на торговых рынках требует от нас постоянного внимания и усилий по корректировке заданных целей и приоритетов.

Однако, подобная ситуация является для нас в первую очередь большими возможностями. В

условиях выхода на рынки в рамках ЕврАзЭС, казахстанские компании, несомненно, должны укреплять свою конкурентоспособность. Важнейшим направлением в данной работе является применение высокотехнологичного, современного оборудования. Попытка сэкономить на стоимости оборудования неизбежно приведет к потере качества в товарах и услугах.

Другим направлением являются знания. Людские ресурсы играют важную роль в развитии компаний. Необходимо постоянно повышать квалификацию своих сотрудников, проводить обмен опытом, технологиями.

Еще одним важнейшим элементом в развитии компаний является такой этап, как планирование. Необходимо четко выстраивать цели, перспективы развития компании, как на краткосрочный, так и на долгосрочные периоды. И, конечно, необходимо уверенно двигаться к достижению поставленных целей.

Благодарю Вас за беседу и желаю Вам и Вашему коллективу успехов и новых достижений! KS



WE WORK IN «JUST- IN-TIME» FORMAT

Quality and punctual supplies of the hi-tech equipment is the basis for the successful execution of any project. Facing the increasing competitiveness on the market, these factors become important claiming the execution of the projects in «just in time» format.
YERLAN ANDASHEV,
*General Director
T.D. Williamson, LLP
tells more about
the Company and its world-
wide brand and long-term
experience*

Your company is well known in manufacturing and supply of equipment for ensuring pipeline integrity and providing pipeline repair services without shutdown. Taking into account the increasing competitiveness and new technologies, what solutions do you offer to your clients in order to continuously meet their requirements?

➤ T.D. Williamson has been operating over 90 years in pipeline services and is the world leader in engineering, manufacturing and using the Hot Tapping and STOPPLE® equipment. The hot tapping and plugging equipment allows carrying out pipeline section replacement, repair, valve installation and other types of pipeline solutions without shutdown.



The shutdown of long pipeline sections, which leads to reduction of pipeline capacity, product loss and environmental pollution, is required to carry out repair works using the traditional methods. Using T.D. Williamson equipment will allow not only preventing environmental pollutions, but saving funds. Any pipeline repair associated with replacement of pipeline equipment or sections, as a rule, would require pipeline shutdown within not less than 48 hours. This means that the cost of pipeline shutdown, resuming well operations, de-oiling/gas

release costs in case of long section shutdown, loss profit opportunity, as well as penalties for violation of environmental regulations and contamination will be added to the costs of pipeline repair. A method of work without pipeline shutdown allows excluding such expenses from the company budget.

Apart from hot tapping, we provide internal line inspection services, pipeline cleaning, as well as supply of cleaning wipers, quick opening flaps for traps, tapping machines, composite repair wraps, wiper detectors and other associated equipment to ensure pipeline integrity.

Our company has always been developing new products in order to meet new market trends and customer requirements. The STOPPLE® Train plugging equipment is one of the new developments. The STOPPLE® Train can replace two separate STOPPLE® plugging heads but at the same time it can be installed through the standard STOPPLE® fitting. This system allows to ensure the pipeline shutdown and leak inspection system by reducing the cost of fittings, welding time and cost, less space on the pipeline, scaffolding works, number of lifting equipment, excavation works and potential leak points.

How does your company position itself in Kazakhstan? What values and advantages your company has in order to strengthen its position on the market?

➤ T.D. Williamson is one of the leaders in the world market which provides pipeline problems solutions. The company has its affiliated companies worldwide, including T.D. Williamson Kazakhstan, LLP registered in Atyrau, Kazakhstan.

The corporate office is located in Tulsa, Oklahoma. There are seven manufacturing plants, seventeen service centers and more than 55 sales representatives worldwide.

We came to Kazakhstan in order to be closer to our customers and registered T.D. Williamson Kazakhstan, LLP in 2012.

By being presented in Kazakhstan, we have all

compliance certificates and Permit for equipment use issued by the Ministry of Emergencies of the Republic of Kazakhstan. We cooperate with many local and foreign customers, we have possibility to conclude contracts in the national currency, carry out delivery of product orders up to customer warehouse in Kazakhstan on the DDP terms. We also meet the local content requirements as per the Rules of Samruk-Kazyna NWF, JSC.

By having overall support of partner companies and head office, T.D. Williamson Kazakhstan, LLP is capable to provide quality pipeline isolation services in Kazakhstan in compliance with all regulations and on a tight schedule.

At present time, the closest service center of T.D. Williamson to the Caspian region is in Moscow, which has a wide range of equipment fleet to ensure professional service and maintenance. Given the possibility of free movement of personnel and equipment as part of the Customs Union, a prompt mobilization of required resources to the facilities located in Kazakhstan is not a problem at all. It is also planned to open a service center in Kazakhstan in future.

But people are our main asset value. First of all, we are mainly focused on personnel training and its development. New employees take induction courses abroad in a duly manner. The company management always initiates various training courses in the area of effective sales, strategic decision making, quality control and technical skills improvement.

The main attention is paid to an increase of local content in Kazakhstan. In order to solve these issues, the Government of Kazakhstan encourages the foreign companies to set up joint ventures, consortiums, to localize production and carry out technology transfer. What measures are being taken (or already taken) by your company in this area in order to cooperate with Kazakhstan?

➤ No doubt that development of local content has important strategic and social values for Kazakhstan. It is a key indicator of the level of

in particularly, we carried out STOPPLE® fittings delivery and provided pipeline hot tapping services at Kashagan facilities, which is known with high H₂S content, but thanks to experience of our company in other countries we have successfully completed all required jobs on time

however, the trust of our customers whom we have no moral right not to breach is the most motivating factor of our development. And our clients realizing this always approach T.D. Williamson for solution of pipeline problems

industrial and innovative development of the country.

T.D. Williamson in execution of the local content development program puts its own priorities to attract local workforce, purchasing local goods and services. The establishment of the legal entity T.D. Williamson Kazakhstan, LLP has given an opportunity not only to enter into the Kazakhstan market but to position itself as a local supplier of the goods and services.

I also would like to highlight that our mother company has transferred an exclusive rights and trademarks to be used by T.D. Williamson Kazakhstan, LLP on the territory of Kazakhstan. In its turn, this is a good example of technology transfer.

Our clients highly appreciated this step as it is always convenient for them to work directly with manufacturers through its officially represented affiliate in Kazakhstan rather than through the agents.

What highlights and challenges have occurred in the company history which contributed to strengthening the company and motivated for further development?

First of all, I would say that the company history in Kazakhstan is not so long as we wish, but for this short period of time we had to face local specific challenges. In particular, we carried out STOPPLE® fittings delivery and provided pipeline hot tapping services at Kashagan facilities, which is known with high H₂S content, but thanks to experience of our company in other countries we have successfully

completed all required jobs on time.

It's a pleasure to be the member of the big family of T.D. Williamson where everybody shares happy events with each other occurring all over the world. The official opening ceremony of T.D. Williamson in Atyrau in 2012 became such a happy moment we have enjoyed.

From other achievements I would highlight the remote controlled subsea hot taps which we produce in other parts of the world. It is delicate and very critical job which is performed several hundred meters under the deep water, but success and feeling of job done give an unforgettable emotions which we, our partners and clients do feel.

However, the trust of our customers whom we have no moral right not to breach is the most motivating factor of our development. And our clients realizing this always approach T.D. Williamson for solution of pipeline problems. And it is the strongest motivation for us to be the best.

What can you advise our local companies which also need to develop and strengthen its position on the market?

As stated by the President of Kazakhstan in his "Nurly zhol – Way to future" message the coming years will become a period of global challenges. We are at the vicinity of epicenter of global events. A situation on the trade markets leads us to continuous concentration and efforts to correct objectives and priorities.

However, such situation brings us primarily great opportunities. In the conditions of market entry as part of EurAsEU, the Kazakhstan companies should increase their competitiveness. The implementation and usage of high-tech and modern equipment is the important direction in this field to be used. An attempt to save money on the equipment will definitely lead to the poor quality of the goods and services.

Another direction is the knowledge. The human resources play an important role in the company development. It is required to improve qualifications of employees, conduct the best practice exchange and technologies.

Another key element in the company development is the planning. It is critical to set up objectives, both short and long-term perspectives of company development. And definitely it is required to move towards achieving the objectives with confidence.

I thank you for the interesting interview and wish you and your team best of luck and new achievements!



FRACJET

СЕРВИСТИК МҰНАЙ КОМПАНИЯСЫ
НЕФТЯННАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ
OIL SERVICE COMPANY

Нефтяная сервисная компания «Фрак Джет»

Основана в 2002 году и ведет деятельность по оказанию широкого спектра технологических и научно-технических услуг в области добычи нефти и газа.

Основные направления деятельности:

- бурение нефтяных и газовых скважин различного профиля с глубиной до 4 000 м.;
- бурение боковых стволов;
- текущий и капитальный ремонт;
- колтюбинговые технологии;
- интенсификация притока и повышение нефтеотдачи пластов;
- исследования процессов разработки;
- услуги азотных компрессорных станций.

Компанией наработан ряд эффективных технологий:

- кислотоструйное бурение с применением ГНКТ;
- кислотные составы с потокоотклонением, с низкой скоростью реакции (для высокотемпературных пластов) и эмульсионные;
- кислотный гидроразрыв пласта;
- трассерные исследования.

Основные оборудование:

- Бурение - 2 комплекса на базе МБУ ZJ40;
- ТКРС - 18 комплексных бригад УПА-60/80 и УПА-80;
- Колтюбинг - 7 бригад на базе установок МК30Т;
- Компрессирование - парк азотных компрессорных станций СДА 10/251, 5/101; ПКСА 9/200, А100.

Основные заказчики:

КАЗАХСТАН: АО «ПетроКазakhstanКумкольРесорсиз», АО «ТургайПетролеум», ТОО «СаутсОйл», ТОО «КазПетролГрупп», ТОО «КараКудук-Мунай», филиал «Юпитер Энерджи ПТЕ», ТОО «Емир Ойл», ТОО «Урихтау Оперейтинг» и др.	РОССИЯ: ООО «Газпром добыча Астрахань», АО ТНК-ВР, АО «Саратовнефтегаз», АО «ГазпромНефть».
---	--

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



ИТОГИ VII МОЛОДЕЖНОГО ФОРУМА КАЗАХСТАН-РОССИЯ «KAZENERGY - ЛИДЕРСТВО И ИННОВАЦИИ»

Впервые в деятельности Ассоциации «KAZENERGY» с 29 по 30 сентября 2014 года в г. Атырау, в колледже мирового уровня APEC Petrotechnic, Холдинга «Кәсіпқор» прошел Молодежный форум «Казахстан - Россия «KAZENERGY – лидерство и инновации» (далее – Молодежный форум) в рамках XI Форума Межрегионального сотрудничества Казахстана и России «Инновации в углеводородной сфере» с участием Глав государств Казахстана и России

В работе Молодежного форума приняло участие свыше 270 человек, а именно, представители и руководители государственных органов, нефтегазовых и энергетических компаний, лидеры молодежных организаций, стипендиаты «KAZENERGY», а также студенты профильных ВУЗ и колледжей двух стран.

Цель Форума заключалась в активном стимулировании молодежи к инновационным открытиям, поддержке в решении актуальных задач современной науки, предпринимательства и в энергетической сфере. Основными задачами Форума являлись:

- международный диалог молодых специалистов в области энер-

гетики, предпринимательства и инноваций;

- возможность реализации научного, общественного и творческого потенциала молодежи;

- развитие человеческих ресурсов через программы обучения и подготовки, карьерные стратегии для студентов и молодых специалистов;

- разработка и внедрение технологических и управленческих инноваций молодежи;

- развитие и поддержка профессионального и общественного лидерства;

- инициативы молодежи как вектор развития территорий присутствия нефтегазовых компаний РК и РФ;

- установление эффективного взаимодействия государственных органов и молодежного общества.

В рамках Молодежного форума прошли следующие мероприятия:

- Форсайт – сессии: «Молодые предприниматели Казахстана и России: путь навстречу. Диалог лидеров», «Молодые нефтяники – становление профессионалов», «Путь внедрения инноваций»;

- Конкурс разработчиков инновационных проектов «Innovation map»;

- Выставка инновационных проектов в энергетической сфере, разработанных молодыми специалистами РК и РФ;

- Ежегодный слет стипендиатов «KAZENERGY»: «5 лет – итоги и планы»;

- Мастер-класс с участием Ректора РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина Мартынова В.Г. на тему «Пути к профессионализму - диалог поколений»;

- Мастер-класс с участием Генерального директора компании «Тенгизшевройл» Тим Миллера на тему «Через инновации к лидерству»;

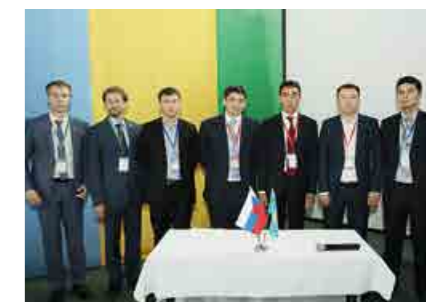
ФОРСАЙТ-СЕССИИ

Целью сессий являлось обсуждение актуальных проблем молодежи, поиск ответов на них, формирование картины будущего развития в долгосрочной перспективе, а также публикация выводов, советов и рекомендаций, сделанных экспертами в рамках форсайт-сессий с последующей имплементацией. Формат сессии основывался на методологии Всемирного экономического форума.

Сессии собрали экспертов в сфере предпринимательства, энергетики, человеческого развития, представителей крупных компаний, малого и среднего бизнеса, бизнес ассоциаций, инвестиционных фондов, университетов, государственных структур и НПО, а также представителей молодежи Казахстана и России.

На базе рекомендаций данных сессий подготовлены финальные резолюции (см.ниже, инфографики - 1,2,3), объединяющие важные заключения и предложения участников. Все рекомендации, полученные в процессе проведения сессий были озвучены на Молодежном форуме «KAZENERGY». Материалы Форума планируется передать в соответ-

ЦЕЛЬ ФОРУМА ЗАКЛЮЧАЛАСЬ В АКТИВНОМ СТИМУЛИРОВАНИИ МОЛОДЕЖИ К ИННОВАЦИОННЫМ ОТКРЫТИЯМ, ПОДДЕРЖКЕ В РЕШЕНИИ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ



ствующие государственные органы, депутатам Парламента РК, Национальной палате предпринимателей Республики Казахстан, бизнес ассоциациям и СМИ.

Форсайт-сессии проходили в 3 раунда:

Первый раунд заключался в знакомстве с модератором и участниками, форматом сессии, вопросами для обсуждения.

Во втором раунде эксперты, спикеры и участники были разделены на несколько групп, в которых они и методом мозгового штурма обсудили вопросы предоставленные модератором.

В третьем раунде каждая малая группа сделала презентацию, основанную на своих обсуждениях. В данном случае группа выбрала спикера из числа участников обсуждения на Молодежный форум «KAZENERGY».

1. ФОРСАЙТ-СЕССИЯ «МОЛОДЫЕ НЕФТЯНИКИ – ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА»

Модератором данной сессии был Дауржан Аугамбай – Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана «KazService».

Данная сессия была посвящена обсуждению человеческих ресурсов в нефтяной сфере. Во-первых, имеется проблема с расхождением теории и практики, когда выпускники приходят устраиваться в компании и приходится обучать их всему с нуля. То есть стоит острая нехватка людей с практическим опытом, с другой стороны во многих компаниях не построена программа развития молодых кадров, не работает система наставничества и, как следствие, много потенциала уходит впустую.

2. ФОРСАЙТ-СЕССИЯ «МОЛОДЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КАЗАХСТАНА И РОССИИ: ПУТЬ НАВСТРЕЧУ. ДИАЛОГ ЛИДЕРОВ»

Модераторами данной сессии были представитель Республики Казахстан - Ержан Нуршанов, бизнес-тренер, руководитель «Школа молодых

предпринимателей» и представитель Российской Федерации - Елена Годовых, проректор по молодежным программам УРГЭУ, член Молодежной общественной палаты РФ, обладатель премии «Лучший молодой предприниматель России 2012».

Данная сессия посвящена обсуждению предпринимательской культуры в Казахстане и России. Спикерами выступили представители власти, образования и бизнеса, как с рос-

сийской, так и с казахстанской стороны. Участников поприветствовали:

1. *Андрей Соболев* - Министр внешнеэкономических связей Свердловской области

2. *Мейирим Калауи* - руководитель управления молодежной политики Атырауской области

3. *Игорь Черноголов* - президент компании «Пенетрон»

Молодые лидеры высказали свое мнение о путях решения проблем в

ИНФОГРАФИКА 1



ИНФОГРАФИКА 2



ИНФОГРАФИКА 3



сфере молодежного предпринимательства.

Одним из важных компонентов в предпринимательстве является доступ к рынку, так как позволяет динамичному молодому бизнесу быстро масштабироваться. В условиях ТС у молодых предпринимателей, как Казахстана, так и России открывается много дополнительных возможностей. Их оценить и улучшить задача данной сессии.

3. ФОРСАЙТ-СЕССИЯ «ПУТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕ»

Данная сессия была посвящена об-

суждению культуры поддержки инноваций в производстве в Казахстане и России. Говорили об инновациях, успешных моделях их внедрения на производстве.

К сожалению, мы привыкли копировать чужое, нежели открывать что-то новое. Для создания инновационных продуктов и услуг нам нужно развивать предпринимательскую культуру.

4. КОНКУРС РАЗРАБОТЧИКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: «INNOVATION MAN»

Конкурс проводился среди организаций на разработку лучшего инно-

ВО МНОГИХ КОМПАНИЯХ НЕ ПРОСТРОЕНА ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ МОЛОДЫХ КАДРОВ, НЕ РАБОТАЕТ СИСТЕМА НАСТАВНИЧЕСТВА И, КАК СЛЕДСТВИЕ, МНОГО ПОТЕНЦИАЛА УХОДИТ ВПУСТУЮ

вационного проекта. Конкурс был направлен на выявление потенциала у специалистов, работающих в нефтегазовой и энергетической отрасли. Формат проведения конкурса предполагает презентацию работ перед комиссией. Каждый участник подготовил презентацию в формате PDF, с описанием актуальности работы. По завершении презентации работ были определены 3 лучших проекта.

В целях рассмотрения и отбора лучших конкурсных заявок сформировалась Конкурсная комиссия из числа представителей государственных органов, общественных объединений и компаний членов Ассоциации «KAZENERGY» (далее – Ассоциация), а





также работников Ассоциации.

Модератором конкурса был - Каршыга Кульбатыров, заместитель Главы Schlumberger Казахстан по связям с правительством.

В состав жюри вошли:

■ Бейбит Мамраев, ректор Атырауского государственного университета им. Х.Досмухамедова

■ Каныш Тулеушин, Управляющий директор - член Правления, АО «НУХ «Байтерек»

■ Арман Асангалиев, Заместитель менеджера по разведке Филиала «Каспий Меруерты Оперейтинг Компани Б.В.»

■ Александр Костерин, заместитель начальника технического отдела по инновационному развитию, Атырауский нефтеперерабатывающий завод

■ Талгат Таскинбаев, директор департамента оперативного управления производством АО «Эмбаунайгаз».

ИТОГИ КОНКУРСА «INNOVATION MAN»:

3 место и призовой фонд в размере 100 000 тенге получил Акмуханов Руслан, старший инженер по исследованию скважин АО «Каражанбасмунай», проект «Комплексная очистка призабойной зоны пласта»

2 место и призовой фонд в размере 200 000 тенге получил Айнабаев Асанали, специалист лаборатории инженерного профиля «Физико-химиче-

ВО МНОГИХ КОМПАНИЯХ НЕ ПРОСТРОЕНА ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ МОЛОДЫХ КАДРОВ, НЕ РАБОТАЕТ СИСТЕМА НАСТАВНИЧЕСТВА И, КАК СЛЕДСТВИЕ, МНОГО ПОТЕНЦИАЛА УХОДИТ ВПУСТУЮ

ские методы исследования», проект «Новая технология получения ГСМ, композиционных материалов, дорожных битумов и мастик из углеводородных отходов коксохимических производств»

1 место и призовой фонд в размере 300 000 тенге получила Матаева Айша, научный сотрудник КарГУ им. Е.А.Букетов, проект «Кавитационная обработка средней фракции нефти (200-300 С) в присутствии нанокаталических систем».

5. СЛЕТ СТИПЕНДИАТОВ ИМЕНИ САФИ УТЕБАЕВА

Проект Образовательной программы «KAZENERGY» «Слет стипендиатов имени Сафи Утебаева» был учрежден АО «НК «КазМунайГаз» в 2009 году к 110-летию казахстанской нефти, во время IV Евразийского форума «KAZENERGY».

При поддержке АО НК «КазМунайГаз» в нынешнем году, мероприятие состоялось 29 сентября 2014 года в городе Атырау, в рамках Моло-

дежного форума Казахстан - Россия «KAZENERGY – лидерство и инновации» с участием стипендиатов из различных регионов Казахстана всех предыдущих лет и представителями компаний поддерживающие проекты образовательной программы «KAZENERGY».

Чествование лучших стипендиатов прошло в торжественной обстановке, были вручены сертификаты обладателям стипендии с 2009 по 2014 годы.

Также состоялось подписание Меморандума сотрудничества между Ассоциацией «KAZENERGY» с компаниями спонсорами Образовательной программы «KAZENERGY» по организации прохождения практики студентами высших учебных заведений и колледжей именных стипендии и грантов «KAZENERGY».

Основными темами слета стали вопросы подведения итогов 5 лет сотрудничества «КазМунайГаза» и «KAZENERGY», перспективы развития инновации в нефтегазовой отрасли

Республики Казахстан.

Всем стипендиатам и спонсорам были вручены сертификаты, памятные призы.

6. ТРЕНИНГ СЕМИНАР ОТ АО «НАТР»: РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ И ПРОЕКТОВ АО «НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ» ПРОВЕЛО СЕМИНАР ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ИННОВАТОРОВ ПО ИНСТРУМЕНТАМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ.

В ходе семинара участники смогли ознакомиться с механизмами выдачи инновационных грантов, системой коммерциализации технологии, а также с технологиями инновационного менеджмента.

Модератором данной сессии был Бауржан Айтїлеу, управляющий директор – директор центра стимулирования инновационной активности АО «НАТР».

Далее было выступление спикеров:

1. Жуматай Салимов, Заместитель Председателя Правления АО «НАТР»

2. Канат Тналин, Управляющий директор – директор администрирования инструментов поддержки инноваций

3. Саяш Рашитов, эксперт центра администрирования инструментов поддержки инноваций.

Наряду с экспертами АО «НАТР», на семинаре выступил эксперт по коммерциализации технологий IC2 Institute Global Commercialization Group, Член правления некоммерческих организаций IVEY Foundation - Эрик Азулай. Также, на выставке инновационных проектов была представлена работа Компании «Серобетон Строй», получившей инновационный грант Министерства по инновациям и развитию, благодаря которому предприятие наладило безотходное производство серых бетонов.

7. МАСТЕР-КЛАСС: «ПУТИ К ПРОФЕССИОНАЛИЗМУ – ДИАЛОГ ПОКОЛЕНИЙ»

Во второй половине первого дня Форума участники посетили мастер-класс на тему: «Пути к профессионализму – диалог поколений», с участием Ректора РГУ нефти и газа имени И.М.Губкина, Мартынова В.Г.

По поводу подготовки молодых специалистов Мартынов В.Г. заметил, что университеты более или менее выполняют свою функцию, нежели школы:

– Теряются некоторые важные моменты, которые нужны в про-



ОСНОВНЫМИ ТЕМАМИ СЛЕТА СТАЛИ ВОПРОСЫ ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ 5 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА «КАЗМУНАЙГАЗА» И «KAZENERGY», ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

фессиональной карьере. В России, когда ребята начинают сдавать единый государственный экзамен, они учат только те предметы, по которым сдают ЕГЭ, остальные их не волнуют. Получается, на технический факультет выпускник сдает русский, математику и физику, а химия и география считаются ненужными. Да, промышленный факультет, формально вроде химии нет, но любая технология завязана на химии. Географию тоже знают очень плохо, а это нужно, чтобы иметь общее представление, где находится то или иное месторождение, какие там климатические и природные условия. Лишних знаний не бывает, поэтому надо учить все предметы, которые есть в школе.

Также рассказал о ноу-хау проекте, который применяется в Губкинском университете:

– Были созданы виртуальные нефтегазовые месторождения, трубопроводная система, нефтеперерабатывающий завод или как называют данный проект «виртуальная производственная деятельность». Занятие проводится сразу по нескольким специальностям. Если это виртуальное месторождение, то там и геологи, и буровики, и разработчики, и экономисты, и экологи – все они вместе решают одну комплексную задачу, например, как повысить нефтеотдачу или устранить аварию. Это продуктивно, потому что это не отвлеченные вещи, а реальные. Вот это новые технологии, новые возможности, которые мы внедряем в своём вузе. Но это возможно только на старших курсах, потому что студенту нужно получить базовые знания по своей специальности.

В рубрике «Вопрос-Ответ», слушатели мастер-класса задали интересные вопросы:

– Как проходит процесс поступления казахстанцев в ваш вуз?

– Есть два варианта: либо казахстанские абитуриенты так же, как и российские, поступают на абсолютном одинаковых условиях, либо второй вариант – на коммерческой основе,

это когда компания или родители оплачивают обучение. Причём цены у нас достаточно низкие, по российским меркам, а по международным тем более.

Также мы развиваем международные магистерские программы, программы двух дипломов, когда год обучения студент проходит в России по нашей программе, а второй год – за рубежом. Таких программ у нас 14, три – с французским институтом нефти, по одной – с Королевским технологическим университетом (Стокгольм), Ставангерским университетом по разработке морских северных месторождений (Норвегия), университетами США и т. д.

– Известные нефтяники Казахстана – это выпускники университета им. Губкина, знаете ли вы их и поддерживаете ли с ними связь?

– Знаю. Сегодня встречались с Карабалиным. Мы поддерживаем с ними связь, есть Ассоциация выпускников, очень много наших выпускников работают на руководящих должностях.

– Есть ли именные стипендии и

студентов получают.

Корпоративные стипендии, особенно международных компаний – как раз для всех студентов, не важно, из какой они страны. Вообще, нефтяная отрасль интернациональная, у нас 20% студентов иностранцы. Все они учатся в одинаковых условиях. Тем более у России, Казахстана и Белоруссии законодательство схожее, можно и на «бюджет» поступать, и стипендию получать, то есть абсолютно всё идентично.

8. МАСТЕР-КЛАСС: «ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ К ЛИДЕРСТВУ»

Состоялся второй мастер-класс с Генеральным директором ТОО «Тенгизшевройл» на тему «Через инновации к лидерству»

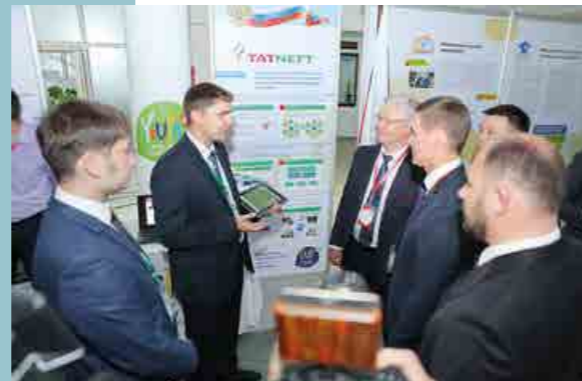
– Значимая часть моей ранней карьеры в сфере проектирования и строительства прошла в нефтегазовой промышленности, что способствовало моему росту, как специалиста. В результате я буквально включился в эту профессию нефтяника, которой посвятил 33 года.

Первую руководящую должность

ТАКЖЕ МЫ РАЗВИВАЕМ МЕЖДУНАРОДНЫЕ МАГИСТЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ, ПРОГРАММЫ ДВУХ ДИПЛОМОВ, КОГДА ГОД ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТ ПРОХОДИТ В РОССИИ ПО НАШЕЙ ПРОГРАММЕ, А ВТОРОЙ ГОД – ЗА РУБЕЖОМ

гранты для одарённых студентов? Для иностранных студентов?

– Есть стипендии, гранты и награды. Год назад появилась корпоративная награда «Звезда Губкинского университета» – серебряная, бронзовая и золотая. Это именно для студентов, которые успешны во всём. Много стипендий корпоративных, фактически от всех нефтегазовых компаний, в том числе зарубежных, есть внутренние стипендии, достаточно большие. По 20 тысяч рублей около 300



НА ТЕХНИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ ВЫПУСКНИК СДАЕТ РУССКИЙ, МАТЕМАТИКУ И ФИЗИКУ, А ХИМИЯ И ГЕОГРАФИЯ СЧИТАЮТСЯ НЕНУЖНЫМИ

(супервайзер) Тим Миллер занял после 10 летней работы. В 2000 году получил назначение на руководящую должность международного уровня в Кувейте, где помимо производственных задач пришлось решать дипломатические вопросы в условиях обострившейся политической обстановки в регионе. После слияния корпораций «Шеврон» и «Тексако» Миллер был переведен в головной офис Шевра в город Сан-Ремон штат Калифорния, где полтора года занимался вопросами международного развития, а затем получил назначение в Бразилию, где руководил геологоразведкой и добычей нефти в местном подразделении Шевра.

Далее была аналогичная работа на острове Калимантан в Индонезии.

– Мой предыдущий опыт, видимо, готовил меня для успешной работы в Казахстане. ТШО не только самый крупный актив корпорации «Шеврон», но, пожалуй, по всем параметрам лучший, – рассказал он.

О Казахстане и г. Атырау:

– За десять лет я увидел, насколько здесь улучшилось положение среднего класса, особенно за последние четыре года.

Как на Тенгизе справляются с сероводородной коррозией:

– Содержание сероводорода в тенгизской нефти 13-15%, для защиты труб от коррозии мы используем очень дорогую сталь Инконель.

О российско-украинских отношениях:

– Мы транспортируем сжиженный газ и серу через Россию и Украину, и нам пришлось изменить маршрут, чтобы избежать мест военных действий. Надеемся, что конфликт будет урегулирован.

В рубрике «Вопрос-Ответ», слушатели мастер-класса задали интересные вопросы:

– Я изучаю эксплуатацию месторождений и в будущем подумываю о профессии инженера-нефтяника. Вы в свою очередь сказали, что находите её скучной.

– Дайте мне уточнить кое-что: я сказал, что мой отец был инженером-нефтяником, его работа была связана с цифрами, тогда мне казалось это скучной работой. Но когда я сам начал работать на нефтяном месторождении, то мое мнение изменилось.

– Меня зовут Темирбек. Что ТШО ждёт от новых сотрудников?

– Меня тоже зовут Темирбек (Тим Миллер), я люблю это имя, оно очень хорошее. Мы хотим, чтобы наши новые сотрудники всё впитывали, чтобы не стеснялись говорить, что не знают чего-то, и спрашивали. Мы ожидаем, что они будут задавать очень много вопросов, ходить на тренинги и следовать правилам нашей организации.



– На что вы обращаете внимание, когда приходят новые сотрудники?

– У нас есть веб-сайт, где размещены вакансии, и если вы достаточно квалифицированы, вы можете подать заявку. Другое дело, когда человек не квалифицированный и не отвечает минимальным требованиям.

– Сейчас мы на последнем курсе и должны решить, пойти нам работать или продолжить учёбу. Есть ли для ТШО разница между бакалавром и магистрантом?

– В каждой позиции есть минимальные требования к кандидату, и иногда, конечно, магистры кажутся нам лучшими кандидатами для некоторых позиций, но не всегда. Что касается меня, почему я не закончил бизнес-администрирование MBA? Я думал об этом, потому что многие лидеры в Шевроне имеют эту степень как хороший плюс. Но я решил строить карьеру на опыте, а не на дополнительной степени. Каждый сам решает, учиться ему дальше или нет. Но со своей стороны я бы, конечно, посоветовал продолжить учебу, это всегда хорошие возможности.

– Я учусь в АРЕС на инженера-нефтяника, по окончании нам выдадут казахстанский диплом и международный сертификат. Важно ли иметь международный диплом?

– Это не важно. Главное – хорошее образование и умение правильно мыслить.

– Я учусь в АРЕС на инженера КИПиА-прибориста. Есть ли у нас возможность в будущем работать в ТШО?

– Да, нам очень не хватает специалистов по контрольно-измерительным приборам, и вы с вашим образованием сможете у нас работать. Нам также нужны инженеры-электрики, техники-электрики. Вы выбрали правильную профессию и в нужное время.

– Какой совет вы бы дали находящимся здесь молодым специалистам?

– Есть два способа добиться успеха: работать больше всех и быть удачливым. Но второй вариант не всегда срабатывает, поэтому я желаю, чтобы вам везло. И хотел бы попросить вас работать и учиться изо всех сил, тогда вы достигнете успеха.

Второй день начался с торжественного открытия Молодежного форума «KAZENERGY». В церемонии приняли участие:

1. Магауов Асет Маратович – Генеральный директор Ассоциации «KAZENERGY»

2. Карабалин Узакбай Сулейменович – Первый заместитель Министра энергетики РК

3. Федоров Михаил Васильевич – ректор УрГЭУ, Министерство образования и науки РФ

4. Кириллов Андрей Прокофьевич – директор филиала «ЛУКОЙЛ Оверсиз Сервис Б.В.» в г. Астане

5. Алексей Кулапин – Директор Департамента государственной

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ СТОРОНА МОЛОДЕЖНОГО ФОРУМА БЫЛА НАСЫЩЕНА СЕРЬЕЗНЫМИ ДИСКУССИЯМИ, А ТАКЖЕ НАПОЛНЕНА НОВЫМИ ЗНАКОМСТВАМИ, ИНТЕРЕСНЫМИ МОМЕНТАМИ

энергетической политики, Министерство энергетики Российской Федерации

б. Шаймарданов Жасулан Кудайбергенович – Директор Департамента высшего и послевузовского образования Министерства образования и науки РК.

Модератором Молодежного Форума был руководитель Клуба молодых предпринимателей, Генеральный директор Института развития и экономической политики – Павел Коктышев.

Содержательная сторона Молодежного Форума была насыщена серьезными дискуссиями, а также наполнена новыми знакомствами, интересными моментами, которые надолго останутся в памяти участников и организаторов мероприятия.

Следует отметить слаженную работу организаторов от российской и казахстанской сторон, ответственное и уважительное отношение волонтеров, заботу и радушие, с которой встречали гостей форума. Такие мероприятия необходимо проводить, потому что молодежь – это наше будущее, и правильно заложенные цели и идеи приведут к процветанию обеих стран. KS

ARG Group

Следуй мечте!

Наши услуги

- Консалтинг
 - ✓ Системы менеджмента
 - ✓ Сбалансированная система показателей
 - ✓ Система управления рисками
 - ✓ Управления эффективностью бизнес процессов
 - ✓ Исследования
- Автоматизация
 - ✓ Автоматизация систем управления
 - ✓ Электронный документооборот BoardPad
 - ✓ Внедрение программных продуктов 1С
- Мониторинг
 - ✓ Транспорта и спецтехники
 - ✓ Производства и оборудования
 - ✓ Элеваторов
 - ✓ Строительства
 - ✓ Промышленных и складских баз
 - ✓ Хлопка
 - ✓ Условий транспортировки груза
- Инспекция
 - ✓ Сельскохозяйственных грузов
 - ✓ Металлопродукции и минерального сырья
 - ✓ Нефтепродуктов
 - ✓ Принимаемой/отгружаемой продукции
- Бережливое производство
 - ✓ Кайдзен
- Сертификация
 - ✓ Систем менеджмента
 - ✓ Сертификат «СТ-KZ»
 - ✓ Сертификат «СТ-1»
 - ✓ Сертификат «А»
 - ✓ Сертификат «Оригинал»



Контакты

г. Алматы, мкр-н Аксай-3А, дом 88, офис 44. Тел: +7 (727) 316-46-00; +7 (727) 329-06-24;
г. Астана, ул. Кабанбай батыра 2/2, бизнес центр «Держава», каб. 323. Тел: +7 (7172) 625878;
e-mail: info@arggroup.kz сайт: www.arggroup.kz

МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ НЕ ДОЛЖНО ДОСТИГАТЬСЯ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний Казахстана

16 ноября 2014 года в г. Астана компания КПО провела форум по казахстанскому содержанию по проекту расширения Карачаганана (ПРК-1). Это уже второе мероприятие, организованное КПО в 2014 году для встреч с представителями государственных органов и отечественных компаний



У.КАРАБАЛИН

В рамках официальной части с ответственными речами выступили Д. Ратти, Генеральный директор КПО; У.С.Карабалин, Первый вице-министр энергетики РК; К.А. Бектургенев, Председатель правления АО «NADLoC»; М.Ш. Каримов, заместитель Акима Западно-Казахстанской области; А.М.Магауов, Генеральный директор Ассоциации «KAZENERGY» и М.К. Пшембаев, Депутат мажилиса Парламента РК.

Форум ставил перед собой цель сделать обзор и представить участникам форума концепцию ПРК-1. На форуме принимали участие ка-

захстанские компании, среди которых также были члены Союза сервисных компаний Казахстана. С.Фомиатти, менеджер проекта ПРК-1 КПО поделился информацией о предварительных объемах работ по ПРК-1, включающие в себя новые эксплуатационные и нагнетательные скважины, КРС существующих скважин; установки по комплексной подготовке нефти и газа; новую установку по закачке газа; внутривидовые и внутривидовые трубопроводы, системы по сбору скважинной продукции и обратной закачке; газовую электростанцию; инфраструктуру месторождения и промышленной базы, в которую входят вахтовый городок, автомобильные дороги, железнодорожные пути, складские помещения и офисы.

Б.К.Сабилов, менеджер отдела по развитию местного содержания ДРП КПО ознакомил участников со стратегией по развитию казахстанского содержания и ожидаемыми долгосрочными потребностями в ТРУ, с целью предоставления казахстанским поставщикам возможности в подготовке и поставке ТРУ в КПО, в соответствии с требованиями и правилами КПО. В рамках стратегии КПО определяет основные задачи по казахстанскому содержанию для каждой из категорий ТРУ, куда входит:

- содействие в создании



СП для открытия рабочих мест и передаче технологий;

- создание рабочих мест в проектировании, строительстве и производстве;

- определение и поставка локализованных ТРУ для нужд КПО;

- улучшение и увеличение возможностей местных поставщиков;

- содействие в развитии производства нового оборудования и материалов в Казахстане;

Особенностью стратегии заключается возможность казахстанских компаний участвовать в разработке контрактной стратегии по выбору подрядчиков в части местного со-

держания и определение перечня ТРУ, которые могут быть поставлены казахстанскими компаниями. Поскольку не все местные компании могут реализовывать сложные проекты и работы, КПО планирует стимулировать и содействовать участию местных компаний в более сложных работах.

ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТСЯ РАЗРАБОТКЕ ПЕРЕЧНЯ ЛОКАЛИЗОВАННЫХ ТРУ, КОТОРЫЕ МОГЛИ БЫ ПОСТАВЛЯТЬСЯ КАЗАХСТАНСКИМИ КОМПАНИЯМИ ЧЕРЕЗ СУБПОДРЯД

Союз сервисных компаний Казахстана тесно работает с КПО в части реализации данной стратегии. Ведется разработка перечня ТРУ, которые могут поставляться полностью и непосредственно казахстанскими компаниями. Также особое внимание уделяется разработке перечня локализованных ТРУ, которые могли бы поставляться казахстанскими компаниями через субподряд. После этого будут определены и установлены целевые показатели по доле местного содержания в проекте, в целом и по каждому контракту, в частности. Более подробно механизм реализации поставленных задач прописан в трехстороннем меморандуме о взаимопонимании, подписанному между КПО, PSA и KAZENERGY.

Д.Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана, в своем выступлении отметил, что за последние годы профессионально-технический уровень и компетенция казахстанских компаний значительно выросли. Если в начале 2000-х годов местные подрядные и сервисные компании



НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ОКОЛО 3000 КАЗАХСТАНСКИХ ПОСТАВЩИКОВ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО В БАЗЕ ДАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ. С НАЧАЛА ЗАКЛЮЧЕНИЯ ОСРП В 1997 ГОДУ ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОНТРАКТОВ С КАЗАХСТАНСКИМИ КОМПАНИЯМИ ПРЕВЫСИЛА \$4 МЛРД. В 2013 Г. КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В КАРАЧАГАНАКСКОМ ПРОЕКТЕ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 50%, ЧТО В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ СОСТАВИЛО \$ 461 МЛН.



выполняли несложные работы, то сейчас наблюдается присутствие большого количества отечественных компаний, работающих с иностранными компаниями в формате СП, выполняющих работы средней и высокой сложности. В этой основе имеется большой потенциал для большего вовлечения большого количества других казахстанских компаний. В каких направлениях должна быть вовлеченность отечественных компаний?

Первое – это выполнение основной части инжиниринга ПРК-1 в Казахстане. Сейчас основные проектные работы крупных месторождений ведутся за пределами Казахстана. Если мы простимулируем выполнение инжиниринга ПРК-1 в Казахстане, то это поможет создать в Казахстане несколько сотен новых высококвалифицированных рабочих мест, будет развиваться казахстанская нефтегазовая инжиниринговая индустрия. Развивая это направление, мы уже через несколько лет можем экспортировать эти услуги в соседние страны. **Кстати, вопросы выполнения**

инжиниринга крупных проектов в Казахстане поднимались Союзом на заседании Правительства РК в сентябре 2014 года. Протоколом данного совещания у Премьер-министра страны предложение Союза сервисных компаний Казахстана было подержано.

Норвегия, опыт которой мы сейчас изучаем, на данный момент получает доходы от экспорта нефтесервисных услуг и товаров в объеме, равном половине средств, поступающих от экспорта углеводородов. Мы искренне надеемся, что КПО будет содействовать развитию инжиниринговой школы в Казахстане, поскольку выполнение инжиниринга в Казахстане откроет еще больший доступ нашим компаниям к проектировщикам, что позволит заранее планировать выпуск и подготовку новой продукции и оборудования. Соответственно, увеличится загруженность заводов и подрядных компаний, и даже появятся новые заводы и сервисы, которые выполняются зарубежными компаниями.

Это будет являться хорошим дополнительным инструментом по увеличению доли местного содержания, как, к примеру, механизм применения ранних тендеров, по которому КПО идет впереди других нефтегазовых операторов. На сентябрьском заседании Правительства РК KAZSERVICE приводил КПО в качестве примера и бенчмарка для распространения этого примера на другие крупные проекты.

Второй вопрос, который озвучил Д.Аугамбай, связан с концепцией проекта. Был задан вопрос о применении формата стик билд (stick build) - традиционное строительство или будет применяться модульная стратегия. На взгляд Союза, при традиционном строительстве возможности повышения доли местного содержания намного выше, чем при использовании модульной

ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОНЦЕПЦИИ СТИК-БИЛД СОЗДАЕТСЯ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РАБОЧИХ МЕСТ В ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА, А КАЗАХСТАНСКИЕ ЗАВОДЫ ПОЛУЧАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСТАВИТЬ СВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ НА МЕСТОРОЖДЕНИЕ

стратегии. Как показывает мировая практика и опыт, бюджет строительства комплекса по формату «стик билд» намного ниже, чем при использовании модульной стратегии.

Более того, при использовании модульной стратегии существуют риски по транспортировке и логистике. В то же время, при использовании концепции стик-билд создается большое количество рабочих мест в период строительства, а казахстанские заводы получают возможность поставить свое оборудование на месторождение. Было озвучено предложение для КПО детально изучить вопрос выбора концепции расширения месторождения по стик билд.

В гражданском строительстве благодаря участию в таких проектах сформировались крупные национальные чемпионы, которые обеспечивают занятость десятка тысяч граждан Казахстана.

Необходимо еще больше стимулировать создание совместных предприятий, и была озвучена рекомендация, чтобы на строительные работы по ПРК-1 привлекались только казахстанские компании или как минимум совместные предприятия.

Конечно, местное содержание должно достигаться любой ценой, оно должно быть конкурентоспо-

собным по цене, качественным по сервису.

Для этого мы советуем местным компаниям активнее перенимать опыт зарубежных компаний, создавать совместные предприятия. Есть заинтересованность наших иностранных партнеров-ассоциаций, за спинами которых стоят сотни компаний, желающих работать в Казахстане.

Отдельный вопрос связан с командой КПО по казахстанскому содержанию в этом проекте, с которой у нас образовался хороший диалог и понимание.

К примеру, на проекте ПБР компании ТШО команда по местному содержанию активно участвует на всех этапах отбора подрядчиков и производителей, не просто советами, которые можно иногда игнорировать, а тем, что без их визы на документах не один тендер не проходит, и мы надеемся, что такой позитивный пример будет распространен на ПРК-1. Более того, Союз рекомендует создать команду по развитию местного содержания в инжиниринговой компании, которая будет делать FEED и детальный дизайн проекта. Желательно, чтобы это работало в формате интегрированной команды КПО и инжинирингового подрядчика.

По итогам форума выступила Н.М.Уманцева, начальник сектора по договорной работе и закупкам КПО, которая рассказала о требованиях по процессу договорной работы и закупок КПО. Она рассказала о процессе квалификации поставщиков.

Во второй половине дня, работа форума продолжилась в формате круглых столов. Представители КПО провели специальные круглые столы для разъяснения вопросов по потребностям ТРУ для ПРК-1, по работе отдела контрактов и закупок, включая процедуру регистрации в базе данных поставщиков КПО и процесс предквалификации поставщиков и проведения тендеров. **KS**



ТЕМА СОТРУДНИЧЕСТВА В КАСПИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВЫХОДИТ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН

Общество инженеров нефтегазовой промышленности (SPE) стало катализатором для технического развития нефтегазовой промышленности Казахстана

С 12 по 14 ноября 2014 года в г. Астана проходила Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка. Это первое мероприятие такого формата, которое проводится в Каспийском регионе.

Участники конференции услышали выступления известных спикеров и стали свидетелями насыщенной технической программы, установив деловые контакты с коллегами и участниками выставки, демонстрирующими последние технологии и продукты.

Целью конференции, организуемой SPE, где принимающей стороной выступила компания «Shell» в сотрудничестве с Министерством энергетики РК и Ассоциацией «KAZENERGY», является обсуждение проблем, возникающих в отрасли разведки и добычи (E&P) в Каспийском регионе, в целом, и в Казахстане, в частности.

Список спикеров и выступающих на конференции включает в себя представителей высших эшелонов государственной власти, компаний-операторов, поставщиков услуг, кон-

салтинговых компаний и научно-исследовательских компаний в области энергетики, включая Министерство энергетики РК, Shell, KAZENERGY, TCO, NCOC, KMG и Schlumberger.

Выступая на открытии конференции, Магзум Мирзагалиев, вице-министр энергетики РК, отметил важность деятельности SPE для усиления технического развития нефтегазовой промышленности в Казахстане.

Вице-президент компании «Shell» Казахстан, Кирон Макфэйден в своей речи затронул важность сотрудничества для достижения Казахстаном поставленных задач в нефтегазовой индустрии. Без этого, инновации будут внедряться медленнее, являясь неэффективными.

Успех этого мероприятия, участниками которой стали более 500 профессионалов нефтегазовой отрасли, на время конференции стал барометром состояния отрасли в Каспийском регионе.

Во время множества панелей и технических сессий, участники обсудили темы, связанные со стратегией долгосрочного техно-



логического развития Казахстана, с региональными технологическими проблемами при нефтегазовой

транспортировке, с увеличением доли местного содержания, с технологическими инновациями и сотрудничеством между зарубежными и казахстанскими компаниями.

В рамках конференции были вручены региональные награды SPE. SPE ежегодно вручает награды лучшим специалистам за профессионализм, выдающийся вклад в развитие отрасли и поддержку SPE.

Лауреатами региональных наград SPE 2014 года в Каспийском регионе и России стали специалисты, получившие признание за достижения в области менеджмента и информационных технологий, за достижения в области проектирования, технологических сооружений и строительства, за достижения в области описания пластовых систем и динамических процессов, за достижения в области оптимизации и

технологий процесса заканчивания скважины, за достижения в области бурения, за достижения в области оценки пласта и т.д.

ОБ ОБЩЕСТВЕ ИНЖЕНЕРОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (SPE)

Общество инженеров нефтегазовой промышленности включает в себя более 124 000 членов в 135 странах мира, занимающихся разработкой и производством энергоресурсов. Миссия организации заключается в сборе, распространении и обмене техническими знаниями в области разведки и добычи нефти и газа, и связанными с ними технологиями для повышения общественного благосостояния, а также создание возможностей для развития технической и профессиональной квалификации специалистов. **KS**



**ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
КОМПАНИИ «SHELL»
КАЗАХСТАН, КИРОН
МАКФЭЙДЕН В СВОЕЙ
РЕЧИ ЗАТРОНУЛ ВАЖНОСТЬ
СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
КАЗАХСТАНОМ
ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧ
В НЕФТЕГАЗОВОЙ
ИНДУСТРИИ**

KIOGE-2014: ПРОДОЛЖАЯ СОТРУДНИЧЕСТВО



АИГЕРИМ
КАДЫРБЕКОВА
Директор PR & GR



АИМАН
ТАНЕНОВА
Менеджер
мероприятий

KIOGE является крупнейшим выставочно-конференционным мероприятием, которое проводится в Казахстане, посвященная нефтегазовой тематике. Ежегодно около 600 компаний-экспонентов из 30 стран мира становятся участниками мероприятия. KIOGE объединяет несколько тысяч представителей науки, производства и управления всех сфер нефтяной, нефтеперерабатывающей, нефтехимической и газовой отраслей промышленности, транспорта нефти и нефтепродуктов, экологов, представителей гуманитарных и социальных сфер общества, а также государственных структур.

Важно отметить, что огромное количество нефтесервисных и нефтяных компаний активно налаживают тесное сотрудничество в области поиска новых технологий, производств, контактов и нововведений. KIOGE-2014 тесно связано с нефтяными проектами крупных операторов, в которых должны участвовать казахстанские сервисные компании для дальнейшего развития. Посредством этой

конференции и выставки ведется продолжение диалога операторов и нефтесервисных компаний, что позволяет на выставке получить побольше информации друг о друге.

Наблюдая за выставкой и за его участниками, можно выделить стенды некоторых из них.

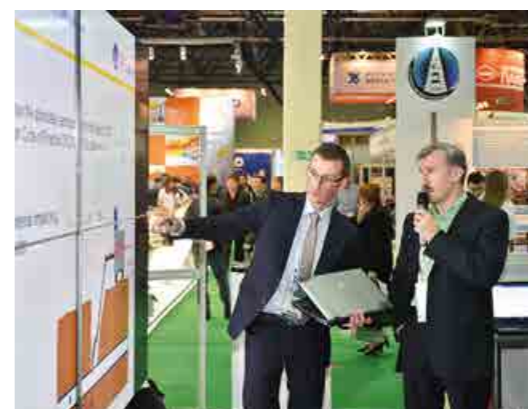
Представленные национальные стенды различных стран носили каждый свою особенность. Так, Канад-

ский национальный стенд с традиционными кленовыми листьями в оформлении представляет удачный пример эргономичного подхода. На небольшом пространстве удачно расположились экспозиции большого количества канадских фирм. Германский же стенд удивлял масштабом и большим количеством всевозможных технических изделий, расположенных на экспозиции. Национальный стенд Австрии, нового участника выставки, был выполнен в традиционно красно-белых тонах, справедливо характеризуясь как презентационный стенд. Посетители смогли ознакомиться здесь с информацией об австрийской экономике и уровне жизни в стране. Широким спектром стендов компаний было представлено российское участие, многие компании из которых участвуют на KIOGE уже не первый год.



В связи с вступлением Казахстана в ВТО, в этом году на выставке наблюдалось огромное количество также китайских и российских компаний, готовых зайти на рынок Казахстана. Вступая в ВТО, Казахстан берет обязательства снять барьеры для производителей других стран и отменить преференции для местных компаний, что влечет за собой необходимость повышения отечественными производителями качества своих товаров, работ и услуг.

Нельзя не отметить, что нефтесервисный рынок представлен различными направлениями деятельности компаний и на него ложится особая нагрузка, способная обеспечить эффективную работу всех без исключения сегментов нефтегазовой отрасли. В Казахстане до сих пор недостаточно представлены отечественные компании, наладившие собственное



производство. Возможно, что всё упирается в стереотип о недостаточной конкурентоспособности казахстанских компаний.

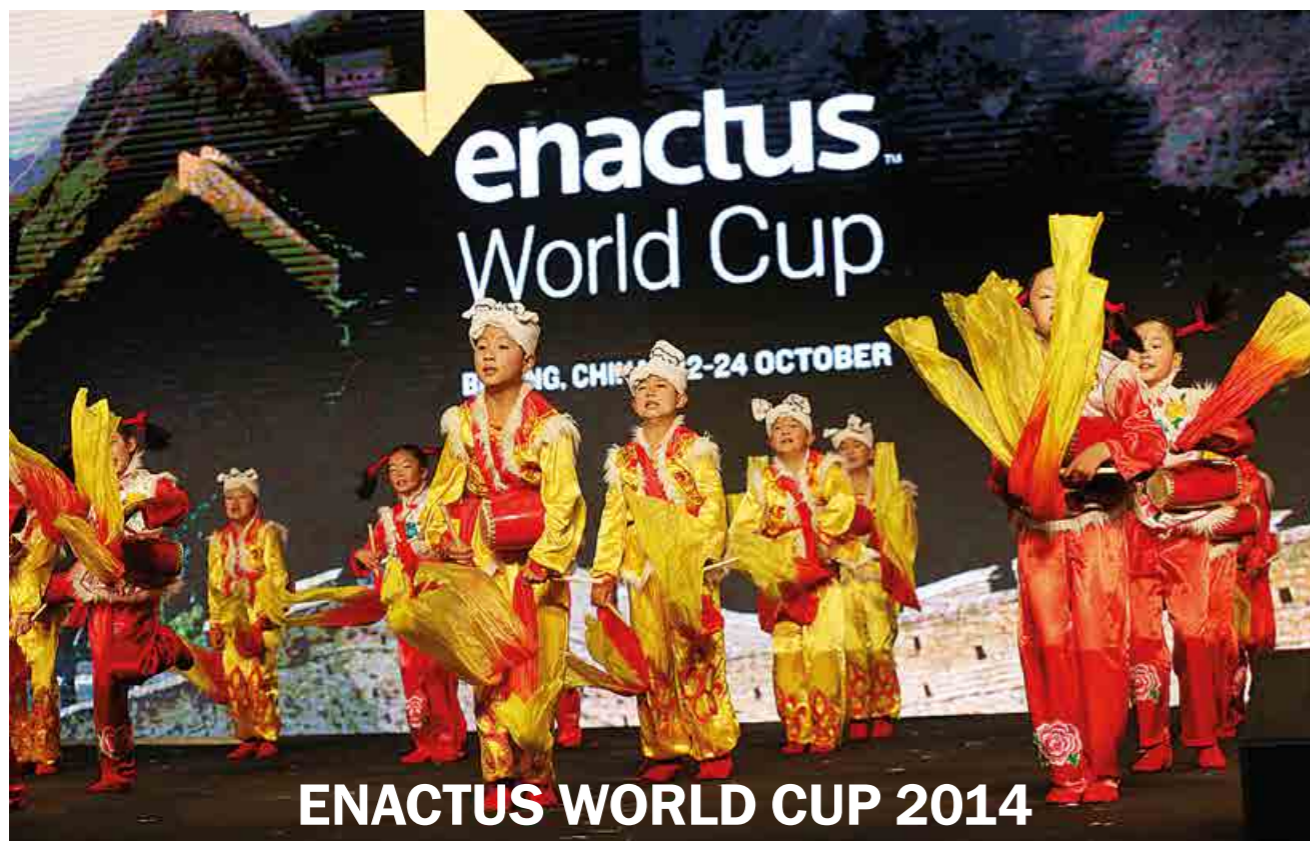
Стремясь к совершенствованию, Казахстан сделал ставку не просто на большую добычу традиционных углеводородов, а на новейшие технологии, позволяющие увеличить нефтеотдачу пластов. И это весьма актуальные задачи, так как на сегодняшний день эффективность извлечения нефти из нефтеносных пластов современными, промышленно освоенными методами считается неудовлетворительной, ведь средняя нефтеотдача пластов по различным странам и регионам составляет от 25 до 45%.

К сожалению, многие казахстанские компании, не имея крупных заказов, не могут получить дальнейшего импульса для развития, не зная, куда им двигаться дальше.

КАЗАХСТАН СДЕЛАЛ СТАВКУ НЕ ПРОСТО НА БОЛЬШУЮ ДОБЫЧУ ТРАДИЦИОННЫХ УГЛЕВОДОРОДОВ, А НА НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ...

KIOGE-2014, являясь важным событием для нефтяного сектора, даёт возможность найти партнёров, создать новые производства. Третий год наблюдая за выставкой, можно сказать, что разговор о долгосрочных контрактах и реализации крупных проектов обсуждается больше на встречах с нефтяными компаниями в формате «тет-а-тет». KIOGE открывает возможности лишь для крупных зарубежных компаний и нефтесервисных компаний, которые твердо стоят на ногах и занимают определенную нишу на этом рынке.

В целом, на KIOGE-2014 наблюдались все её традиционные качества и тренды, характеризовавшие мероприятие все эти годы, а именно известность, инновационность и отличная организация. Также неизменным остается большой интерес к мероприятию, проявляющийся вне зависимости от любых конъюнктурных моментов. Каждый год выставку посещают около 10 000 специалистов из Казахстана и всего мирового нефтегазового сообщества. И в этом плане KIOGE выступает хорошей площадкой для взаимодействия специалистов и бизнесменов ведущих мировых нефтегазовых компаний, международных организаций и финансовых институтов для решения актуальных вопросов топливно-энергетического комплекса, что даёт возможность для расширения рынка, привлечения инвестиций и развития новых технологий в нефтегазовом секторе. **KS**



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

22-24 октября 2014 года в г. Пекин в China National Convention Centre прошёл мировой кубок Enactus World Cup 2014. Мировой Кубок собрал более 5000 студентов Enactus, академических и бизнес-лидеров из 36 стран

Данный мировой кубок собрал национальных чемпионов из стран-участников, каждый из которых соревновался с командами своей страны. Так, например, Казахстан представляла команда из Казахского Национального аграрного университета, ставшей чемпионом по итогам национального чемпионата, проходившего 21-22 апреля 2014 года в г. Алматы. На национальном чемпионате приняли участие студенты из 44 университетов Казахстана. Тогда,

помимо действующего чемпиона, в финал прошли команды из Казахского гуманитарного юридического университета, Семипалатинского государственного университета и Международной академии бизнеса.

Ранее мировые кубки проходили в Лондоне, Барселоне, Париже, Нью-Йорке, Амстердаме, Сингапуре, Берлине, Куала-Лумпуре и Вашингтоне, на которых казахстанские студенты стремятся выше поднять флаг своей страны, достойно выступить

перед жюри – представителями международного бизнеса, защищая свои проекты на английском языке. И самое главное, в каждом участнике есть огромное желание принести пользу своей стране через проекты, в основе которых заложены принципы предпринимательства и бизнес-этики. Международная программа Enactus – это путь к самореализации, успеху и новым открытиям.

Программа Enactus, ранее известная как SIFE – «Студенты в



ДЛЯ КОГО-ТО ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ УЧИТЬСЯ, ВОПЛОЩАЯ В ЖИЗНЬ ИДЕИ СМЕЛЫХ ПРОЕКТОВ, ДЛЯ ДРУГИХ – ЖЕЛАНИЕ ИЗМЕНИТЬ ОБЩЕСТВО И ПОМОЧЬ ЛЮДЯМ

свободном предпринимательстве» с каждым годом становится все популярнее в Казахстане. Ежегодно в стране отмечается рост числа команд. Для кого-то это возможность учиться, воплощая в жизнь идеи смелых проектов, для других – желание изменить общество и помочь людям. Почему на чистом энтузиазме трудятся над проектами более 60000 студентов из 39 стран по всему миру? Данная программа является эффективной формой сотрудничества бизнеса и университетов. Enactus – это школа лидерства, самостоятельности, обретения навыков командной работы. Enactus позволяет получить бесценный опыт практического воплощения предпринимательских,

вышения качества и уровня жизни населения. Работа с социально незащищенными слоями населения, которая ведется в рамках программы, не является благотворительностью. В Enactus студенты дают необходимые знания и оказывают поддержку тем же инвалидам и безработным, помогая им найти работу или начать собственное дело, чтобы получать пусть и небольшой, но стабильный доход. Одним из слоганов программы Enactus является древневосточная мудрость: «Дай человеку рыбу, и он будет сыт один ден; научи человека ловить рыбу, и он



образовательных, экологических и социальных идей, что способствует преодолению разрыва между теорией и практикой. Ведущие компании мира (Walmart, Coca-Cola, Evonik, Pepsico, Cargill и т.д.) стремятся принять на работу активных участников Enactus. Но самым главным фактором является вовлечение молодежи в социально-экономическую жизнь страны. Отталкиваясь от нужд целевой аудитории, молодые предприниматели ставят перед собой актуальные задачи, для решения которых они используют низкочастотные решения.

Основными направлениями проектов, реализуемых в рамках Enactus являются предпринимательство, социальное развитие, сохранение окружающей среды и применение бизнес-подхода для по-

будет сыт всю жизнь».

Целевой аудиторией студенческих команд являются не только взрослые безработные, пенсионеры, но дети из детсадов, детских домов и средних школ, которых студенты обучают базовым навыкам предпринимательства. Студенческие команды работают в самых разных направлениях: начиная от пропаганды экономии электроэнергии и использования бумажных пакетов взамен пластиковых, заканчивая обучением домохозяек в глубинке основам бухгалтерии и ведения бизнеса. При этом, личная мотивация этих молодых людей заключается не в получении прибыли, а в достижении успеха в общем деле, что является отличной школой лидерства и самостоятельности для молодежи. Более того, вовлечение нашей мо-



ВИДЯ ВОКРУГ СЕБЯ СОТНИ СТУДЕНТОВ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН, Я ВСПОМНИЛ, КАК ВЫСТУПАЛИ МЫ, ВОЛНУЯСЬ ПЕРЕД ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ

лодежи в проектную деятельность, направленную на решение социально-экономических задач, приносит пользу не только обществу, но и самой молодежи. В процессе реализации проектов молодежь учится сострадать людям из социально-уязвимых слоев, на деле применяет основы этики, стремясь стать успешной в делах. Через малые проекты наша молодежь учится реализовывать глобальные проекты.

Почему этот мировой кубок был особенным для меня? Будучи студентом Казахского Национального университета им. Аль-фараби, я был капитаном команды Enactus (ранее она называлась команда SIFE – КазНУ). Вместе со своими друзьями, став трехкратными чемпионами Казахстана, я защищал честь университета и страны на первом Мировом кубке, который проводился в Лондоне в 2001 году. Впоследствии с 2009 по 2012 г.г. я был бизнес-эдвайзером студенческой команды Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, добившейся под моим руководством серьезных результатов на национальных чем-

пионатах. Мои студенты занимали третье место в 2011 и 2012 г.г. С 2014 года я работаю со студентами Казахского гуманитарного юридического университета, которые в этом сезоне впервые выступали на национальном чемпионате. Несмотря на это, они заняли третье место. Систематически работая с молодежью, я пришел к выводу, что именно через партнерство бизнеса и студентов можно формировать и развивать молодежное предпринимательство.

На этот мировой кубок, спустя 13 лет после своего первого мирового первенства, я поехал в качестве судьи от Казахстана. Мне довелось судить отборочный тур и полуфинальные выступления. Видя вокруг себя сотни студентов из разных стран, я вспомнил, как выступали мы, волнуясь перед презентацией. В первый день турнира проводится церемония открытия, в рамках которого проводится ярмарка стран, на которых студенты каждой из стран-участниц представляют свой национальный стенд. Большой павильон, где чествовали призеров

Пекинской олимпиады, превратился в большую интернациональную площадку, на которой можно было увидеть танцы, традиции, игры, национальную одежду, услышать песни и попробовать национальные блюда 36 стран мира. Сложно описать эту яркую и шумную атмосферу единства и дружбы. Это действительно красиво. А теперь представьте себе церемонию открытия, на которой присутствовали руководители крупных международных корпораций, которые из года в год поддерживают это молодежное бизнес-движение. На церемонии открытия зал был забит студентами, и под яркие огни развевались флаги под парад стран. Зарядившись этим позитивом, команды готовились к борьбе за звание лучшей команды мира. Была проведена красочная жеребьевка, которая распределила команды по 8 лигам.



СИСТЕМАТИЧЕСКИ РАБОТАЯ С МОЛОДЕЖЬЮ, Я ПРИШЕЛ К ВЫВОДУ, ЧТО ИМЕННО ЧЕРЕЗ ПАРТНЕРСТВО БИЗНЕСА И СТУДЕНТОВ МОЖНО ФОРМИРОВАТЬ И РАЗВИВАТЬ МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



Я судил лигу, в которую попали команды из Азербайджана, Индии, Египта и Пуэрто-Рико. Последние две команды прошли в полуфинал. К сожалению, мне не довелось увидеть выступление нашей команды, поскольку это противоречило принципам fair play. Наша команда выступала с командами из Гватемалы, Южной Кореи и Японии, заняв тре-

тье место в лиге. Это большое достижение, поскольку наши ребята оставили позади команды из таких стран, как США, Франция, Бразилия, Япония, Гана, Тунис и Сингапур. В полуфинале я судил команды из Великобритании, Египта, Китая и Кении. Мне особенно понравились презентация и проекты египетской команды, но, в финал из лиги, которую я

судил, прошла команда из Китая. В финал прошли команды из Пуэрто-Рико, Ирландии, Марокко и Китая. Таким образом, мне дважды довелось увидеть выступления команд из Египта и Пуэрто-Рико. Чемпионом мира стала китайская команда, представившая проект, связанный с электрификацией деревни, находящейся в глуши одной из северных неразвитых провинций Китая.

Студенты со всего мира разъехались по домам, чтобы продолжить работу над своими проектами, чтобы в следующем году встретиться между собой сначала на уровне национальных турниров, чтобы выявить национальных чемпионов, а затем – на мировом кубке, чтобы выявить сильнейшую команду мира. Следующий мировой кубок будет проходить в г. Йоханнесбург (ЮАР). **KS**

www.enactus.org / www.enactus.kz

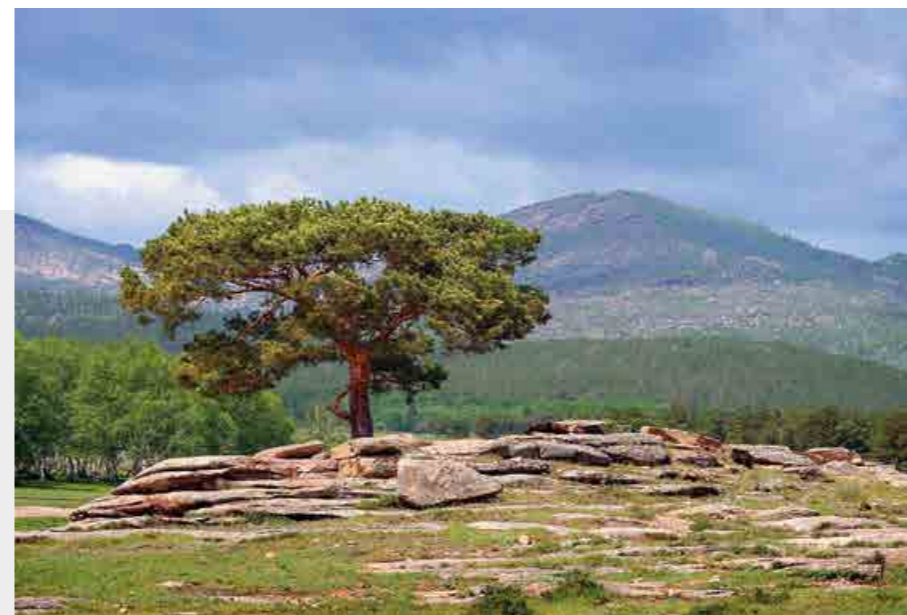


ЧАРЫНСКИЙ КАНЬОН

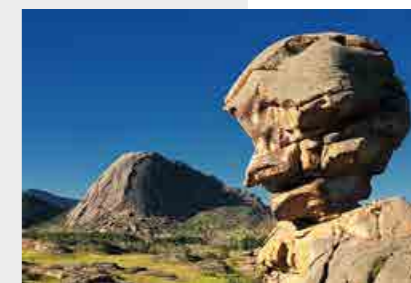
— памятник природы, сложенный из осадочных пород, возраст которых составляет около 12 миллионов лет. Высота отвесных гор каньона достигает 150—300 м.

Наиболее интересным местом для туристов является так называемая Долина замков, длина которой составляет около 2 км, ширина — 20-80 м.

В лоне каньона сохранилась роща реликтового вида ясеня, пережившего эпоху оледенения — ясеня согдийского. Другая подобная роща есть только в Северной Америке. С 1964 года Ясенева роща объявлена Памятником природы. Также огромный интерес представляет и туранговая роща — роща азиатского тополя.



Музей под открытым небом представлен в национальном заповеднике **БАЯНАУЛА**, который известен необычными скалами и камнями, образовавшимися в результате многовековой обработки ветром и водой, а причудливые очертания подчас напоминают животных, людей, шахматные фигуры, автомобили и летающие тарелки.



КОЛЬСАЙСКОЕ ОЗЕРО:

это сказочное по красоте озеро называют жемчужной Северного Тянь-Шаня, это прекрасное место для отдыха, пеших походов, путешествий на лошадях и горных велосипедах. Летом можно поплавать с радужной форелью, а кто хоть раз побывал в этих местах, никогда не забудет их великолепия и тишины, в котором отражаются небо и чарующая панорама горного ландшафта. Эта завораживающая атмосфера, великие горы, голубые ели, тихая гладь бирюзовой воды настраивают тело и душу жить в гармонии.



ОЗЕРО КАИНДЫ: одно из таинственных мест, единственное в мире с затопившими елями, которое возникло в результате землетрясения. Как в сказке, сухие стволы елей возвышаются над водной поверхностью, словно мачты затопленных кораблей. Со всех сторон озеро Каинды окружено осыпными каменистыми склонами и крутыми взлетами скал, сверху открываются потрясающие виды на ущелье. Кругом березовые рощи, богатые грибные и ягодные леса. Каинды - удивительное и уникальное по красоте озеро.



Для поддержки успеха наших клиентов мы предоставляем наиболее профессиональные изоляционные решения по всему миру

To support our client's success we deliver the most professional complete insulation solutions worldwide



KAEFER CENTRASIA

ПРЕДОСТАВЛЯЕТ

- Лесомонтажные услуги
- Пескоструйные, покрасочные, изоляционные услуги
- Услуги по нанесению огнезащиты в нефтегазовых и морских промышленных объектах

PROVIDES

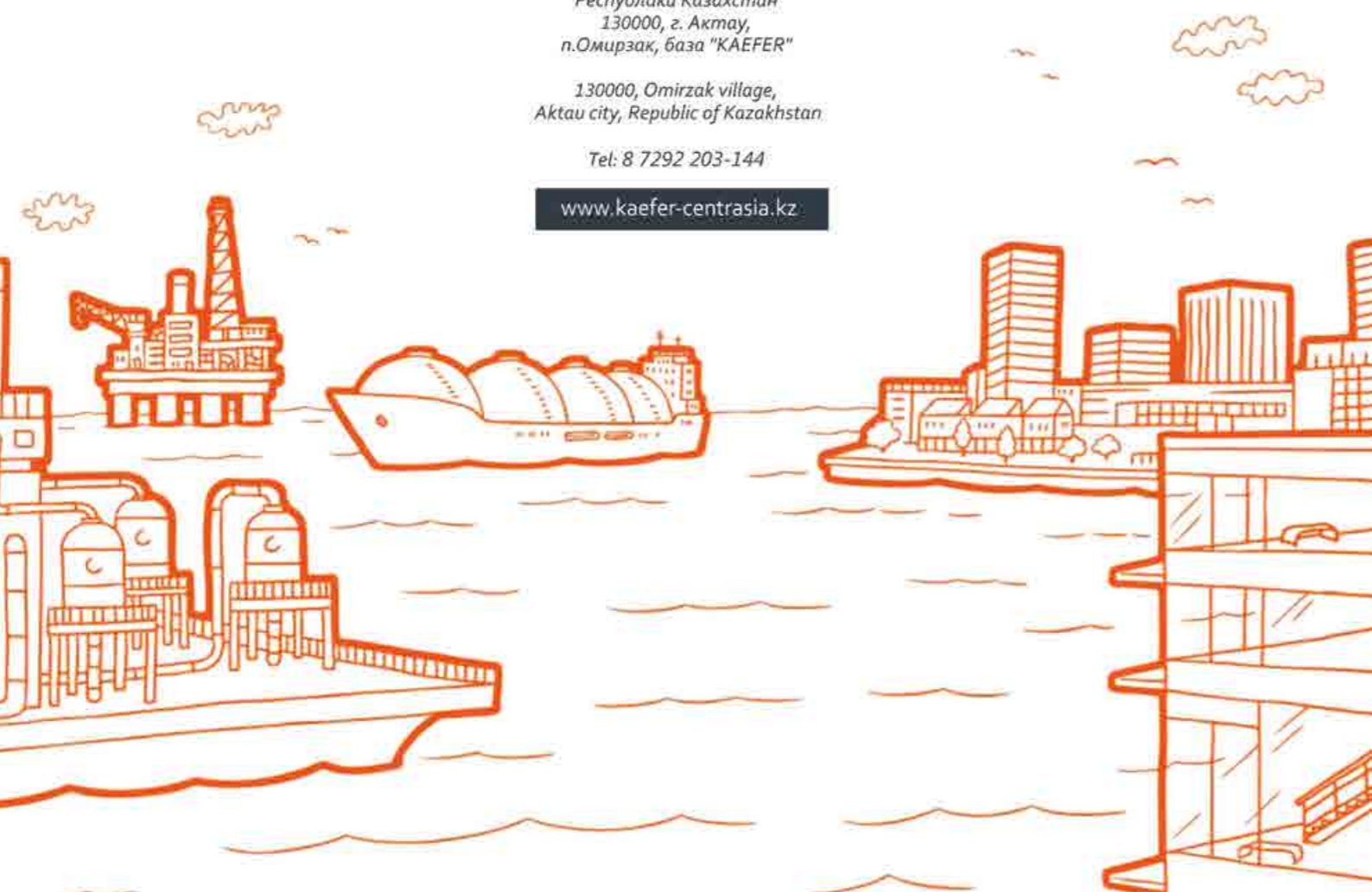
- Scaffolding
- Sandblast, Insulation and painting services
- Fire protection services in the oil and gas and marine industrial facilities

Республика Казахстан
130000, г. Актау,
п.Омирзак, база "KAEFER"

130000, Omirzak village,
Aktau city, Republic of Kazakhstan

Tel: 8 7292 203-144

www.kaefer-centrasia.kz



KAEFER CENTRASIA



Новый рейс

Лучшая авиакомпания Центральной Азии и Индии. Skytrax World Airline Awards 2012, 2013, 2014

Бронируйте новый беспосадочный рейс из Астаны в Бангкок и присоединяйтесь к нашему незабываемому путешествию в Тайланд. Мы рады видеть Вас на борту новых комфортабельных авиалайнеров «Боинг-767» по понедельникам и четвергам, начиная с 15 декабря.

Центры бронирования и информации: 8 (7172) 584477 в Астане, 8 (727) 2444477 в Алматы.



Samsung GALAXY Tab Active

ПЛАНШЕТ, СОЗДАННЫЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

Оставайтесь продуктивными в любой деловой сфере вместе с надежным, безопасным и невероятно многофункциональным GALAXY Tab Active.

- Противоударное покрытие • Чехол в комплекте • Защита от воды и пыли IP67
- Прочный стилус S Pen • Съёмный аккумулятор • Встроенный разъем POGO pin

