

# KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Июль - Сентябрь 2015 /// №3 (13)

## ГОЛЛАНДСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСА



**ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ  
НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ**

**ПАДЕНИЕ ЧЕРНОГО ЗОЛОТА**

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

[WWW.KAZSERVICE.KZ](http://WWW.KAZSERVICE.KZ)





# Kazakhstan Caspian Offshore Industries LLP

Project Management Engineering

EPC of integrated topsides, offshore/onshore modules, hook up, commissioning and maintenance services

Marine and Onshore Logistic Base services



Legal Address:

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

Headquarter:

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



# NefteStroiService Ltd

Limited Liability Partnership



## НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

### по Промышленному строительству и различным спектрам услуг!

ТОО «НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД» уже более 20 лет является надежным и ведущим партнёром компаний нефтегазовой отрасли по всему Казахстану. За период существования компании реализовано множество проектов. ТОО «НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД» решает различные сложные задачи по удовлетворению запросов потребителей и клиентов.

**ПОЛИТИКА КОМПАНИИ** основана на принципах:

- Защиты людей и охраны окружающей среды
- Комплексного обеспечения качества работ
- Добросовестное отношение к сотрудникам.



### МЫ ОКАЗЫВАЕМ СЛЕДУЮЩИЕ СПЕКТРЫ УСЛУГ:

- Строительство промышленных и гражданских объектов;
- Дорожное строительство;
- Электромонтажные работы, пусконаладочные работы, монтаж пожарной и охранной сигнализации, любые работы КИП и А;
- Монтаж и демонтаж Резервуаров;
- Строительство площадок, скважин и других объектов;
- Техобслуживание и эксплуатация объектов нефтехимических производств, отгрузка готового товара;
- Услуги по Управлению Проектом;
- Услуги Проектирования;
- Услуги Материально-технического обеспечения;
- Логистика;
- Услуги по Размещению и Питанию;
- Поставка пищевых продуктов;
- Транспортные услуги и проживание;
- Управление отходами;
- Лесомонтажные и изоляционные работы;
- Геодезические работы.

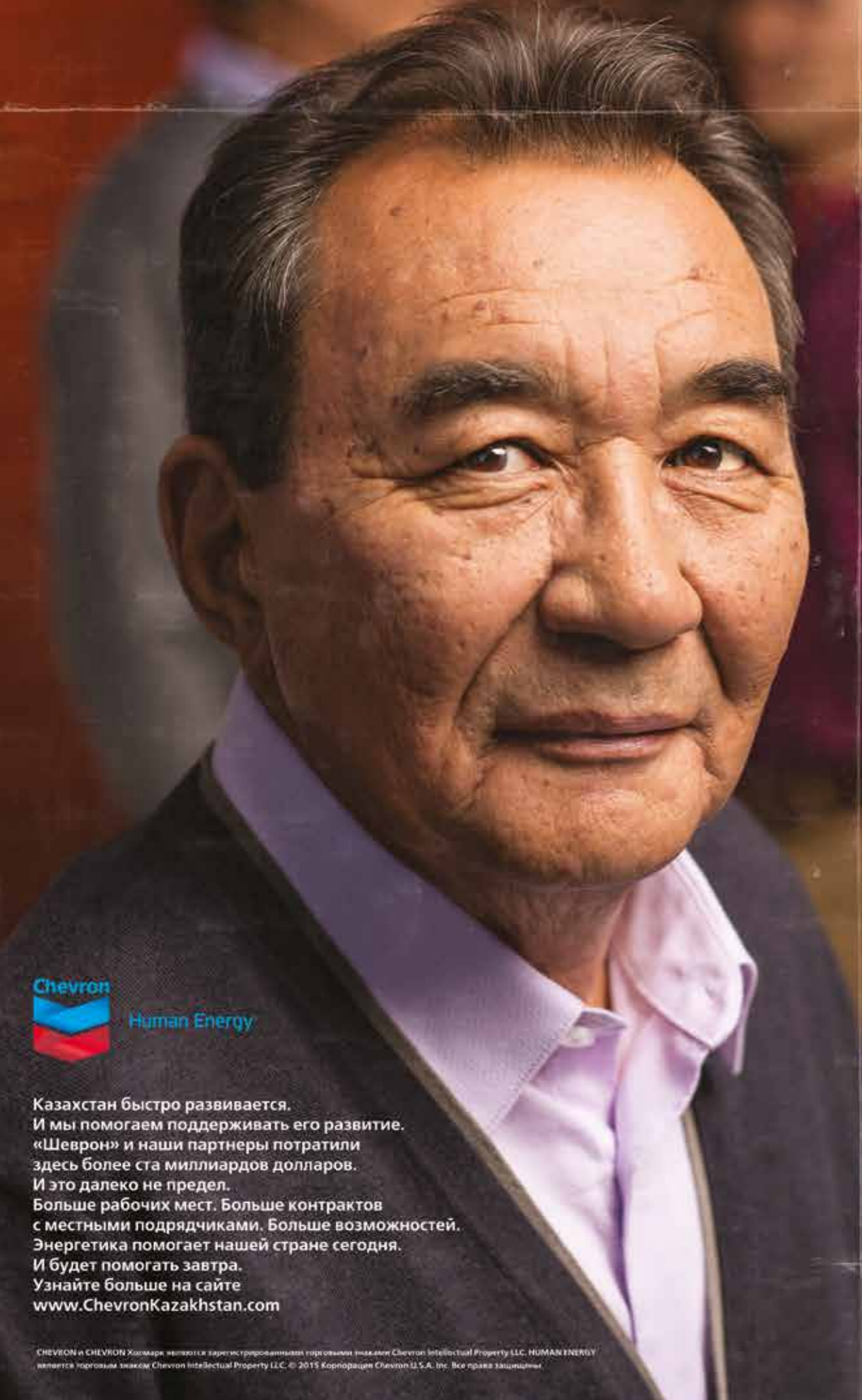
**ТОО «НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД»**

060007, Республика Казахстан, г. Атырау, улица Канцева 7, Офис Бизнес Хаус  
Тел.: +7 7122 95 00 01 / +7 7122 95 00 29  
Факс: +7 7122 30 77 01  
E-mail: office-tengiz@nss.kz / dcc@nss.kz

[www.neftestroiservice.com](http://www.neftestroiservice.com)

<https://www.youtube.com/channel/UC84qjRkfZ9Wtd040gukb1ew>





Казахстан быстро развивается.  
И мы помогаем поддерживать его развитие.  
«Шеврон» и наши партнеры потратили  
здесь более ста миллиардов долларов.  
И это далеко не предел.  
Больше рабочих мест. Больше контрактов  
с местными подрядчиками. Больше возможностей.  
Энергетика помогает нашей стране сегодня.  
И будет помогать завтра.  
Узнайте больше на сайте  
[www.ChevronKazakhstan.com](http://www.ChevronKazakhstan.com)

# ОБЕСПЕЧИМ

# ВЫГОДЫ

# ЭНЕРГОРЕСУРСОВ НА МНОГИЕ ГОДЫ.

## МЫ СОГЛАСНЫ!

Канат Байгарин  
Генеральный директор  
частного учреждения «Nazarbayev University Research  
Innovation System»

Скотт Дэвис  
Управляющий директор  
Евразийское подразделение «Шеврон»





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,

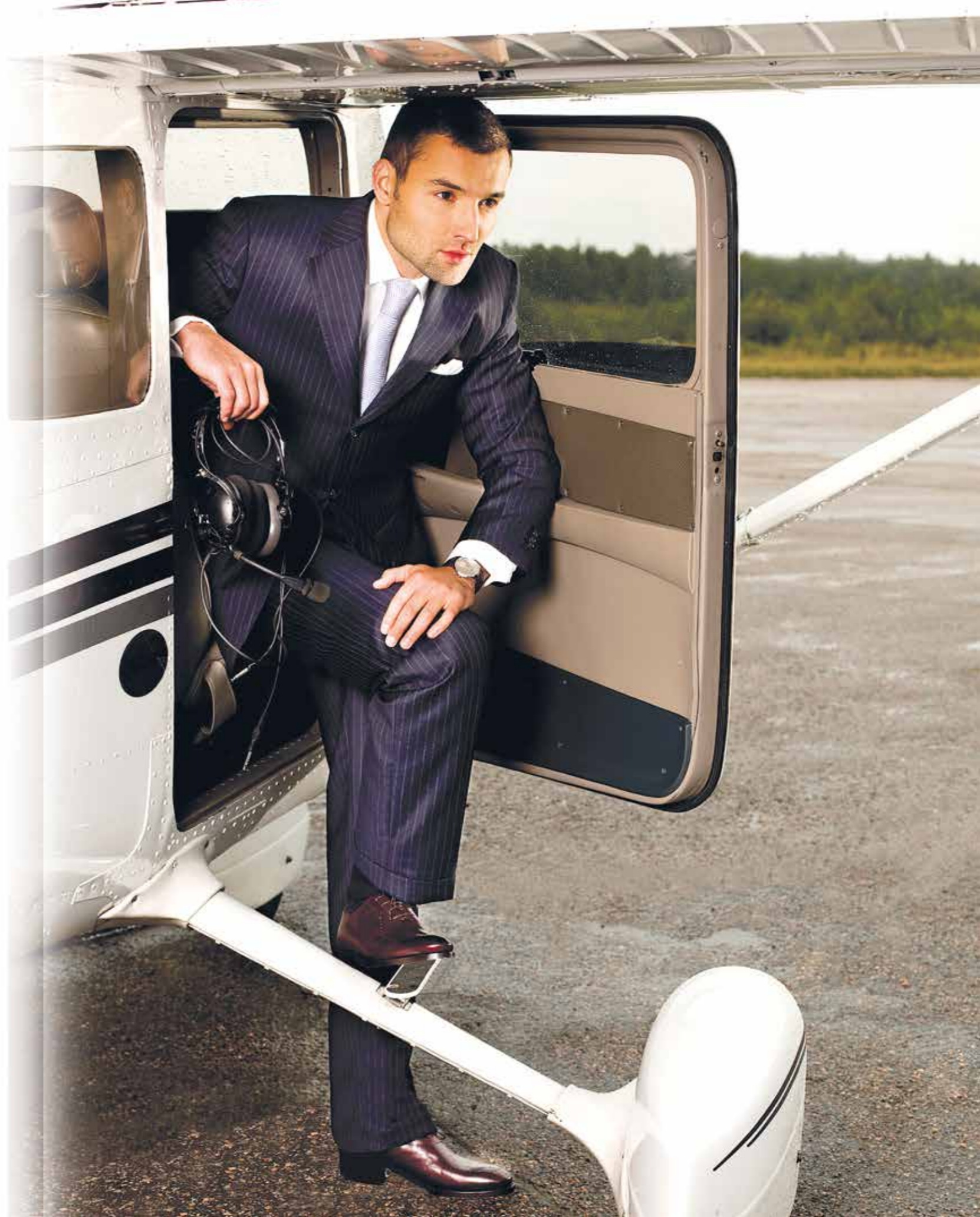
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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

[www.mytailor.ru](http://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-министры

Д. Ауғамбай  
KAZSERVICE одағының бас директоры

Р. Жақсылықов  
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Құдайберген  
KAZSERVICE одағының төрағасы

А. Тоқаев  
«Қазгипронефтертанс» ЖШС Бас директордың кеңесшісі

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

**ДИЗАЙН, БЕТТЕУ**

Н. Саринова

Журнал 13.11.2012  
Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігінде тіркелген. Тіркеу күәлігі № 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, 2015

**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

Р. Жақсылықов  
Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген  
Председатель Союза KAZSERVICE

А. Тоқаев  
Советник Генерального директора ТОО «Қазгипронефтертанс»

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

**ДИЗАЙН, ВЕРСТКА**

Н. Саринова

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, 2015

**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

R. Zhaksylykov  
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**

N. Sarinova

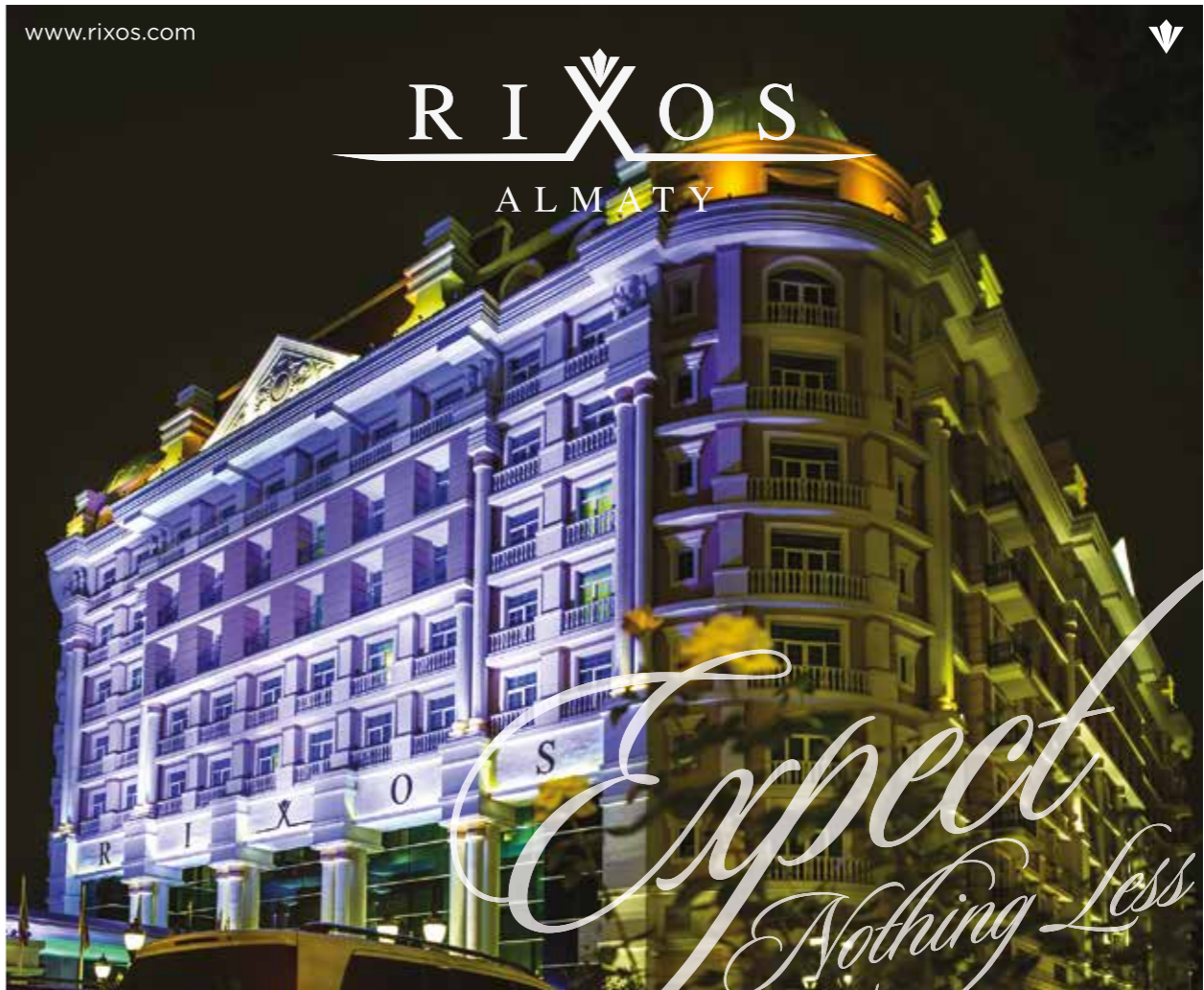
The Magazine is registered in the Ministry of Culture and Information of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate No. 13153-Ж as of 13.11.2012

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, 2015

**RIXOS**  
ALMATY





ИЮЛЬ – СЕНТЯБРЬ 2015

## НОВОСТИ

- 18 НАЧАЛО ДИАЛОГА С CNPC
- 20 ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
- 20 РАБОТА ОТРАСЛЕВОГО КОМИТЕТА
- 22 НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ КЛАСТЕР В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ
- 24 ДОСКА ПОЧЁТА

## НИДЕРЛАНДЫ

- 28 Я ВЕРЮ В ПРОЦВЕТАЮЩИЙ КАЗАХСТАН
- 42 ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КАЗАХСТАНЕ – ДАКТИЛОСКОПИЯ НЕФТИ
- 54 IRO: АССОЦИАЦИЯ НИДЕРЛАНДСКИХ ПОСТАВЩИКОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ
- 58 НИДЕРЛАНДСКИЕ СЕРВИСНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОБСЛУЖИВАЮЩИЕ СЕГМЕНТ РАЗВЕДКИ И ДОБЫЧИ НЕФТИ И ГАЗА (АПСТРИМ)



18



28



88



114

## КОМПАНИИ

- 66 «ЛИДЕРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ – НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕМПИОНЫ»
- 68 СТАТУС ВЫСОКОГО ПОЛЁТА
- 70 ФОКУС НА ЛОКАЛИЗАЦИЮ
- 74 НКК: ПЯТЬ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ
- 82 МУЗЕЙ ТРУДОВОЙ СЛАВЫ «ПРИКАСПИЙСКОГО ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМБИНАТА»
- 88 ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ
- 92 ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН
- 94 ПРОЕКТ НОВОГО ТРУДОВОГО КОДЕКСА

## АНАЛИТИКА

- 98 «ЗА КАДРОМ» ОБЗОРОВ НЕФТЯНОГО РЫНКА
- 104 ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ
- 108 ПО НАКЛОННОЙ

## EVENTS

- 112 X ЕВРАЗИЙСКИЙ ФОРУМ KAZENERGY
- 114 РАБОТА НАЦИОНАЛЬНОГО ПАВИЛЬОНА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА ВСЕМИРНОЙ ВЫСТАВКЕ ЭКСПО-2015 МИЛАН
- 118 ЛУЧШЕЕ В СФЕРЕ НЕФТИ И ГАЗА БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕНО НА ПЛОЩАДКЕ KIOGE



CELEBRATE THE FESTIVE SEASON WITH US



Celebrate Christmas or New Year at the Renaissance Aktau Hotel and unveil a whole new world of discoveries. Like flavors you never knew existed. And the perfect way to make your favorite time if year merry and bright.

Stay with us, dine with us, play with us. Because at Renaissance, there's always something wonderfully new to be found.

Call now and book: +7.7292.300.600

R  
RENAISSANCE®  
AKTAU HOTEL



# Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



АО «КК ЗИМС «ИНТЕРТИЧ»

г. Алматы. Отрасль: сервис

- Осуществление страховой (перестраховочной) деятельности по отрасли «общее страхование». Разработка и предоставление страховых услуг по медицинскому страхованию (страхованию на случай болезни), а также по другим добровольным и обязательным видам страхования

**NETZSCH**

ТОО «НЕТЧ КАЗАХСТАН»

г. Алматы. Отрасль: сервис

- Поставка и сервис винтовых насосных систем (подземных и надземных)



ТОО «ИЛФ КАЗАХСТАН КОНСАЛТИНГ ИНЖИНИРЗ»

г. Алматы. Отрасль: сервис

- Нефть и газ, энергетика, вода и окружающая среда, строительство и инфраструктура



ТОО «НМСК «КАЗМОРТРАНСФЛОТ»

г. Актау. Отрасль: производство

- Транспортировка нефтеналивных грузов в Каспийском море, Транспортировка нефтеналивных грузов в открытых морях, Услуги флота по обслуживанию морских нефтяных проектов



ТОО «CASPIAN DEVELOPMENT COMPANY SERVICES»

г. Атырау Отрасль: сервис

- Предоставление высококвалифицированных услугоборудований по подъему тяжелых грузовы и транспортных услуг

**SGS**

ТОО «ИНОСТРАННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СЖС КАЗАХСТАН ЛТД.»

г. Астана Отрасль: сервис

- Сертификация, экспертиза, лицензирование и испытания



**МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫ  
ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНІҢ  
КҮНІМЕН ҚҰТТЫҚТАЙМЫЗ!**

**ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЕМ РАБОТНИКОВ  
НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ!**





**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

## Продолжение жаркого лета

Прошедшее лето было щедрым на новости и мероприятия. В июле начал свою работу Республиканский общественный совет по поддержке предпринимателей, созданный при партии «Нур Отан». Данный орган станет дополнительной площадкой, которая будет использоваться Союзом нефтесервисных компаний Казахстана для озвучивания проблем нефтесервисной отрасли. Преимуществом данного органа является взаимодействие с депутатами Парламента Республики Казахстан, экспертами различных отраслей экономики страны, руководителями Национальной палаты предпринимателей Казахстана и других ассоциаций.

В летний период отечественные нефтесервисные компании острее стали ощущать проблему неплательщиков со стороны недропользователей. Несвоевременное получение финансовых средств за выполненные работы и оказанные услуги негативно сказывается на выполнении компаниями своих обязательств перед своими рабочими и бюджетом страны.

Также лето ознаменовалось новостью о подписании Казахстаном Протокола о вступлении в ВТО. Отечественная отрасль теперь готовится играть по новым правилам игры, которая и без того порой напоминает игру в одни ворота. Особенно это касается ситуации с крупнейшим недропользователем, работающим в Актюбинской области, с которым этим летом вроде начался диалог.

Лето закончилось празднованием 20-летнего юбилея Конституции Республики Казахстан и профессионального праздника работников нефтегазовой отрасли.

От имени Союза нефтесервисных компаний Казахстана поздравляю всех казахстанцев с этими праздниками!



**СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ  
КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE)  
ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ  
ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ПОРЯДКА  
100 НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА**

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

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

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







**АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН**  
Председатель  
Союза нефтесервисных  
компаний Казахстана

Несмотря на летние отпуска, команда Союза очень активно работает над продвижением интересов своих членов. Практически каждую неделю проводятся встречи с крупными нефтегазовыми операторами для решения вопросов членов Союза.

Проведение переговоров с операторами по индексации расценок по договорам, заключенным до августовской девальвации, является одной из важных задач, которая стоит перед Союзом. Многие компании начинают терпеть убытки из-за удорожания ввозимой продукции по ранее заключенным контрактам.

С другой стороны, в последние месяцы остро стоит проблема неплатежей за оказанные услуги, выполненных нефтесервисными компаниями. Нефтегазовые компании, в силу ряда причин, одновременно не проводят оплату за оказанные услуги, что негативно отражается на деятельности наших членов. Над этой проблемой Союз начинает активно работать.

В преддверии профессионального отраслевого праздника Союз наградил отличившихся работников нефтесервисной индустрии, работающих в Мангистауской, Атырауской областях и г. Алматы, медалями Союза «За вклад в развитие нефтесервисной отрасли».

В ближайшие месяцы намечается ряд таких крупных мероприятий, как Ежегодная нефтегазовая выставка и конференция «КИОГЕ-2015», официальным партнером которых является Союз нефтесервисных компаний Казахстана; нефтегазовый форум «KAZENERGY» и семинар для строительных компаний, проводимый совместно с компанией «Тенгизшевройл». Также запланировано проведение ежегодного собрания членов Союза.



**РАШИД  
ЖАКСЫЛЫКОВ**  
Председатель президиума,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

Нефтесервисная отрасль Казахстана подверглась серьезным испытаниям в летний период. Последние месяцы были насыщенными с точки зрения событий и новостей. Девальвация национальной валюты, вступление Казахстана в ВТО, дальнейшее снижение цен на нефть и ряд других проблем заставляют задуматься о дальнейших действиях, которые необходимо предпринимать.

Тяжелые времена позволяют сплотиться и генерировать идеи, которые становятся инструментом для решения имеющихся задач. Конечно, данная работа будет эффективной только тогда, когда она выполняется совместно со всеми заинтересованными сторонами. Осень также будет богатой на мероприятия, в которых Союз нефтесервисных компаний Казахстана будет принимать активное участие. Предстоящий юбилейный X Форум «KAZENERGY», нефтегазовая выставка и конференция «КИОГЕ-2015» и ряд других отраслевых мероприятий вновь соберут участников рынка для сверки часов в это сложное время, что позволит принять необходимые решения.

Сейчас, как никогда, необходимо решить проблемные вопросы, которые накопились в отрасли и приобретающие свою остроту. Взаимодействие со всеми игроками рынка и дальнейшее развитие диалога позволит нам найти пути выхода из кризиса.





## НАЧАЛО ДИАЛОГА С CNPC

16 июля 2015 года по инициативе Союза нефтесервисных компаний Казахстана было проведено совещание по проблемным вопросам, имеющимся у отечественных нефтесервисных компаний при взаимодействии с китайским оператором «CNPC-Ақтөбемұнайгаз»

Данная встреча стала продолжением совещания, которое проводилось в г. Актобе в офисе CNPC-АМГ 20 января 2014 года под председательством М.Мирзагалиева, вице-министра нефти и газа РК. Напомним, что на том совещании руководители филиала «Контрактное агентство» информационно-аналитического центра нефти и газа, министер-

ства нефти и газа и Союза сервисных компаний Казахстана донесли до руководства китайского недропользователя проблемы отечественных компаний, работающих в Актюбинской области\*. Недавнее совещание стало повторением ранее озвученных проблем, по итогам которого была достигнута договоренность провести дополнительную встре-

чу в стенах региональной палаты предпринимателей в г. Актобе. Второе совещание было проведено 6 августа 2015 года.

На данных совещаниях члены Союза озвучили ряд проблем, с которыми сталкиваются отечественные компании, взаимодействующие с CNPC-АМГ. Остановимся на двух наиболее острых проблемах.

■ 1) Китайский недропользователь не предоставляет отечественным компаниям детальных обоснований при отклонении заявок, полученных от отечественных компаний. Таким образом, отсутствует обратная связь между оператором и компаниями, которые не получая объяснений, по которым не был получен контракт, не могут исправлять документацию при повторной подаче заявки. В случае налаживания системы обратной связи между CNPC-АМГ и местными компаниями, будет исключена практика отклонения заявок потенциальных поставщиков

ТРУ со ссылкой на общее несоответствие технической спецификации.

■ 2) Отсутствие равного и прозрачного доступа к тендерам, что снижает шансы отечественных компаний при распределении крупных контрактов.

Душекенов А.Б., Директор ТОО «Акпан» сообщил, что отечественные компании не получают контракты, что вынуждает их сокращать расходы, распродавая оборудование и сокращать персонал. Он сообщил, что за первое полугодие 2015 года в ТОО «Акпан» было сокращено около 300 человек, и таких примеров



о массовых сокращениях в г. Актобе очень много. Отечественные компании приостанавливают бизнес в связи с отсутствием ликвидности. Социальная обстановка в регионе накаляется тем, что в регионе с каждым днем растет количество безработных специалистов.

По итогам совещаний была достигнута договоренность о создании наблюдательного органа, состоящего из представителей НПП и Союза. Наблюдатели смогут следить за правильным исполнением тендерных процедур. Данная мера позволит увеличить информационную прозрачность по контрактам и вносить предложения по дальнейшему развитию взаимоотношений между недропользователем и отечественными предприятиями. Также предприниматели рекомендовали CNPC-АМГ на регулярной основе проводить, по аналогии с практикой «Тенгизшевройл» и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», встречи с отечественными компаниями по разъяснению производственных программ и планов закупок на предстоящий период. **КС**



Совещание было проведено в Национальной палате предпринимателей РК «Атамекен» с участием **Абулгазина Д.Р.**, Председателя Комитета нефтегазовой промышленности Президиума НПП РК «Атамекен», **Дузбаевой М.А.**, Заместителя Председателя Правления НПП РК «Атамекен» и представителей Ассоциации «KAZENERGY». Также в совещании приняли участие представители АО «Петро Казахстан Инк.», ТОО «КННК Интернационал в Казахстане» и ТОО «Центр мониторинга и экспертизы рынка». Со стороны CNPC-АМГ приняли участие **Ма Юйчунь**, Директор Департамента по закупкам, **Кудеев А.В.**, Заместитель директора Департамента по закупкам. Со стороны Союза нефтесервисных компаний Казахстана участие приняли **Р.Жаксылыков**, Председатель президиума Союза; **А.Кудайберген**, Председатель Союза, **Д.Аугамбай**, Генеральный директор Союза; **С.Ахметов**, Управляющий по проектам, **Утепов Е.Н.**, Коммерческий директор ТОО «НПФ «Мунайгаз Инжиниринг Лтд», **Алманов Ж.К.**, Президент ассоциации строителей, **Орынғалиев А.А.**, Финансовый директор ТОО «ФракДжет» и **Душекенов А.Б.**, Директор ТОО «Акпан».

\*Статья об этом совещании была опубликована в журнале KAZSERVICE №1 (7) 2014





## ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Объединение усилий партии «Нұр Отан», Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен», бизнеса, общественных объединений и госорганов по повышению конкурентоспособности отечественного предпринимательства является первоочередной задачей Совета.

Председателем Совета назначена член фракции партии «Нұр Отан» в Мажилисе Парламента РК Айгуль Соловьева. «Создание Совета является своеобразным ответом на новые вы-

зовы, а его функционирование предполагается осуществить в виде консультативно-совещательного органа при партии. Основным приоритет в деятельности Совета – это усиление потенциала отечественного предпринимательства и в этой связи, актуальность создания РОСПП в условиях интеграционных процессов не вызывает сомнений», – подчеркнула Айгуль Соловьева.

Дауржан Аугамбай, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана

*30 июня 2015 года в г. Астана состоялось первое заседание Республиканского совета по поддержке предпринимательства (РОСПП) при партии «Нұр Отан». Совет призван стать диалоговой площадкой для выработки концептуальных предложений, конкретных практических решений по повышению конкурентоспособности отечественного бизнеса в кризисный период*

вошел в состав РОСПП, представляя интересы отечественных предприятий, работающих в нефтегазовых регионах Казахстана. В рамках работы РОСПП Союз будет поднимать вопросы защиты интересов отечественных предприятий после вступления Казахстана в ВТО, повышения конкурентоспособности предприятий и мер по дальнейшему развитию диалога нефтесервисных компаний с иностранными нефтепользователями, работающими в Казахстане. **KS**

## РАБОТА ОТРАСЛЕВОГО КОМИТЕТА

15 сентября 2015 года было проведено 13-ое заседание Комитета нефтегазовой промышленности Национальной палаты предпринимателей Казахстана

«Атамекен». В рамках заседания Союз нефтесервисных компаний Казахстана отчитался о проделанной работе в период с первого квартала 2014 по третий квартал

2015 года. Также Союз рассказал о планах работы на 2016 год и поделился проблемными вопросами, имеющимися в отрасли на данный момент. **KS**

АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМЫ  
**КАЗКОНТЕНТ**  
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КАЗКОНТЕНТ»

kaz  tube

Только лучшее видео!

Национальный видео-портал [kaztube.kz](http://kaztube.kz)

БОЛЬШЕ ЧЕМ ВИДЕО!



АО "Казконтент"

Адрес: Республика Казахстан,  
г.Астана, ул.Орынбор 8,  
«Дом Министерств», 3 подъезд

тел.: 8(7172) 79-82-06  
e-mail: [info@kaztube.kz](mailto:info@kaztube.kz)





## НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ КЛАСТЕР В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ

3 сентября 2015 года в г. Актау состоялось расширенное совещание по вопросам реализации проекта создания нефтесервисного кластера. Данное совещание было проведено под председательством А.Айдарбаева, Акима Мангистауской области с участием М.Мирзагалиева, Вице-министра энергетики Республики Казахстан

На данном совещании обсуждались вопросы создания нефтесервисного кластера и Центра инжиниринга и подготовки кадров в регионе. По словам Главы региона, в 2014 году в рамках исполнения одного из пунктов Плана мероприятий по перспективам развития Мангистауской области и Концепции формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года, утвержденных Постановлением Правительства Казахстана, начата работа по разработке концепции создания нефтесервисного кластера в г. Актау.

Кластером считается группа компаний, которые расположены по соседству, и работают в определенной сфере внутри отдельно взятой отрасли экономики. При этом эти компании взаимодополняют друг друга, тем самым объединяясь для производства того или иного продукта или оказания той или иной услуги. Преимуществом работы данного кластера является усиление конкурентоспособности компаний, вошедших в кластер, за счет совместных инвестиций в развитие новых технологий,

инноваций, научно-технического потенциала и инфраструктуры. Кластер позволяет совместно использовать общий производственный потенциал, технологии, накопленный опыт, информацию и маркетинговые каналы. Также данный кластер превращается в единый канал ведения диалога с государственными органами, недропользователями и другими игроками рынка. Немаловажным является то, что в рамках кластера создаются условия для организации новых производств, развития аутсорсинга и новых предприятий.

По словам М.Мирзагалиева, Мангистауская область идеально подходит для создания кластера, под который сейчас разрабатывается концепция развития. Регион перспективен выходом к морю и наличием устоявшихся связей между нефтесервисными компаниями и недропользователями, работающими в этом регионе. Дополнительным аспектом, который подталкивает к созданию такого кластера, является необходимость повышения уровня конкурентоспособности отечественных предприятий в рамках взаимодействия страны с ВТО и Евразийского экономического союза. Вице-министр энергетики РК выразил уверенность, что благодаря кластеру, будет определяться уровень востребованности на производимую продукцию, а также можно будет выявить преимущества и недостатки этой продукции.

Об изучении международного опыта создания кластеров рассказал Ж.Кулекеев, Советник Генерального директора АО «Казахский институт нефти и газа». Поскольку кластеризация в некоторых странах приобрела широкое распространение, у них возникла необходимость в создании единой нормативно-методической базы. Так, в ЕС разработаны единые стандарты создания



Союз нефтесервисных компаний Казахстана поддержал идею создания нефтесервисного кластера, предложив вовлечь в данный процесс отечественные нефтесервисные компании, входящие в Союз

кластеров. Тем не менее, по словам Ж.Кулекеева, нельзя следовать опыту отдельно взятой страны, поскольку успешность кластера зависит от уровня взаимодействия между компаниями, входящих в кластер и их умения совместно отстаивать общие интересы и приходить к единому общему, а не навязанному решению.

С.Ахметов, Управляющий по проектам Союза нефтесервисных компаний Казахстана, поддержал идею создания нефтесервисного кластера, предложив вовлечь в данный процесс отечественные нефтесервисные компании, входящие в Союз. Совместно с Национальной палатой предпринимателей Казахстана «Атамекен» Союз будет формировать дальнейшие шаги, предлагая компании, подходящие для участия в данном кластере.

Успешность кластеров будет также зависеть от поддержки со стороны крупных иностранных недропользователей. Так, например, Стефан де Майе, Управляющий



директор НСОС, подтвердил готовность участия в данном проекте.

Немаловажным является предложение Акима области обязать проектные организации, работающие в регионе, открывать филиалы в Казахстане или создавать совместные предприятия, чтобы позволить местным компаниям участвовать в крупных проектах.

По итогам совещания было принято решение о создании совместной рабочей группы для взаимодействия с представителями Министерства энергетики, Министерства по инвестициям и развитию, акимата Мангистауской области, нефтегазовых и нефтесервисных компаний. **KS**



## ДОСКА ПОЧЁТА

*В преддверии празднования 20-летия Конституции Республики Казахстан Указом Президента Республики Казахстан от 5 августа 2015 года юбилейной медалью «Казахстан Конституциясына 20 жыл» были награждены*  
**Чан Ян Николаевич**, Заместитель Генерального директора ТОО «Ерсай Каспиан Контрактор»;  
**Орынғалиев Аслан Абдрахманович**, Финансовый директор ТОО «FracJet»;  
**Темирташев Аскар Амиргалиевич**, Заместитель Генерального директора по развитию новых проектов ТОО «МН Industries»;  
**Ақдрашев Омар Шияпович**, Заместитель Генерального директора по общим вопросам ТОО «Нефтестройсервис»;  
**Аугамбай Дауржан Калижанулы**, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана



Союз сервисных компаний Казахстана учредил свои награды: медаль «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін» и орден «Асыл еңбек». В честь профессионального праздника, Дня работников нефтегазовой промышленности, Союз награждает людей, отличившихся своей активностью и плодотворной работой в Союзе.

**МЕДАЛЬЮ «МУНАЙ-ГАЗ СЕРВИСІН ДАМУДАҒЫ ҮЛЕСІ ҮШІН» БЫЛИ НАГРАЖДЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ЛИЦА:**

■ **ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС»:**

**Жинтимиров Рустем Иванович**, Старший инженер технологического отдела  
**Раденко Михаил Евгеньевич**, Главный специалист отдела автоматизации систем управления технологических процессов

■ **ТОО «ПРИКАСПИЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС»:**

**Мамаева Татьяна Борисовна**, Заместитель Генерального директора, Региональный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана по Мангистауской области

■ **ТОО «КАСПИАН ОФФШОР КОНСТРАКШН»:**  
**Мун Олег Сергеевич**, Генеральный директор

■ **ТОО «КЕЗБИ»:**  
**Кезбаев Битим Тажигулович**, Генеральный директор



Награждение Акдрашева О.Ш.

■ **ТОО «МУНАЙГАЗ ИНЖИНИРИНГ ЛТД»:**  
**Пірімбетов Бердияр Автайұлы**, Начальник отдела строительства  
**Басов Анатолий Иванович**, Главный механик-руководитель транспортной службы

■ **ТОО «ФИРМА АТК»:**  
**Багитов Латиф Багитович**, Директор

■ **ТОО EXPRESS GLOBAL STORY:**  
**Молдашев Рахи Абдразакович**, Заместитель директора

■ **ТОО «АКПАН»:**  
**Каюпов Алубай Ботаканұлы**, Начальник производственного участка Управления капитального строительства

■ **ТОО «СК «СПАРТА»:**  
**Сәңкібаев Нұрхан Тілепұлы**, Главный энергетик

■ **ТОО «СМАРТ ОЙЛ»:**  
**Нурханов Ерлан Орынбасарович**, Вице-президент по производству

■ **ТОО «CENTRASIA TRADE»:**  
**Космагамбетова Улжан Сагидуллаевна**, Начальник отдела материально-технического снабжения и продаж

■ **ТОО «ЛОДЖИК»:**  
**Темирханов Галымжан Батырханович**, Административный директор

■ **ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ»:**  
**Жолдыбаев Даниэль Амангельдиевич**, И.о. Директора отдела по развитию отечественного рынка

■ **ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА КАЗАХСТАНА «КАЗАХСТАНСКАЯ ПРАВДА»:**  
**Костина Татьяна Васильевна**, Главный редактор

**ОРДЕНОМ «АСЫЛ ЕҢБЕК» БЫЛИ НАГРАЖДЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ЛИЦА:**  
 ■ **ТОО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС»:**  
**Сериков Фуад Тулеушевич**, Генеральный директор



Награждение сотрудников компании «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС»



Награждение Мамаевой Т.Б.



Награждение в компании «Каспиан Оффшор Констракшн»





# НИДЕРЛАНДЫ NETHERLANDS







ХАНС ДРИССЕР  
Чрезвычайный и Полномочный Посол  
Королевства Нидерландов в Республике Казахстан

## Я верю в процветающий Казахстан

*Королевство Нидерландов является одним из главных партнеров Республики Казахстан.*

*Королевство Нидерландов остается одним из пяти основных инвесторов Казахстана. 10 сентября 1992 года были установлены дипломатические отношения между Королевством Нидерландов и Республикой Казахстан.*

*Эта статья посвящена казахстанско-голландским отношениям, которые отмечают свой 23-й год сотрудничества.*

*Его Превосходительство, Чрезвычайный и Полномочный Посол Королевства Нидерландов в Республике Казахстан, г-н Ханс ДРИССЕР является нашим почетным гостем, который расскажет нам о казахстанско-голландских отношениях и поделится своим мнением и прогнозом касательно будущего Казахстана*

**Г-н Посол, на Ваш взгляд, каковы положения и перспективы участия голландских компаний в различных промышленных проектах Казахстана?**

Нидерланды в течении многих лет остаются одним из самых крупных инвесторов в Казахстане. Учитывая последние данные, Нидерланды являются вторым по величине самым крупным инвестором после США. В прошлом году наша страна занимала первое место в классификации самых крупных инвесторов. Вы возможно знаете, что в данный момент компания «Shell» находится в процессе сделки по приобретению долей компании «British Gas» по всему миру. Об этом было анонсировано по всем новостям. В случае заключения сделки, «Shell» будет участвовать в разработке Карачаганакского месторождения. Британско-голландская компания «Royal Dutch Shell», являясь одним из крупнейших якорных инвесторов Казахстана, нацелена на долгосрочное сотрудничество с Казахстаном. Во время последней встречи Президента Казахстана г-на Н.Назарбаева с CEO компании «Shell» г-ном ван Бёрден, подчеркнул важность дальнейшего расширения и интенсификации сотрудничества. Конечно, «Shell» не единственная голландская компания, работающая в Казахстане. Компания «Van Oord» занимается дноуглубительными работами, строя порт в Баутино, являющегося основным проектом, обслуживающим оффшорную нефтегазовую отрасль Казахстана. Есть также другие такие компании, как «Witteveen&Bos», «Wagenborg» и «Fugro», которые оказывают услуги в области инжиниринга, дренирования, судоходства для обслуживания нефтегазовой отрасли. Каспийский регион интересен для голландской нефтегазовой промышленности своими возможностями.

Я регулярно посещаю Западные регионы Казахстана. Наше посольство постоянно принимает участие в работе нефтегазовых конференций, выставок и бизнес-делегаций из Нидерландов, которые проводятся в г. Атырау и Актау. Таким образом, основное голландское присутствие в нефтегазовой и нефтесервисной отраслях сосредоточено в Каспийском регионе. Посольство прилагает много усилий для дальнейшего развития сотрудничества между казахстанскими и голландскими сельскохозяйственными компаниями. Я знаю много успешных примеров казахстанско-голландского партнерства в области тепличных технологий, установленного в г. Шымкент, Алматы и в районах вокруг г. Астана. Некоторые теплицы используются для выращивания фруктов и овощей, в других выращиваются свежие цветы для местного рынка. Я всегда говорю: «Тюльпаны родом из Казахстана,

а голландцы их выращивают!». Я думаю, что сельское хозяйство имеет огромный потенциал, являясь ключевым сектором для Казахстана. Нидерланды являются вторым по величине экспортером в области сельского хозяйства и основным международным инвестором в садоводческую отрасль и отрасль по выращиванию цветов.

Наши инновации и маркетинговые навыки могут быть успешно применены в Казахстане, у которого имеется стратегическое расположение в Казахстане с доступом на огромные рынки России и Китая.

Наконец, если рассмотреть наше экономическое сотрудничество в целом, то я рад свидетельствовать вступление Казахстана в ВТО. Президент Назарбаев подтвердил это, подписав официальный протокол о членстве 27 июля 2015 года в г. Женева. Я не могу не подчеркнуть важность этого шага. Надо признать, что это не совсем хорошая новость для многих предпри-

*Наши инновации и маркетинговые навыки могут быть успешно применены в Казахстане, у которого имеется стратегическое расположение в Казахстане с доступом на огромные рынки России и Китая*

ятий в Казахстане в краткосрочном периоде. Конкуренция со стороны иностранных компаний в Казахстане будет высокой, но членство в ВТО предоставляет рамки для дальнейшего развития экономики Казахстана, привлечения инвестиций, ноу-хау, технологий и т.д. В долгосрочной перспективе Казахстан выиграет от свободного доступа на мировые рынки. Позвольте мне также отметить Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), подписанного между Казахстаном и ЕС. Оно, в принципе, подписано, и этот договор



проходит через процедуру ратификации. Страны ЕС, по-прежнему, являются крупнейшими торговыми партнерами и инвесторами для Казахстана. Наличие такого соглашения, как и членство в ВТО, способствует развитию бизнеса и привлечению инвестиций в Казахстан. Кроме того, стоит иметь в виду, что Казахстан является членом Евразийского экономического союза. Это тоже обещает хорошие возможности для казахстанской экономики. Как три блока (ВТО, СПС и ЕврАзЭС) будут взаимодействовать между собой и влиять на экономику Казахстана? Это вопрос времени, оставим его для специалистов и казахстанских предпринимателей. Я думаю, что это даст больше новых возможностей. Но опять-таки, в краткосрочный период, конечно, будет сложно, с последующими выгодами в долгосрочном плане.

**«Shell» является якорным инвестором, который работает в Казахстане на протяжении многих лет. Как вы думаете, каковы перспективы дальнейшей деятельности этой компании в Казахстане? Какое будущее у сотрудничества в рамках новой программы Президента «100 шагов»? 56-ой шаг рассказывает о необходимости развития отношений с якорными инвесторами, которые пришли в Казахстан и хотят работать здесь и в будущем.**

➤ Я думаю, что иностранные инвесторы, такие как «Shell» горячо приветствуют успешную реализацию «100 шагов». Пять месяцев назад, я был свидетелем того, как Президент, участвуя на одном совещании, проходившем в стенах ФНБ «Самрук-Казына», указал на необходимость сотрудничества страны с якорными инвесторами для экономического подъема Казахстана. Он упомянул компанию «Air Astana», которая поддерживается Британскими авиалиниями, в качестве примера. «Shell» уже является одним из якорных инвесторов в Казахстане, реализовывая высокотехнологичные нефтегазовые проекты. «Shell», как и любая другая глобальная компания, приносит новые технологии, обучает местный персонал и осуществляет трансферт новых управленческих идей.

Программа «100 шагов» открывает Казахстан для иностранных инвесторов. Эти реформы могут создать благоприятную среду для привлечения иностранных инвестиций в Казахстан путем улучшения юридической защиты инвесторов и приведения местного законодательства в полное соответствие международным стандартам. Я восхищаюсь сильной волей руководства Вашей страны в стремлении открыть Казахстан для международного сотрудничества на правовом и экономическом полях. Мы, иностранные послы, с большим



интересом следим за той непростой работой, которую выполняет Ваше Правительство и Парламент. И мы находимся рядом, чтобы оказывать поддержку в этом процессе.

**Существует ли какая-либо голландско-казахстанская платформа, которая направлена на укрепление экономического и инвестиционного сотрудничества между нашими странами? Какие инициативы и мероприятия были проведены голландской стороной в целях укрепления сотрудничества с казахстанскими компаниями? Например, недавний визит голландской торговой миссии в Казахстан.**

➤ В марте 2014 года в Гааге, во время визита Президента Назарбаева был создан казахстанско-голландский совместный деловой совет. Национальная палата предпринимателей Казахстана представляет казахстанскую сторону. Ассоциация работодателей VNO-NCW является со-председателем с голландской стороны. В прошлом году во время визита голландского министра экономики г-на Хенка Кампа в Казахстан была проведена первая сессия совета. Эта платформа является проявлением инициативы со стороны представителей частного сектора с целью взаимодействия на государственном уровне и в рамках отрасли с помощью регулярных обменов контактами, опытом и лучшими практиками.

Голландско-казахстанский совет по развитию торговли является еще одной диалоговой площадкой, способствующей стимулированию сотрудничества между нашими странами. Большинство голландских компаний, которые уже работают

### *Я думаю, что иностранные инвесторы, такие как «Shell» горячо приветствуют успешную реализацию «100 шагов»*

в Казахстане, или те, которые заинтересованы в запуске новых проектов в Вашей стране, являются членами этого Совета. Я встречаюсь с членами Совета на ежегодной основе. Г-жа Майнура Мырзамадиева, Посол Казахстана в Нидерландах, также достаточно активна, прилагая усилия для развития не только двустороннего экономического сотрудничества, но и сотрудничества в других областях.

И Казахстан, и Нидерланды придерживаются активной позиции в рамках взаимодействия внутри Энергетической хартии. Министр Камп, сопровождаемый двадцатью крупнейшими голландскими нефтегазовыми компаниями, посетил г. Атырау, Астана и Алматы в ноябре прошлого года. Министр участвовал в работе конференции Международной энергетической хартии, организованной в г. Астана. Министр энергетики Казахстана, г-н Школьник и Министр Камп отметили высокий уровень отношений между нашими странами в области энергетики. В качестве продолжения Министр Камп провел специальную конференцию Международной энергетической хартии в мае 2015 года в г. Гаага, с целью привлечения инвестиций в энергетические отрасли всех стран,

участвовавших в этой конференции. В конференции принимало участие более 50 стран. Основная идея этого механизма заключается в предоставлении свободного доступа к источникам энергии и доставки энергоресурсов на рынки других стран. Казахстан является одним из активных членов Конференции энергетической хартии.

Разрешите рассказать о деятельности и мероприятиях, в которых принимало участие наше Посольство в течение этого года. В период проведения нефтегазовой конференции в г. Атырау в апреле 2015 года, Казахстан посетила делегация, в которую вошли представители голландского энергетического сектора. В сентябре 2015 года мы планируем привести экологическую миссию в г. Алматы. По традиции, голландская делегация тоже будет участвовать в выставке «KIOGE». Более того, миссия промышленных программ посетит Казахстан в октябре 2015 года, чтобы предложить решения для нефтяной и газовой промышленности, инфраструктуры и сельского хозяйства, используя геологические данные и технологии удаленного зондирования. Казахстан силён в разведке и добыче, но наши технологии помогут Вам еще больше развить переработку. Например,



голландские технологии по обработке данных могут помочь обнаруживать подземные источники воды или картирование экологических изменений в ландшафте. Наше партнерство может дальше развиваться в этом направлении.

**Какие голландские компании заинтересованы в ведении бизнеса в Казахстане? Каков уровень их интереса (если таковые имеются) в выходе на Казахстанский рынок (в том числе нефтегазового сектора)? Какие области могут быть для них интересны, и какие местные партнеры могли бы стать для них потенциальными партнерами?**

Во-первых, позвольте мне сказать, несколько слов о понятии «инвестиции». Иногда это приводит к некоторой путанице, поскольку есть много форм инвестиций: венчурный капитал, гранты, акции и прямые инвестиции. Эти виды инвестиций вкладываются такими глобальными голландскими компаниями как «Royal-Dutch Shell».

Обычно голландские промышленные и сервисные компании осторожны в международном маркетинге. Они ищут местного партнера, реже – дистрибьютора. При этом они нуждаются в советах, информации и в изучении бизнес-возможностей. Затем они посещают Казахстан. У нас есть поток посетителей г.г. Астана и Алматы, являющихся коммерческими центрами Вашей страны. Они приезжают чтобы убедиться, что их продукты и решения будут соответствовать требованиям казахстанских клиентов. Если бизнес развивается, то они открывают филиал или местное представительство, чтобы вести бизнес. «Philips» и другие компании имеют свои филиалы в Казахстане для налаживания каналов для экспорта или управления проектами. Далее, компании изучают реальные риски при ин-

вестировании в землю, оборудование, производственные объекты, теплицы, обучение персонала и во все остальное, что потребуется. Вместо того, чтобы просто продавать оборудование для казахстанского партнера, они берут на себя реальный экономический риск. А это уже следующий шаг. Это целый процесс, стратегический долгосрочный подход для выстраивания отношений и партнерства.

Разрешите вернуться к тому, что я уже упомянул при обсуждении Программы «100 шагов». Мы с Вами говорили о важности верховенства права, независимой и эффективной судебной системы, и арбитража. Они являются важными условиями, на которые обращают внимание иностранные инвесторы. Бывают случаи, когда голландские фирмы, вложившие свои инвестиции, сталкиваются с неблагоприятными условиями в виде бюрократии и ненужных препятствий. Успешная реализация реформ в Казахстане сулит ему светлое будущее и потенциал при его выгодном стратегическом местоположении в мире. Казахстан связывает Азию и Европу, используя Шелковый путь. Наши страны похожи обладанием стратегического географического положения. Казахстан расположен в сердце Центральной Азии, а Нидерланды имеют выход к морю в Западной Европе. Ваше местоположение отдалено от морей, но, при этом, связывает земли. Недр Вашей земли содержат в себе все, что необходимо этому миру.

Тем не менее, у вас есть проблемы, которые мы с Вами обсуждали. Вам необходимо время, чтобы преодолеть все эти проблемы. Я уверен, что Казахстану это удастся. С таким руководством страны, с молодыми людьми, которых я встречаю, растущее число университетов по всей стране и программа «Болашак», Казахстан увеличивает количество образованных людей, готовых

работать в будущем. Это будущее золото Вашей страны. Иностранные компании могут сыграть решающую роль и внести свою лепту в части трансферта знаний.

Какие отрасли являются важными для голландских компаний, занимающихся бизнесом в Казахстане? Мы ранее говорили о сельском хозяйстве. Я наблюдаю и предвещаю быстро растущее партнерство в этой области. Экология является еще одним очень важным сектором. Учитывая свое географическое расположение, Нидерландам грозит стать одной из самых загрязненных стран в Европе. Сейчас мы занимаемся экономически выгодными инвестициями в очистку воздуха, рек и почвы. Голландский народ многому научился, пока не достиг этого уровня. Теперь мы можем экспортировать свои знания. Потребуется много инвестиций, чтобы перейти от коричневой экономики к зеленой. Народ и бизнес должны быть готовыми для того, чтобы нести некоторые потери в начале, чтобы получать дивиденды в будущем.

Голландские компании готовы предложить свой опыт и знания, накопленные в таких областях, как очистка воды, возобновляемые источники энергии, высокие технологии, относящиеся к исследованиям и развитию. Помимо этих тем, очистка воды является одним из важных проектов компании «Witteveen&Bos» и других компаний, имеющих долговременную репутацию.

Казахстан становится все более важным игроком в структуре ООН. Мир нуждается в Казахстане, как в союзнике в борьбе с изменением климата и рядом других экологических проблем. Мы приветствуем проведение EXPO-2017 в этом отношении. Правительство и деловые круги Нидерландов пока еще не приняли окончательного решения об участии на выставке, но я оптимистично настроен на то, что мы будем участвовать.

**Голландские компании принимают участие в реализации крупных нефтяных и газовых проектах в Казахстане. Не могли бы вы сообщить, какие усилия были сделаны в рамках развития местного содержания?**

Это очень важная тема. Иногда, не легко найти правильный баланс между обоснованными аспектами казахстанской стороны в части местного содержания и обоснованными пожеланиями иностранных инвесторов, желающих запуска крупных проектов. Голландские компании, работающие в Казахстане, рассматривают местное содержание, как один из важных элементов долгосрочного сотрудничества. Иногда компании должны привлекать иностранных специали-

стов для выполнения ими сложных технических и управленческих функций. Однако, из-за норм и правил действующего законодательства компании ограничены в привлечении необходимых специалистов. Я рад, что большинство проблем, в которых наши компании сталкиваются в такого рода ситуациях, решаются. Это вопрос хороших отношений между иностранными компаниями и Вашим Правительством.

Я могу поделиться с вами несколькими примерами.

**• Казахстанская Морская Академия**

Казахстанская Морская Академия была основана два года назад совместно с Казахско-Британским техническим университетом в г. Алматы и голландской компанией «STC-Group». Она была основана для подготовки профессионалов мирового уровня для торгового судоходства Казахстана. В дополнение к теоретическому образованию, кадеты обучаются в течение их практических рейсов на борту кораблей различных компаний, которые длятся более месяца.

**• Тренировочный центр по судоходству**

В 2011 году компания «Wagenborg Kazakhstan» основала тренировочный центр в г. Актау. Центр поддерживает местные школы путем предоставления доступа к симуляторам, которые позволяют обучить студентов практическим навыкам. В дополнение к тренировочному симулятору морской навигации, центр также имеет в своем арсенале инструмент с симулятором двигателя морского судна для студентов, обучающихся по инженеринговой специальности.

**• Геохимическая лаборатория**

Компания «Shell» и АО «НК «Казмунайгаз» построили геохимическую лабораторию мирового уровня в г. Атырау. Лаборатория является одним из проектов, реализованных в рамках так называемой Технологической дорожной карты, разработанной компанией «Shell» в рамках инициативы Совета иностранных инвесторов на ближайшие 30-40 лет. Лаборатория спроектирована с целью предоставления высококачественных данных



*Голландско-казахстанский совет по развитию торговли является еще одной диалоговой площадкой, способствующей стимулированию сотрудничества между нашими странами*





для геологической разведки и добычи, позволяя усилить экономику проектов за счет интенсификации добычи из скважины при минимальных затратах. Компания «Shell» оснастила лабораторию современным оборудованием, организовала инсталляционные работы и обучила местный персонал. Я думаю, что это прекрасный пример развития местного содержания в Казахстане.

**Как и откуда появилось определение «голландской болезни»? Как Нидерланды избавились от этой «болезни»?**

➤ Это интересный вопрос об истории и экономической теории. Я поделюсь своим личным пониманием и извлеченными мною уроками. Впервые мы услышали о голландской болезни еще в 1960-е годы, когда экономисты заметили негативное влияние развития добывающей промышленности на нашу экономику. Доходы от продажи природного газа, добываемого с месторождения «Гронинген» потекли в страну, что дисбалансировало экономику. Наш гульден стал относительно дорогим по сравнению с другими европейскими валютами. В результате, наша промышленность теряла свою конкурентоспособность.

Ситуация была несколько похожа на недавнюю ситуацию в Казахстане, когда Правительство поддерживало тенге. Потребители получали выгоду от сильной валюты в огромный ущерб национальным производителям. В краткосрочной перспективе это было бы терпимо, но в долгосрочном плане банкротства повлекло бы за собой снижение занятости и уровня доходов, что негативно повлияло бы на социальную стабильность в стране. Более того, мы увидели, что высокие доходы и заработные платы, получаемые в сфере производства нефти и газа стали привлекать капитал и людей из других отраслей, что усугубляло перекосы в экономике.

Что мы сделали? Много чего. Мы субсидировали секторы, находящиеся за пределами добычи нефти и газа. Мы вошли в органы управления разработчиков отраслей и реформировали газовый рынок, разделив производство, торговлю и инфраструктуру, что активизировало участие частного сектора. Мы также создали Структурный инвестиционный фонд, чтобы сдерживать поступления от продажи газа от поступления в государственный бюджет. для управления «газовыми» доходами. Это более или менее похоже на то, что Казахстан также делает сейчас.

Однако, на мой взгляд, Вассенаарское соглашение – это то, что действительно изменило ход истории. Оно было достигнуто в 1980-е годы между организациями работодателей и голландским профсо-

юзами, чтобы сдерживать рост заработной платы. Я верю, что это оказало огромное влияние на занятость и производительность. Позже этот инструмент получил название добровольного соглашения или долгосрочного договора. Сегодня он используется во многих странах, чтобы преследовать различные политические цели, начиная с продвижения принципов энергоэффективности, с целью получения согласия компаний, заканчивая разумному ведению бизнеса.

Я сейчас не призываю сокращать заработную плату в Казахстане, и я не знаю, насколько этот инструмент поможет Казахстану достичь поставленных целей по диверсификации: так или иначе наши основы сильно отличаются. Нидерланды, на тот момент времени, уже имели достаточно развитую перерабатывающую промышленность, когда были обнаружены газовые месторождения. У нас была устоявшаяся культура открытого диалога между Правительством, частными акционерами компаний и профсоюзами. Правда, переговоры были долгими, но они стоили того. Несмотря на то, что Правительство поддерживало диалог, такое решение было принято, а затем поддержано предприятиями и рабочими. В чем я точно уверен, так это то, что нашим странам есть много чему учиться друг у друга.

**Ваши пожелания Союзу нефтесервисных компаний Казахстана и его членам?**

➤ На наш взгляд, KazService это именно то, что необходимо казахстанской экономике в качестве информационно-диалоговой площадки. Ваша Ассоциация является отраслевой организацией для Ваших членов. Компании делегируют часть своих проблем ассоциации, чтобы защитить свои интересы и оплачивают эти услуги. Отраслевые ассоциации являются основой голландской экономики. Это очень важно, что такие ассоциации, как KazService, являются независимыми от Правительства, в то же время плодотворно взаимодействуя с Правительством для защиты интересов своих членов. Я желаю Вашей ассоциации всего самого наилучшего в Вашей работе, которая приносит пользу Казахстану. Я рассматриваю Вас в качестве важного источника контактов для компаний из моей страны. Вы увидите более процветающий Казахстан. Я планирую вернуться сюда, как частное лицо, чтобы увидеть изменения в этой замечательной стране.

**Благодарю вас, г-н Посол! Мы также желаем Вам всего наилучшего и пусть сотрудничество между нашими странами развивается и становится крепче. Благодарю Вас за интересную беседу!**

Беседовал Дауржан Аугамбай

KS



## Tired of cost and schedule over runs?

### Time to rethink your Completions and Commissioning Strategy!

Optimise your project duration from Installation to Start-up with *qedi's* specialised Completions and Commissioning Services including our game-changing GoTechnology® software.

#### Consultancy

"Providing our clients with experience and expertise, deliverables and tools for planning the control of Completions, Commissioning and Start-up early within the project life cycle"

#### GoTechnology® Technical Integrity Management

"Providing our clients with industry leading Completions Systems Technology and Commissioning Support"

#### Completions & Commissioning Management

"Managing Commissioning and Completions projects on behalf of our clients"

#### Start-up & Early Production Assist

"Supporting our clients to manage the transfer from Completions, Commissioning through to Start-up"

#### Decommissioning

"Providing our clients with industry leading solutions for Decommissioning Completions capture and management"

#### Technical Resourcing Completions & Commissioning Execution Support

"Provision of Manpower to deliver and support our client's new and existing project Completions and Commissioning activities"

#### qedi Contact Details:

78"A" Azattyk Avenue, 3rd Floor  
Atyrau, 060005, Kazakhstan  
t: +7 7122 451 770  
e: kazakhstan@qed-i.com

Contact Mohamed Motazz Refaie  
today at mazz@qed-i.com

[www.qed-i.com](http://www.qed-i.com)



Completions & Commissioning Specialist



# I believe in prosperous Kazakhstan

*The Kingdom of the Netherlands is one of the major partners of the Republic of Kazakhstan. The Kingdom of the Netherlands is one of five major investors of Kazakhstan. The diplomatic relations between the Kingdom of the Netherlands and the Republic of Kazakhsn were established on September 10, 1992. This issue is devoted to the Kazakh-Dutch relations that celebrate the 23rd year of co-operation. His Excellency, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Kingdom of the Netherlands in the Republic of Kazakhstan Mr. Hans DRIESSER is our honorable guest who tells us about the Kazakh-Dutch relations and shares his view about the future of Kazakhstan*



**HANS DRIESSER**  
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary  
of the Kingdom of the Netherlands  
in the Republic of Kazakhstan

**Mr. Ambassador, how do you find the status and the perspectives of the participation of the Dutch companies in the different industrial projects of Kazakhstan?**

➔ The Netherlands is one of the biggest investors in Kazakhstan for many years, ranking the first in 2014 and the second after USA in 2015. The Anglo-Dutch company Royal Dutch Shell, one of the best technologically recognized firms, is operating Kashagan. Once Kashagan is on stream it will lift Kazakhstan to an even higher position in the rating of oil producing countries. You may know that now Shell is in process of taking over "British Gas" worldwide. It has been extensively announced in the news media. If the taking over is realized, Shell will participate in Karachaganak operations. Royal Dutch Shell being one of the biggest foreign anchor investors in Kazakhstan shows a long term commitment to

cooperation with Kazakhstan. During the last meeting on 12 June 2015, President Nazarbayev and CEO of Shell van Beurden, stressed the importance of further intensifying and expanding cooperation.

Certainly, Shell is not the only Dutch company operating in Kazakhstan. Van Oord is the dredging company, which is currently building harbor facilities in Bautino, a major project servicing Kazakhstan off shore energy industry. There are other Dutch companies like Witteveen&Bos, Wagenborg and Fugro providing services in water management, engineering, maritime to support the oil and gas industry. Caspian region offers interesting business opportunities for the Dutch oil and gas industry.

I myself regularly visit the Western part of Kazakhstan. My Embassy participates in exhibitions and conferences, brings business delegations from the Netherlands to Atyrau and Aktau. So, the major Dutch footprint here in energy industry and energy service industry is based in the Caspian region.

As an Embassy we put a lot of efforts to further develop the cooperation between Dutch and Kazakh companies in the field of agriculture. I know a lot of successful examples of Dutch-Kazakh partnerships in greenhouse technologies in Shymkent, Almaty and around Astana. Some greenhouses are used to grow fruits and vegetables, others produce fresh flowers for local market. I always say: "Tulips are from Kazakhstan and the Dutch grow them!"

I think that agriculture is indeed a key sector for Kazakhstan with a huge potential. The Netherlands is the second biggest exporter in agriculture and is a major international investor in flowers and horticulture. Our know-how and marketing skills could be successfully applied in Kazakhstan, which enjoys strategic location in Central Asia with access to the huge markets of Russia and China.

Lastly, if I look at our economic co-operation in general, I am happy to see the membership of Kazakhstan in WTO. President Nazarbayev signed the official membership protocol in Geneva on July 27, 2015. I cannot emphasize enough the importance of that step. But we have to admit: it is not all good news in the short-term period for many businesses in Kazakhstan. Foreign competition on the Kazakh market will be tough, but WTO membership provides a framework for boosting Kazakh economy, opening up for investment, know-how, technologies, etc. So in the long run the economy of Kazakhstan will benefit from having a free access to the world market.

Let me also mention the Enhanced Partnership and Co-operation Agreement (PCA) between Kazakhstan and EU. It is signed in principle and we are in the process of its ratification. The EU countries

are the biggest trading and investing partners for Kazakhstan. Like WTO, this arrangement facilitates more business, more investments to Kazakhstan.

In addition, it is worth to bear in mind that Kazakhstan is member of the Eurasian Economic Union. This also offers opportunities for Kazakhstan's economy. How these three arrangements (WTO, PCA and EEU) will interact and will influence Kazakh economy? It is a question of time and let us leave it for the experts and Kazakh entrepreneurs. I think it opens windows of opportunities. But again, there are short term pains, but long term gains.

*Once Kashagan is on stream it will lift Kazakhstan to an even higher position in the rating of oil producing countries*

**Shell is the anchor investor that works in Kazakhstan for many years. How do you consider its perspectives and future co-operation in terms of the recent President's 100 steps? The 56<sup>th</sup> step says that we have to develop the relations with the anchor investors that came to Kazakhstan and want to be here in the future.**

➔ I think foreign investors like Shell will very much welcome a successful implementation of the 100 steps. Five months ago, I was witnessing the President who participated in one meeting held in the premises of Samuryk-Kazyna where he pointed out that Kazakhstan needs the anchor investors to give your economy a big boost. He mentioned Air Astana supported by the British Airways as one of the examples. Shell is already one of the anchor investors in Kazakhstan. When implementing high tech energy projects, Shell as any other global company, brings new technologies, trains local employees, transfers new management ideas.

The 100 steps reforms show the way how to open Kazakhstan for foreign investors. The reforms can create a favorable environment for attracting foreign investments to Kazakhstan by offering a better legal protection and full implementation of the rule of law in line with the international standards. I admire the strong will of the leadership of your country to further open up Kazakhstan for international



cooperation on both the economic and political fields. We, the foreign ambassadors, follow with great interest the hard work of your Government and Parliament and we stand ready to support this process.

**Are there any Dutch – Kazakh platform that aims to strengthen the economic and investment cooperation between our countries? What initiatives and events were held by the Dutch side in order to strengthen the co-operation with the Kazakh companies? For example, recent visit of the Dutch Trade Mission to Kazakhstan.**

During the visit of H.E. President Nazarbayev to The Hague in March 2014, the Kazakh-Dutch Joint Business Council was established. The Chamber of Entrepreneurs of Kazakhstan represents the Kazakh side. Our employers' association VNO-NCW is co-chairing from the Dutch side. Last year the first session took place during the visit of Dutch Minister of economic affairs Henk Kamp to Kazakhstan. This platform is an initiative from the private sector with the aim to seek rapprochement within state level and within the industry through regular exchange of contacts, experiences and best practices.

The Netherlands-Kazakhstani Council of Trade Promotion (NKCH) is another ground for dialogue to streamline cooperation between our countries. Most of the Dutch firms that already work in Kazakhstan or are interested to launch new projects here are members of this Council. I meet with the members of NKCH every year. Mrs Maynura Myrzamadiyeva, the Kazakh Ambassador in the Netherlands is also very active in developing our bilateral economic cooperation as well as in many other fields.

Both Kazakhstan and the Netherlands hold active positions in Energy Charter. Minister Kamp accompanied by Dutch energy firms visited Atyrau, Astana and Almaty in November last year. The minister took part in the International Energy Charter Conference organized in Astana. Both Minister Shkolnik and Minister Kamp were happy to see our strong relationship in the field of energy.

As a follow up, Minister Kamp hosted the special International Energy Charter conference in May 2015 in The Hague with the aim to give a boost to investment in energy sector of all countries that participate in this conference. More than 50 countries participated in this conference. The main idea was in providing free access to sources of energy and bringing it to markets. Kazakhstan is one of the very active members of the Energy Charter Conference.

Let me describe activities and events that our Embassy has been busy with this year. In April the delegation of Dutch energy companies

participated in the Atyrau Oil and Gas Conference and Exhibition. In September 2015 we plan to bring an environmental mission to Almaty. Traditionally Dutch companies will participate in KIOGE Exhibition. Furthermore, an industrial space applications mission will visit Kazakhstan in October 2015 to offer solutions for the oil and gas industry, environment, infrastructure and agricultural sector by using geo-data and remote sensing technologies. Kazakhstan's upstream space sector is very developed whereas the Netherlands is strong in downstream solutions. For example Dutch technologies of data processing can help discover underground water reserves or mapping out environmental shifts on landscapes. Our partnership can be further developed here.

**What Dutch companies are interested in doing business in Kazakhstan? What is the level of their interest (if any) in entering the Kazakh market (including oil & gas sector)? What areas may be interesting for them and what local partners could be the potential partners for them?**

Firstly, let me say a few words about the word "investment". Sometimes it leads to some confusion, because there are many forms of investment: venture capital, grants, taking over, shares, and direct investment. These investments are already made by big global operating Dutch companies like Royal-Dutch Shell.

In general, Dutch industrial and service companies are cautious in their international marketing. They first look for a local partner, often a distributor, they need advice, information and they study business opportunities. Then they visit Kazakhstan. We have flow of visitors to Astana or Almaty, the two commercial centers of your country. They come to see whether their products, solutions meet the demands of Kazakh clients. Then they start to export (or import) to or from Kazakhstan. If business goes well, they open a branch or create some local footprint here to do business. Philips and others have branches in Kazakhstan to arrange their exports or management of projects. Later, companies consider real risk carrying financial investments into land, equipment, assembly lines, production facilities, greenhouses, training people or whatever is required. Instead of just selling the equipment to a Kazakh partner, they are taking a real economic risk. That is the next step. It is a whole process, a strategic long-term approach to build relationship and partnership.

I come back to what I have mentioned when talking about the 100 steps Program, the importance of the rule of law, independent and capable judiciary and arbitration. These are the crucial conditions that foreign investors look at in any country.



*Foreign competition on the Kazakh market will be tough, but WTO membership provides a framework for boosting Kazakh economy, opening up for investment, know-how, technologies, etc*

Sometimes Dutch firms having already made investments here are facing challenges in this respect like bureaucracy and other unnecessary hurdles. With successful reforms in place, Kazakhstan has a bright future and potential, given its strategic position in the world. Kazakhstan is linking Asia and Europe; I refer to the Silk Road concept. Both our countries enjoy strategic geographic location, Kazakhstan being in the heart land of Central Asia and the Netherlands being a sea-bound country in Western-Europe. Your location is land locked but also the land linked, indeed Kazakhstan has everything in its soil what the world needs: energy, raw materials. However, you have your challenges we already spoke about. You need time to overcome these problems, but I am convinced you will. With this leadership, with the young Kazakh people I meet, the growing number of the universities throughout the country and the Bolashak program, Kazakhstan has a growing number of very well educated young people who are ready for the future. That is the real gold in your country. Foreign companies can play a crucial role and contribute to the transfer of knowledge.

Which sectors are the most important ones for Dutch firms doing business in Kazakhstan? We spoke already about agriculture. I foresee a fast growing partnership in this field.

The ecology is another very important sector. Due to its location, the Netherlands is threatened to be one of the most polluted country in Europe. Now we are on track to make economically profitable investments in clean air, clean rivers and clean soil. People in the Netherlands learnt a lot while achieving this. Now we can export our knowledge. It takes a lot of investment to switch from brown economy to a green one. Population and businesses need to be convinced to bear some losses now in order to gain benefit in future.

Dutch companies stand ready to offer the expertise and knowledge in such fields as water treatment, renewables, and high technology related research and development. Out of these themes, water treatment stands out as the most important one as many projects of Witteveen&Bos and other firms have proven already for many years.

Kazakhstan is becoming a more and more important player in the UN framework. The world needs Kazakhstan in the battle against the climate change and a number of global challenges. We welcome EXPO-2017 in this regard. My government and the private sector have not yet made an ultimate decision to participate but I am optimistic about our presence.



**The Dutch companies take part in the realization of the large oil & gas projects in Kazakhstan. Could you please inform what efforts have been done in the part of the development of the local content?**

It is a very important subject. Sometimes it is not an easy one to find a right balance between justified Kazakh local content issues and justified wishes of foreign investors to make big projects run. Dutch companies operating in Kazakhstan consider the local content to be an important element of the long-term partnership. Sometimes companies have to attract foreign specialists for very complicated operations, technical or managerial. However, due to the legislation and rules companies have limited possibilities to bring in specialists needed. I am happy



to remark that many difficulties that companies face in this type of situations are solved in many cases; it is just a matter of good partnership between the foreign companies and your government.

I can give you some good examples of Dutch support for more local content.

• **Kazakhstan Maritime Academy**

Kazakhstan Maritime Academy was set up two years ago with the Kazakh-British Technical University in Almaty together with Dutch company STC-Group to prepare world-class professionals for merchant marine of Kazakhstan. In addition to in-class education, cadets are trained during their apprenticeships, in seagoing voyages on board of different companies for more than a month.

• **Maritime simulator training center**

Wagenborg Kazakhstan established the training center in Aktau back in 2011. The center supports local schools by providing access to a simulation facility to equip students with practical skills. In addition to a sea navigation training simulator, the center also has facility with a marine vessel engine simulator for students with focus on engineering.

• **Geochemical laboratory**

Shell and KazMunayGaz set up the world-class geochemical laboratory in Atyrau. This laboratory is one of the projects fulfilled in the frameworks of the so-called Technology Road Map, drawn by Shell within the Foreign Investors Council initiative for the forthcoming 30-40 years. The laboratory is designed to provide high quality data for geological exploration and production and allows improving the economy of the projects by increasing recovery from a well with minimum expenditures. Shell procured the state-of art equipment for this laboratory, organized pre-commissioning works and trained local personnel. I think it is a wonderful example of the development of local content in Kazakhstan.

**How and why the definition of "Dutch disease" was born? How the Netherlands got rid of this "illness"?**

It is an interesting question about the history and the economic theory. I will share my personal understanding and lessons learned. We first heard of the Dutch disease back in 1960s when economists noted adverse impact from the extractive industry development on our national economy. Revenues from the sale of the natural gas of Groningen deposit fled into the country bringing all kind of imbalances. Our national currency, the gulden, became relatively expensive compared to other European currencies. As a result, our industry was losing its competitive edge.

The situation was somewhat similar to recent situation in Kazakhstan when government was

supporting the tenge. The consumers were benefiting from the strong currency to a huge disadvantage of national producers. In short run it could be a bearable situation, but in longer run the close down of businesses would have devastating effect on employment and income distribution with serious threats to social stability in the country. In addition, we saw that high return and high salaries in oil and gas production attracted capital and talent from other industries exacerbating biases in the economy.

What did we do? Many things. We subsidized sectors outside of oil and gas production, we were in the board of the fields' developers, we reformed gas market by splitting production, trade and infrastructure allowing greater private sector participation, we also set up Structural Investment Fund to keep natural gas receipts outside of the regular state budget. It is more or less what Kazakhstan is also doing with the "Rainy Day Fund".

However, to my mind what really changed the march of history was the Wassenaar Agreement. It was reached in 1980s between employers' organizations and labor unions in the Netherlands to restrain wage growth. I trust it produced great impact on employment and output. Later this instrument got the name of voluntary agreement or long-term agreement. Today it is used by many countries to pursue various policy goals starting from promotion of energy efficiency principles to seeking commitment of companies to responsible business conduct. I am not calling here for reduction of salaries in Kazakhstan and I do not know if this instrument will hit the diversification target in Kazakhstan: anyhow our fundamentals are different. The Netherlands already had had quite developed processing industry when the gas discoveries arrived. We had our long standing culture of



*In general, Dutch industrial and service companies are cautious in their international marketing. They first look for a local partner, often a distributor, they need advice, information and they study business opportunities*

open dialogue between government and private stakeholders in the economy like companies and trade unions. It is true, the negotiations were long, but it was worth the time. Although the government facilitated the dialogue, the decision was taken and then respected by businesses and workers. What I am sure about is that our countries have a lot to learn from each other.

**What could you wish KAZSERVICE and its members?**

In our view, KazService is exactly what Kazakh economy needs in the field of information, but also in being the branch organization for your members. Individual companies delegate some of its activities to serve their interests to the branch organization and pay for these services.

Branch organizations are a backbone of the Dutch economy. It is important that the associations like KazService are independent from the government and at the same time cooperate with the government to service their members.

I wish KazService all the best in your work that is valuable for Kazakhstan. I see you as an important source of contacts for companies from my country.

You will see much more prosperous Kazakhstan. I am planning to come back as a private person to see the changes in this great country.

**Thank you, Mr Ambassador! We also wish you all the best and let the co-operation between our countries strengthen and develop. Thank you for the interesting conversation!**

Interviewed by Daurzhan Augambay

KS



# ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КАЗАХСТАНЕ – ДАКТИЛОСКОПИЯ НЕФТИ



*За последний год концерн «Шелл» совместно с АО «НК Казмунайгаз» создал современную геохимическую лабораторию в Атырау в рамках реализации «Дорожной карты научно-технологического развития добывающего сектора нефтегазовой отрасли Казахстана» – отраслевой инициативы, предусматривающей трансфер передовых технологий в Казахстан, среди которых есть технологии, которые помогут не только повысить объем добычи нефти на зрелых месторождениях, но и найти новые месторождения.*

*Мы встретились с г-ном ХЕРВИГОМ ГАНЦЕМ, главным геохимиком концерна «Шелл», и техническим директором проекта создания данной лаборатории, с тем, чтобы выяснить, зачем Казахстану нужна геохимия*

**KazService:** Многие из наших читателей ранее не слышали о геохимии, и задаются вопросом, зачем была создана такая лаборатория в Казахстане?

➤ **Д-р Ганц:** Геохимия является относительно молодой дисциплиной в семье геофизических наук, в которой, пожалуй, геология и геофизика являются более известными. Геохимия изучает химический состав геологических проб, то есть проб нефти, газа, воды и породы. Значение геохимии растет все более и более параллельно с мощным развитием аналитических технологий, многие из которых являются уникальными и не находятся в широком доступе. Геохимия, как дисциплина

в нефтяной и газовой отрасли, в большой степени связана с происхождением углеводородов и тем, как, прежде всего, образуются нефтяные и газовые месторождения.

**KazService:** Чем важна эта дисциплина?

➤ **Д-р Ганц:** Понимание процессов образования нефти и газа имеет жизненно важное значение для нефтегазовой отрасли. В то время, как геологи еще в 19 веке полагали, что нефть и газ образуются в результате неорганических процессов в глубине земной мантии в результате вулканических процессов, обусловленных высоким



Презентация идеи создания геохимического лабораторного комплекса в Атырау в ходе визита Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева в Нидерланды в марте 2014 года

давлением и высокой температурой, химические анализы сырой нефти показали наличие органических молекул, которые не выжили бы в таких агрессивных средах и, кроме того, непосредственно связаны с живыми организмами, например, с порфиринами и некоторыми изопреноидами, являющихся прямыми потомками хлорофилла, «зеленой крови» растений. Было определено, что многие другие органические молекулы можно проследить непосредственно до их живых предшественников. Такие молекулы используются в качестве «геохимических ископаемых» или «геохимических биомаркеров». В настоящее время широко признается, что углеводороды, образовались из остатков крошечных растений и животных, отмерших в древних морях миллионы лет назад. Они отложились в осадочных породах на дне морей и глубоких озер, а при малом количестве или отсутствия кислорода, бактерии и грибки разлагали и преобразовывали остатки этих организмов в органически насыщенные слои, называемые геохимиками «материнскими породами». Поскольку новые осадочные слои отлагались поверх «материнских пород», они опускались все глубже и глубже, достигая все более высоких температур, что

в определенный момент превратило органический материал в сырую нефть и природный газ. Из-за очень высокого давления на больших глубинах углеводороды вытеснялись из материнской породы, а из-за низкой плотности углеводородов нефть перетекала наверх в более пористые слои коллектора, пока не достигала непроницаемых пород, таких как соляные купола, что предотвращало ее вытекание на поверхность.

**KazService:** Получается, что нефтяные месторождения являются, своего рода, огромными пещерами в недрах, заполненных нефтью?

➤ **Д-р Ганц (смеется):** Нет, вовсе не так. Нефть просто заполняет поры в коллекторе, таком как песчаник, например. Представьте себе ведро с песком. Существует много места между этими песчинками, 20-30% пористости. Таким образом, в 10-литровое ведро с песком можно легко влить 2-3 литра воды, которая заполнит поровое пространство между песчинками. Это именно то, что и происходит в нефтяных пластах, где нефть заменяется водой и заполняет поровое пространство в песчанике или других пористых породах пласта-коллектора.





Во время церемонии старта пуско-наладочных работ геохимической лаборатории в Атырау в присутствии Министра экономики Нидерландов, г-на Хенка Кампа, посла Голландии в Казахстане г-на Ханса Драйзера и посла Казахстана в Голландии г-жи Мурзамадиевой М.

**KazService:** Как же геохимия сможет помочь найти больше нефти и газа в Казахстане?

➤ **Д-р Ганц:** Это имеет прямое отношение к органическому происхождению углеводородов. Анализируя геохимический состав пробы конкретной нефти, мы можем понять, откуда идет нефть, где находится материнская порода, и мы можем вычислить, сколько нефти было выработано этой материнской породой и где нам еще бурить скважины. Мы можем либо непосредственно взять пробы материнской породы и спрогнозировать ее качество, т.е. количество нефти, которое может быть получено из нее, а также вид углеводородного сырья, либо мы можем получить эту информацию непосредственно от проб нефтей. В Казахстане большая часть скважин никогда не бурилась на глубину достаточную для прохождения материнских пород, а следовательно, материнские породы и углеводородные системы казахстанских месторождений в целом недоста-

*Концерн «Шелл» разработал одну из наиболее эффективных технологий «фингерпринтинга», так называемую многопространственную газовую хроматографию (МГХ)*

точно изучены. Тем не менее, даже в случае, если материнская порода не была разбурена, анализируя тысячи и тысячи образцов нефтей и материнских пород со всего мира, геохимики смогли провести подробные корреляционные исследования по типу: материнская порода. Таким образом, были определены специфические органические молекулы («биомаркеры»), которые являются уникальными для нефти в материнской породе, в которой она образуется. Со временем была создана огромная база данных молекул-биомаркеров, в которой определенные виды нефтей коррелируются с конкретными видами материнских пород и разными степенями зрелости. Таким образом, информация о типе и степени зрелости материнских пород может быть также получена непосредственно из нефти. Также, сравнивая геологический возраст материнских пород можно спрогнозировать даже их стратиграфическое расположение, глубину за-

*В Казахстане большая часть скважин никогда не бурилась на глубину достаточную для прохождения материнских пород, а следовательно, материнские породы и углеводородные системы казахстанских месторождений в целом недостаточно изучены*

легания, на основании, так называемых, «возрастных биомаркеров». Например, для месторождения Узень «биомаркеры» показывают, что материнская порода была образована в эпоху триаса и принадлежит к «озерному» типу. Это означает, что органический материал в материнской породе состоял преимущественно из водорослей, произрастающих в пресной воде (очень хороший нефтегенерирующий материал), которые отложились в озере порядка 200 миллионов лет назад. Это предположение выдвинутое геохимиками будет проверено бурением глубокой скважины на месторождении Узень позже в этом году.

**KazService:** Вы упомянули, что геохимия применяется в разведке и добыче, и вы привели хорошие примеры. Но как геохимия может помочь добывать больше углеводородов на уже эксплуатируемых месторождениях?

➤ **Д-р Ганц:** Эту сферу геохимии мы называем «промысловой геохимией».

**KazService:** То есть, ранее мы вели речь о «геологоразведочной геохимии»?

➤ **Д-р Ганц:** Верно. Геологоразведочная геохимия служит для понимания углеводородной системы, материнской породы, степени зрелости углеводородов и их образования, миграции углеводородов в пласт-коллектор и т.д. Лучшее понимание этих процессов способствует снижению риска бурения дорогих безрезультатных скважин в ходе разведочных работ и, следовательно, максимально способствует отдаче инвестиций. После того, как новое месторождение было разведано и запущено в эксплуатацию, начинает буриться все больше и больше скважин и снова встает важный вопрос об эксплуатации месторождения наиболее экономичным способом, то есть необходимо максимизировать добычу с наименьшим количеством пробуренных скважин. Сегодня скважина может легко стоить 20, 50, 100 или даже 200 млн. долларов. Таким образом, каждая не пробуренная скважина или пробуренная в оптимальном месте – это сэкономленные средства.

**KazService:** Как именно промысловая геохимия поможет в достижении такой цели?

➤ **Д-р Ганц:** В промысловой геохимии мы используем технологию, которую мы называем «геохимический фингерпринтинг» (дактилоскопия). Как мы уже упоминали ранее, сырая нефть содержит много углеводородных соединений и нет двух нефтей, из разных коллекторов, имеющих абсолютно идентичный состав. Концерн «Шелл» разработал одну из наиболее эффективных технологий «фингерпринтинга», так называемую многопространственную газовую хроматографию (МГХ). МГХ осуществляется в соответствии с самыми высокими стандартами качества и воспроизводимости с соответствующей обработкой данных и программным обеспечением для интерпретации ее результатов. Технология «фингерпринтинга» позволяет разлагать сырую нефть на компоненты и точно идентифицирует конкретные сырые нефти исходя из уникальности их состава. По сути, эта технология полностью аналогична традиционной дактилоскопии, используемой полицией для выявления злоумышленников.

**KazService:** Таким образом, вы применяете технологию «фингерпринтинга» для нефти? Почему это так важно для Казахстана?

➤ **Д-р Ганц:** Скважины часто бурятся через куда большее количество нефтесодержащих коллекторов, чем мы можем разрабатывать с использованием одной скважины по той причине, что для того, чтобы эффективно разрабатывать углеводородные пласты-коллекторы и обеспечивать экономическую эффективность, мы должны знать, сколько нефти идет из каких пластов-коллекторов, а также нам следует избежать межпластового перетока из более глубоких пластов с высоким давлением в мелкие пласты с низким давлением. Поэтому, одновременно-совместная добыча из двух или более резервуаров через одну скважину, обычно запрещается регулирующими органами. Во многих случаях, однако, технология «фингерпринтинга» может дать нам возможность



проанализировать состав смеси нефти и определить долю каждого вида сырой нефти из конкретных пластов. Таким образом, вместо того, чтобы вести добычу из одного пласта из одной скважины, технология «фингерпринтинга» позволяет нам вести добычу из нескольких пластов одновременно, и, следовательно, нам потребуется гораздо меньшее количество скважин.

**KazService:** Звучит впечатляюще. Есть ли другие области применения геохимии коллекторов?

➤ **Д-р Ганц:** Конечно, эта же самая технология может быть использована в другой сфере, и это не единственная причина, делающая ее одной из наиболее экономически эффективных технологий в нефтегазовой промышленности. Технология «фингерпринтинга», например, может помочь нам определить, является ли пласт, разбуренный одной скважиной тем пластом, который был разбурен соседними скважинами. Если резервуары связаны между собой, то и отпечатки нефтей будут идентичными! Это важно при определении размера конкретного участка пласта, и в конечном счете при определении размера месторождения и запаса залегающей нефти. Это оказывает непосредственное влияние на планирование разработки месторождений, а именно, на количество скважин, необходимых для добычи. Это также помогает выявить проблемы коррозионной устойчивости. Если скважина конкретного участка пласта вдруг показывает совершенно разные отпечатки нефти, то скорее всего, нефть перетекает в эту скважину из другого участка/горизонта. Ввиду того, что, как правило, скважины защищены от такого рода притока обсадными колоннами, то такое изменения в отпечатках нефтей указывает на утечки, а сравнивая отпечатки, мы можем фактически определить, где происходит утечка нефти, что, укажет нам на участок колонны труб, требующий ремонта.

**KazService:** Очень интересно. Каковы планы на будущее?

➤ **Д-р Ганц:** Все данные передовые технологии теперь доступны в новой геохимической лаборатории в Атырау. Концерн «Шелл» закупил

самое современное оборудование и передал его в пользование ТОО НИИ «Каспиймунайгаз». Вместе с этим, «Шелл» предоставляет новому персоналу лаборатории специализированное обучение, которое проводится поэтапно в Атырау и в технологическом центре «Шелл» в Голландии. В течение следующих нескольких месяцев будет проводиться все большее число технико-экономических обоснований при экспертном сопровождении «Шелл», с тем, чтобы обеспечить самые высокие стандарты качества и достичь точности в исследованиях. Планируется, что к концу этого года новая лаборатория будет предлагать проведение независимых и высококачественных геохимических анализов для всей нефтяной и газовой промышленности в Казахстане, а также для стран СНГ. Как я уже говорил, самый положительный момент заключается в том, что геохимия, одна из самых, если не самая рентабельная технологии в нашей отрасли. Например, анализы стоимостью чуть меньше нескольких сотен долларов помогут сэкономить на бурении скважин, стоимость которых оценивается в миллионы долларов. Никакая другая технология в нефтегазовой промышленности не имеет столь же высокого соотношения выгод и затрат. Данный проект осуществляется

в рамках реализации «Дорожной карты научно-технологического развития добывающего сектора нефтегазовой отрасли Казахстана» и мы надеемся, что другие операторы последуют примеру концерна «Шелл» и также внедрят свои технологии в Казахстане.

В рамках данного проекта также запланирован ряд курсов и семинаров по геохимии в ряде казахстанских университетах и НИИ, с тем, чтобы повысить осведомленность в данной области среди студентов и дать им возможность быть более компетентными в этой области. В ближайшем будущем будет выстраиваться системное взаимодействие научных учреждений с новой геохимической лабораторией в Атырау, что даст возможность следующему поколению геохимиков достойно подготовиться к будущим вызовам, стоящим перед нефтегазовой отраслью Казахстана.

*Концерн «Шелл» закупил самое современное оборудование и передал его в пользование ТОО НИИ «Каспиймунайгаз»*



Новый персонал геохимической лаборатории осваивает технологию дактилоскопии нефти

*Наше видение отрасли заключается в том, чтобы в Казахстане увеличивалась ценность нефтегазовых ресурсов путем применения мировых научно-технических «ноу-хау», с привлечением сильных местных компаний*

**KazService:** Почему «Шелл» играет такую активную роль в реализации «Дорожной карты»? Можно было бы просто продолжить использовать свою собственную технологию исключительно для своих нужд?

➤ **Д-р Ганц:** Еще один очень хороший вопрос. Некоторые компании действительно колеблются следовать нашему примеру. Многие из геохимических технологий уже реализованных в новой лаборатории в Атырау раньше являлись собственностью «Шелл». К примеру, концерн считается лидером в области нефтяного «фингерпринтинга» на протяжении последних 20 лет. Мы привыкли отправлять пробы нефтей со всех уголков планеты в нашу центральную геохимическую лабораторию в Нидерландах, проводящую анализ проб. Стоит вопрос о практичности отправки тысяч образцов в Европу и соблюдения оптимальных сроков для получения результатов анализов.

Но самое главное, концерн «Шелл» всегда стремится к передаче технологий и развитию местных кадров, что в целом приносит выгоду, как Казахстану, так и иностранным инвесторам и операторам. Одновременно с этим, создание успешных объединений с участниками нефтегазовой отрасли является залогом развития полного спектра технологий, требующегося для будущих рынков – и только тесно сотрудничая, мы сможем конвертировать технологические задачи в технологические решения.

Наше видение отрасли заключается в том, чтобы в Казахстане увеличивалась ценность нефтегазовых ресурсов путем применения мировых научно-технических «ноу-хау», с привлечением сильных местных компаний, способных производить высококачественные материалы, оборудование, предоставлять высококачественные услуги и инновационные решения, соответствующие мировым стандартам. KCS



## YOU HAVE BIG GOALS. DON'T LET OIL CHANGES GET IN THE WAY.



Shell Rimula R6 LME is formulated with Dynamic Protection Plus Technology to help protect your engine in challenging conditions and contribute to long engine life. So you can get to even bigger things – like building your business.

Based on high degree of engine wear and cleanliness control shown in ACEA and OEM engine tests and field trials.

Find out more at [www.shell.com/realdestinations](http://www.shell.com/realdestinations).

THE ENGINE OIL THAT WORKS AS HARD AS YOU DO.

**Shell**  
**RIMULA**





## DEPLOYING NEW TECHNOLOGIES IN KAZAKHSTAN – OIL FINGERPRINTING



*During the last 12 months Shell in close partnership with KazMunaiGaz developed and built a state of-the-art geochemical laboratory in Atyrau as part of the Kazakhstan Upstream Technology and R&D Road Map, an industry initiative to bring cutting edge technologies to Kazakhstan that not only helps increase oil production in mature fields but also discovers new oil and gas resources in country.*

*We have met the Shell team that built the new lab and interviewed Dr. HERWIG GANZ, Shell's Chief Geochemist, to find out why Kazakhstan needs geochemistry*

**KazService:** Many of our readers have not heard about geochemistry before and wonder why Shell would build such a laboratory in Kazakhstan!

➤ **Dr.Ganz:** Geochemistry is a relatively young discipline within the geosciences family of which geology and geophysics are probably much better known. Geochemistry is studying the chemical composition of geological samples, that is oil, gas, water and rocks and it has grown in importance with the development of more and more powerful analytical technology many of which is proprietary and not widely available. Geochemistry as a discipline in the oil and gas industry is very much related to the origin of hydrocarbons and how oil and gas fields are formed in the first place.

**KazService:** Why is that important?

➤ **Dr.Ganz:** Understanding the formation of oil and gas is of vital importance for the oil and gas industry. While early geologists back in the 19th century

still believed oil and gas would be formed by inorganic processes deep down in the earth's mantle through volcanic processes at high pressure and temperature, chemical analyses of crude oil revealed the presence of organic molecules that would not survive such harsh environments and moreover are directly related to living organisms, for instance porphyrins and certain isoprenoids that are direct descendants of chlorophyll, the 'green blood' of plants. Numerous other organic molecules have since been identified that can be traced directly to its living precursor and they are used as 'geochemical fossils' or 'geochemical biomarkers'. It is now widely accepted that hydrocarbons formed from the remains of tiny plants and animals that died in ancient seas millions of years ago. They were deposited in sedimentary layers at the bottom of the sea and deep lakes and if little or no oxygen was present bacteria and fungi would break down and convert the remains of these organisms



Duncan van Bergen, Country Chairman, Shell in Kazakhstan, presenting the concept of the geochemistry laboratory at the Atyrau oil and gas conference, April 2015

to form organic rich layers, that geochemists call 'source rocks'. As new sedimentary layers were deposited on top of the source rocks they were buried deeper and deeper reaching higher and higher temperatures that at one point distilled the organic material into crude oil and natural gas. Due to very high pressures at greater depth hydrocarbons are then squeezed out of the source rock and due to hydrocarbons low density oil flows upwards into more porous layers, the reservoir, until it hits impermeable rocks such as salt that prevents it from flowing all the way to the surface.

**KazService:** So oil fields are kind of huge caves deep in the subsurface filled with oil?

➤ **Dr Ganz (laughs):** No not at all. The oil is simply filling the pore space in reservoir rocks such as sandstone. Imagine a bucket full of sand. There is a lot of space in between these sand grains, easily 20-30% porosity. So in a 10 litre bucket you can easily pour 2 – 3 litre of water that will fill the pore space in between the grains. That's exactly what happens in oil reservoirs, where oil is replacing the water and filling the pore space in sandstone or other porous reservoir rocks.

**KazService:** How does Geochemistry then help to find more oil and gas in Kazakhstan?

➤ **Dr.Ganz:** That is directly related to the organic origin of hydrocarbons. By analysing the geochemical composition of a particular oil we can understand where the oil is coming from, where it's source rock is and we can calculate how much oil was generated from that source rock and where to drill additional

wells. We can either directly analyse the source rock and predict its quality, i.e. the amount of oil that can be generated from it and also the type of hydrocarbons or we can get that information directly from the oils. In Kazakhstan most wells never drilled deep enough to penetrate source rocks and consequently source rocks and generally the hydrocarbon system in Kazakhstan's oil fields are poorly understood. Yet there is a solution even if no source rocks have ever been penetrated. By analysing thousands and thousands of oils and source rocks from all over the world geochemists were able to carry out detailed oil/source rock correlation studies. In that way specific organic biomarker molecules were identified that are unique in the oil and in the source rock where it is generated from. Over time a vast database of biomarker molecules has been established that links oils to particular source rock types and maturity. Thus information about type and maturity of source rocks can also be derived directly from the oil. By also calibrating the geological age of the source rocks even its stratigraphical position – its depth – can be predicted by what geochemists call 'age related biomarkers'. For instance for Kazakhstan's giant Uzen Field biomarkers predict the source rock to be of Triassic age and of 'lacustrine type', which means the organic material in the source rock is predominantly composed of fresh water algae (very oil prone) that were deposited in a lake some 200 million years ago. This hypothesis predicted by geochemistry will be tested in a deep well drilled in Uzen later this year.



**KazService:** You mentioned geochemistry is applied for exploration and production and you give some good examples for the previous. But how can it help to produce more hydrocarbons in existing fields?

➤ **Dr.Ganz:** That's the realm of what we call production geochemistry.

**KazService:** So what you were talking about before was 'exploration geochemistry'?

➤ **Dr.Ganz:** That's right. Exploration geochemistry deals with the understanding of the 'hydrocarbon system, the source rock, hydrocarbon maturation and generation, migration of hydrocarbons into the reservoir etc. Better understanding of these processes helps reducing the risk of drilling expensive dry holes during exploration and therefore maximising the investment. Once a new field has been discovered and the field is being developed many more wells need to be drilled and again it is of greatest importance to develop the field in the most economical way, i.e. maximise production with the least number of wells. Today a well can easily cost 20, 50, 100 or even 200 million dollars. Thus every well that does not have to be drilled or is drilled in the optimum location is money in the bank.

**KazService:** How exactly can production geochemistry help achieving this?

➤ **Dr.Ganz:** In production or reservoir geochemistry we use a technology we call 'geochemical fingerprinting'. As we mentioned before, crude oil contains many hydrocarbon compounds and no two crude oils from different reservoirs have exactly the same composition. Shell has developed a particularly powerful fingerprinting technology called Multi-Dimensional Gas Chromatography. MDGC is carried out to an extremely high standard of quality and reproducibility, supported by appropriate data handling and interpretation software. Fingerprinting technology resolves the crude oil into its individual components and allows us to unambiguously identify particular crude oils from the uniqueness of their composition. As such it's entirely analogous to traditional fingerprinting used by police forces to identify miscreants.

**KazService:** So you are fingerprinting oils? Why is that so important for Kazakhstan?

➤ **Dr.Ganz:** Believe it or not, wells often penetrate many more oil containing reservoirs than we can produce with a single well. This is because in order to manage hydrocarbon reservoirs effectively and assure profitability we need to know how much oil is coming from which reservoirs and we need to avoid cross flow from deeper reservoirs of higher pressure into shallower reservoirs of lower pressure. Commi-

ngling the production of two or more reservoirs through one string is therefore normally prohibited by regulators. In many cases, however, fingerprinting technology can enable us to resolve mixtures of crude oils and determine the individual contributions of each crude oil from specific reservoirs to a mixture. Thus instead of only producing from a single reservoir per well, fingerprinting technology allows to produce from several reservoirs simultaneously and consequently drilling much fewer wells in the process.

**KazService:** That sounds very impressive. Are there any other applications of reservoir geochemistry?

➤ **Dr.Ganz:** Oh yes, the same technology can be used for many different applications and that's not the only reason that makes it one of the most cost efficient technologies in the oil and gas industry. Fingerprinting technology for instance can also tell us if a reservoir penetrated by one well is the same reservoir as that penetrated by adjacent wells. If the reservoirs are connected the fingerprints are identical! This is important in determining the size of a particular compartment and ultimately the size of the field and the amount of oil it contains. That directly affects field development planning such as the number of wells needed to drain the field. It also helps to identify corrosion problems. If a well from a particular compartment suddenly shows a very different fingerprint from before, oil must be flowing into this well from a different compartment/horizon. Since well bores are normally protected from such inflow through steel pipe casing any such change in fingerprints point to a leak and by comparing the fingerprints of the oils we can actually identify where the oil is leaking from, thus indicate where the string needs to be repaired.

*Creating successful alliances of industry members is the key to developing the full spectrum of technologies that future markets will demand – only by working together will technology challenges be converted into technology solutions*



Shell Upstream International Director, Andy Brown and Shell Country Chairman in Kazakhstan, Duncan van Bergen meet with the new local staff of the laboratory

**KazService:** Fascinating. What are the plans for the future?

➤ **Dr.Ganz:** Well, all of this cutting edge technology is now available in the new geochemical laboratory in Atyrau. Shell spent more than 2 million dollars on the equipment. The newly hired technicians and geochemists have undertaken an extensive specialized training provided by Shell both in Atyrau and in the Netherlands and during the next few months an increasing number of feasibility studies will be carried out under continued supervision to ensure highest standards of quality and precision are achieved and maintained.

By the end of this year Shell will hand over ownership of the laboratory to KMG after which it will offer independent and high quality geochemical analyses to the whole oil and gas industry in Kazakhstan and in CIS countries. As mentioned the best part of it is that geochemistry is one – if not THE most cost – effective technology in our industry. For instance analyses that cost as little as a few hundred dollars can save drilling wells that cost millions of dollars. No other technology in the oil and gas industry has a similarly high benefit/cost ratio. This is all part of the Technology Roadmap and we hope other operators will follow the lead of Shell and also deploy their technologies in Kazakhstan. We are also holding courses and seminars in geochemistry at local R&D institutes and Universities to raise the awareness of geochemistry amongst students and add additional competencies. In the near future Master and PhD students will regularly cooperate with the new geochemical laboratory in Atyrau and ensure the next generation of geochemists to be well prepared for future requirements of the oil and gas industry in Kazakhstan.

**KazService:** Why is Shell taking the lead in the Technology Road Map? Wouldn't Shell want to continue using such proprietary technology exclusively in-house?

➤ **Dr.Ganz:** That's again a very good question and some companies are indeed hesitant to follow. Many of the geochemical technologies we have now implemented in the new laboratory in Atyrau used to be proprietary. For instance Shell is considered the industry leader in oil fingerprinting for the past 20 years. Historically we used to ship oil samples from all corners of the planet to our central geochemical laboratory in the Netherlands where samples were analysed. There is a practical issue of shipping many thousands of samples to Europe and achieving reasonable turnaround times.

However, most importantly, Shell is committed to technology transfer and local talent development. By providing such powerful technology directly to a major resource holder like Kazakhstan, the country as a whole can benefit from the technology.

Creating successful alliances of industry members is the key to developing the full spectrum of technologies that future markets will demand – only by working together will technology challenges be converted into technology solutions. Our vision is of the industry that maximizes the value of its oil and gas resources through world-class research and development and strong local companies capable of delivering high-quality materials, equipment, services and innovative solutions to the international standards demanded by major resource holders and field operators in Kazakhstan. KS



## IRO: АССОЦИАЦИЯ НИДЕРЛАНДСКИХ ПОСТАВЩИКОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ



*IRO является одним из партнеров Союза «KAZSERVICE», и мы рады представить интервью с Руудом ЛИМОМ, менеджером по развитию бизнеса IRO, чья статья следует за его блиц-интервью. Стоит отметить значимость IRO, ставшей зонтичной организацией для нидерландских нефтесервисных компаний, которые играют очень важную роль в экономике Нидерландов*

**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана



Нидерландская нефтесервисная отрасль является очень важным элементом экономики Нидерландов, поскольку она вносит значительный вклад в экономику страны. Отрасль охватывает широкий спектр услуг в нефтегазовой отрасли. Эти услуги включают сейсморазведочные исследования, разведку и промышленное бурение, техническое проектирование, изготовление, монтаж и поддержку в повседневной эксплуатации. Если крупные компании, в основном, выступают в качестве глобальных игроков, предоставляя широкий спектр указанных услуг, то мелкие компании сосредоточены на узких сегментах или конкретных технологиях. Регион Северного моря является очень конкурентным и развитым рынком. Согласно анализу компании «Ernst & Young», проведенному в 2014 году, запасы и ресурсы этого региона все еще значительны, хотя и наблюдается их сокращение. Ожидается, что добыча нефти и газа может уменьшиться в долгосрочной перспективе, хотя в 2013 году она была относительно стабильной, в целом по региону, и в этом же году снизилась активность на континентальном шельфе Нидерландов. Несмотря на продажи активов крупных компаний, таких как «Shell» и «ExxonMobil», регион Северного моря, по-прежнему, является многообещающим для нидерландских компаний. Принимая во внимание зрелость и высокую конкурентоспособность местных рынков, сотни нидерландских компаний получают большую часть своих доходов за пределами Нидерландов.

Важно отметить, что небольшие нефтесервисные компании играют важную роль, будучи краеугольным камнем голландского нефтесервисного сектора и источником инноваций, экспортируемых по всему миру. В 2013

году эти компании получили доходы в размере 17,2 млрд евро и трудоустроили более 50 000 человек, подтвердив значительную роль, которую они играют в голландской экономике. Резкое падение цен на нефть приведет к оптимизации бюджетов капитальных расходов (CAPEX) и создаст дополнительные трудности для этих компаний. Учитывая инновационный и гибкий характер и лидирующие позиции в сфере знаний, эксперты прогнозируют, что значимость голландского нефтесервисного сектора в экономике Нидерландов будет сохраняться.

**Г-н Лим, не могли бы вы вкратце рассказать нам об истории и общих задачах IRO? Какие важные этапы имеются в развитии вашей Ассоциации?**

С момента своего основания в 1971 г., IRO продвигает интересы нидерландских сервисных предприятий, обслуживающих сегмент разведки и добычи нефти и газа (апстрим). Наши участники занимаются всеми видами деятельности, связанными с сервисным обслуживанием отрасли, например, машиностроением, разработкой месторождений, прокладкой трубопроводов, техническим обслуживанием, производством, поставками материалов и оборудования, как на суше, так и на море. IRO представляет интересы своих 445 компаний-членов перед Правительством и потенциальными клиентами; облегчает продвижение экспорта и инновационных технологических проектов.

IRO предлагает компаниям-членам обширные связи на национальном и международном уровнях. Кроме того, трудоустройство и обучение являются одним из главных приоритетов ассоциации.

**IRO недавно посетила Казахстан в составе Делегации торговой миссии. Какова была основная цель такого визита? Каков был результат вашего визита?**

Основной целью миссии IRO в г. Атырау в апреле 2014 года было получение лучшего представления о возможностях Проекта будущего расширения компании «Тенгизшевройл» и налаживание контактов для сотрудничества и создания совместного предприятия с местными компаниями. Большинство компаний-участниц миссии уже вели бизнес с Казахстаном, но хотели бы

История обнаружения нефти начинается в 1943 году с голландской деревни Сконебек. Газ был обнаружен в 1948 году в Кевордене. Обнаружение наземных запасов привело к возникновению интереса в морском бурении в Западной Европе. В результате, было обнаружено свыше 300 морских месторождений. Нефтегазовый сектор стал зрелой отраслью, способствуя развитию нефтесервисной промышленности, в которой работают известные ведущие компании.



## НИДЕРЛАНДЫ // ИНТЕРВЬЮ

расширить свой бизнес путем установления партнерских отношений с казахстанскими компаниями. В результате, большинство компаний нашли местных партнеров благодаря содействию со стороны компании «NCOC» (при участии «Shell»).

**Каковы особенности развития нидерландского нефтесервисного бизнеса? Как развивалась нидерландская нефтесервисная отрасль? Каковы основные препятствия и проблемы, с которыми столкнулись компании в ходе ее развития?**

➤ Нидерландская отрасль сервисного обслуживания является одной из самых известных во всем мире. Нидерланды, на территории которой расположено крупное месторождение «Гронинген» и множество более мелких месторождений, является важным производителем газа. Нидерланды являются вотчиной «Shell», которая является инновационной компанией, ведущей свой бизнес на международном уровне. Страна имеет уникальную историю морского судоходства. Нидерланды имеют стратегическое географическое расположение, поскольку страна находится близко к морю. С одной стороны, Нидерланды постоянно «борются» с морем, с другой стороны, страна имеет хорошее расположение с точки зрения логистики, благодаря Амстердамскому аэропорту и Роттердамскому порту. Имея такой опыт, нидерландская нефтесервисная промышленность стала экспортером услуг, которые оказались востребованы по всему миру. В то же время, нидерландская нефтесервисная промышленность сталкивается с некоторыми проблемами, связанными с повышением конкурентоспособности других стран, правилами использования местных ресурсов, низкими ценами на нефть, санкциями против России и Ирана и различными торговыми барьерами.

*IRO представляет интересы своих 445 компаний-членов перед Правительством и потенциальными клиентами; облегчает продвижение экспорта и инновационных технологических проектов*



**Какие нидерландские компании из списка ваших участников заинтересованы в ведении бизнеса в Казахстане? Каков уровень их заинтересованности (если таковая имеется) в выходе на казахстанский рынок (в том числе нефтегазовой сектор)? Какие области могут быть интересны для них, и какие местные партнеры могут быть их потенциальными партнерами?**

➤ Многие такие компании заинтересованы в ведении бизнеса в Казахстане. Но IRO не имеет списка участников, заинтересованных в выходе на рынок Казахстана. Мы не имеем точных данных об уровне их заинтересованности, но областью интереса является экспорт, заключение контрактов, установление совместных предприятий с местными компаниями и т.д.

**Правительство Казахстана надеется встретить иностранных инвесторов и компании, которые хотят создать совместные предприятия и наладить новое производство в Казахстане. Есть ли у нидерландских компаний желание рассмотреть такие предложения и в каких областях (энергетика, технологии, экология, возобновляемые ресурсы, и т.д.)?**

➤ Конечно, вполне вероятно, такое желание существует. Нидерландские поставщики нефтесервисной отрасли очень заинтересованы в ведении бизнеса в Казахстане и в совместной работе с казахстанскими компаниями для удовлетворения местных запросов.

**Что бы вы могли пожелать Союзу «KAZSERVICE» и его членам?**

➤ Я хотел бы пожелать KAZSERVICE и его членам всего самого наилучшего. При таком изобилии нефти и газа в Казахстане у них будет светлое будущее.

**Г-н Лим, спасибо! От имени всех наших участников, мы также желаем Вам и Вашим участникам удачи в этот сложный период** KS

LOGISTICS GROUP  
**GLOBALINK**  
*Smart Logistics*



## Единое решение для глобальной логистики

- ▶ Грузоперевозки
- ▶ Проектная логистика
- ▶ Перевозки личных вещей

info@globalinkllc.com | www.globalinkllc.com



## НИДЕРЛАНДСКИЕ СЕРВИСНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОБСЛУЖИВАЮЩИЕ СЕГМЕНТ РАЗВЕДКИ И ДОБЫЧИ НЕФТИ И ГАЗА (АПСТРИМ)



*Нидерландская отрасль обслуживания нефтегазовых предприятий входит в первую пятерку крупнейших предприятий мира. Четыре другие страны – это США, Великобритания, Норвегия и Франция. Высокий рейтинг Нидерландов среди этих стран объясняется их статусом важного производителя газа на море и на суше*

Нидерланды имеет долгую историю, связанную с непрерывным освоением моря. Благодаря своему расположению страна является транспортным узлом, который играет важную роль в этой сфере. Нидерланды развивают отличную инфраструктуру для транспортировки товаров в пункты назначения по всему миру.

В Нидерландах около 440 компаний поставляют товары и услуги для геологоразведочных работ. В этих компаниях около 50 000 человек заняты в разработке и поддержании инфраструктуры, строительстве и производстве, машиностроении, исследовании и разработках, а также поставках материалов и оборудования.

Нидерландская отрасль обслуживания нефтегазовых предприятий охватывает полностью вертикальную производственную цепочку, начиная с консультаций, проектирования, производства

и заканчивая целым рядом услуг. Тем не менее, нидерландская отрасль особо примечательна добычей газа и технологиями морских работ. В сфере технологий морских работ нидерландская нефтесервисная отрасль достигла успехов в проектировании и строительстве современных буровых установок, буровых судов, ПНП, самоподъемных установок, судов для выполнения водолазных работ, кранов и других плавучих единиц, и во внедрении новых продуктов и услуг. Во всей этой работе качество и инновации продолжают оставаться ключевым принципом.

**Существует небольшая группа ведущих фирм, например:**

- Allseas Engineering: подрядчик по прокладке траншей и морских трубопроводов, одна из двух лучших компаний в мире, которые могут проложить трубопроводы с большим диаметром на глубине до 3000 м;



**РУУД ЛИМ**  
Менеджер по развитию  
бизнеса, IRO

- Dockwise: тяжелые морские перевозки буровых установок и других морских сооружений;

- Fugro: мировой лидер в сфере геотехнических и разведочных услуг;

- Gusto Msc: проектирование буровых установок и судов всех типов, мобильных морских установок, самоподъемных платформ, полупогружных платформ, судов и барж, тяжелых подъемных кранов и ряда специально разработанного оборудования;

- Heerema Marine Contracting: эксплуатирует «Бальдер», являющегося крупнейшим глубоководным строительным судном в мире;

- Heerema Fabrication: в 2009 году построила морскую палубу весом 11 000 тонн для проекта повторной разработки «Valhall» для «BP Norge»;

- Huisman: компания по проектированию и изготовлению тяжелого подъемного оборудования, бурового оборудования, трубокладочного оборудования и причальных систем;

то голландская нефтесервисная отрасль специально разработала технологии для разведки и добычи газа из небольших газовых месторождений, так называемых малых месторождениях, при помощи небольших платформ, работающих без присутствия персонала и современных автоматизированных рабочих центров с дистанционным управлением. Другим направлением развития для хранения газа являются подземные хранилища и строительство приемных береговых станций для СПГ.

Оборот нидерландской нефтегазовой сервисной отрасли составляет около 17,2 млрд евро, обеспечивая занятостью около 50 000 человек. Хотя нидерландский сектор Северного моря является важным рынком экспорта, нидерландская нефтесервисная отрасль поставляет свою продукцию и услуги для береговых и морских нефте- и газовых проектов по все-

Нидерландская сервисная отрасль имеет опыт работы с отдаленными странами со сложными политическими и социальными обстоятельствами, там, где нет никакой инфраструктуры, где существуют большие различия в климате и технические сложности, такие как глубина до 3 000 метров. Хотя Нидерланды находятся в мягкой климатической зоне, нидерландские компании работали, например, технологии для Арктики и нового рубежа для геологоразведочных работ.

Кроме арктической зоны, нидерландская нефтесервисная отрасль развивает и другие направления, например, внедрение проектов по получению энергии прибрежного ветра и услуги по выводу из эксплуатации.

Казахстан очень хорошо известен представителям нидерландской нефтесервисной отрасли. Будучи заинтересованными в проекте Кашаган, многие нидерландские компании неоднократно посеща-

*Оборот нидерландской нефтегазовой сервисной отрасли составляет около 17,2 млрд евро, обеспечивая занятостью около 50 000 человек*



- Тем не менее, около 85% нефтесервисной отрасли Нидерландов составляют компании малого и среднего бизнеса. Другие выдающиеся нидерландские нефтесервисные компании вы можете найти на сайте [www.iro.nl](http://www.iro.nl).

Поскольку размер большинства морских газовых месторождений на континентальном шельфе Нидерландов невелик,

например, в Мексиканский залив, Бразилию, Саудовскую Аравию, Абу Даби, Россию, Казахстан, Западную Африку, Азию, Арктику и т.д. Помимо экспорта, многие из разработанных в Нидерландах судов, буровых установок и платформ построены в таких странах, как Китай, Корея, Сингапур, Малайзия, а также в Индонезии в партнерстве с местными компаниями.

ли Казахстан, индивидуально или в рамках торговых представительств или голландских павильонов на выставке «KIOGE» – Казахстанской международной нефтегазовой выставке в г. Алматы. В результате многие нефтесервисные компании ведут бизнес в Казахстане. Также были налажены различные формы сотрудничества между нидерландскими и казахстанскими компаниями. **KS**





## IRO: THE ASSOCIATION OF DUTCH SUPPLIERS IN THE OIL AND GAS INDUSTRY



**DAURZHAN AUGAMBAY**

*IRO is one of the partners of KAZSERVICE Association and we are glad to present the interview of Mr Ruud LIEM, Business Development Manager of IRO whose article follows his blitz-interview. It is worth to mention the significance of IRO that became the umbrella for Dutch oilfield service companies that play very important role in the economy of the Netherlands*

Dutch Oilfield Services industry is very important element of the Dutch economy making the significant contribution to the country's economy. The industry covers the wide range of the services in the oil & gas sector. The services include seismic research exploration and production drilling, engineering, fabrication, installation and support with daily operations. If large companies mainly act as global players and provide the above-mentioned wide range of services, the smaller companies are focused on the narrow segments or specific technologies. The North Sea area is very competitive and mature market. According to the Ernst & Young analysis made in 2014 the reserves and resources of this area are still impressive but declining. It is expected that the oil & gas production may decrease in the long-term period while it was relatively stable in 2013 in the whole area, but the activity on the Dutch Continental Shelf dropped in 2013. Despite of the sales of the assets of large companies like Shell and ExxonMobil the North Sea area still promises good opportunities for the Dutch companies. Taking into account the maturity and high competitiveness of the local market hundreds of the Dutch companies gain most of their revenues outside of the Netherlands.

It is important to note that the smaller oil service companies play an important role being the cornerstone to the Dutch OFS industry and the source of innovations exported worldwide. In 2013, these companies gained the revenues in amount of EUR17.2 bn and employed more than 50 000 people confirming their significant role they play in the Dutch economy. The dramatic drop in oil prices will lead to the optimization of CAPEX budgets and bring additional challenge to these companies. Knowing the innovative and flexible character and leading knowledge position the experts forecast continuing importance of the Dutch OFS industry in the economy of the Netherlands.



■ The history of oil discovery starts in 1943 in the Dutch village Schoonebeek. The gas was discovered in 1948 in Coevorden. The discovery of on-shore reserves led to the interest in offshore drilling in the Western Europe. As a result, more than 300 offshore reserves have been discovered. The oil & gas sector became a mature industry that developed OFS industry where well known leading companies work.



*Turnover of the Dutch oil and gas supply industry is about euro 17.2 billion and about 50,000 people work in the industry*

**Mr Liem, could you please briefly tell us about the history and general tasks of IRO? What were the milestones of the development of your Association?**

Since its foundation in 1971, IRO promotes the interests of the Dutch supply and service companies in the upstream oil and gas industry. Our members cover all activities involved in the supply industry – such as engineering, field development, pipeline installation, maintenance, manufacturing and material & equipment supply, onshore as well as offshore. IRO represents the interests of its 445 member companies towards the Government and prospective customers; facilitates export promotion and innovative technology projects.

IRO offers member companies a vast national and international network. Furthermore, Employment & Education is one of the association's spearheads.

**IRO recently visited Kazakhstan within Trade Mission Delegation. What was the main aim of this visit? What was the result of your visit?**

The main aim of the IRO mission to Atyrau in April 2014 was to get a better understanding of the opportunities about the Future Growth Project of Tengizchevroil and to establish contacts for cooperation and joint venture with the local companies. Most companies, members of the mission were already doing business with Kazakhstan but wanted to expand their business by establishing partnerships with Kazakh companies. As a result, most of the companies succeeded in finding local partners thanks to assistance of NPOC (Shell).

**What is the peculiarity of the development of the Dutch oilservice business? How the Dutch oilservice industry developed? What major obstacles and problems the Dutch companies faced during its development?**

The Dutch supply industry is one of the world-wide-recognized industry. The Netherlands is an important gas producer with the Groningen field and the many offshore marginal fields. The Netherlands is the base county of Shell, which is a very international active and innovative oil company. The Netherlands has a unique maritime history. The Netherlands has a

strategic geographical position being close to the sea. From one hand the Netherlands continuously struggle against the sea, from the other hand the country has good logistic position using Amsterdam airport and Rotterdam port. Having the experience the Dutch industry became the exporter of its services catching the international focus. At the same time, the Dutch oil & gas industry faces some problems related to the increased competitiveness from other countries, local content rules, and low oil prices, sanctions in Russia and Iran and different trade barriers.

**What Dutch companies from the list of your members are interested in doing business in Kazakhstan? What is the level of their interest (if any) in entering the Kazakh market (including oil & gas sector)? What areas may be interesting for them and what local partners could be the potential partners for them?**

Many such companies interested in doing business in Kazakhstan. But IRO does not have an overview of the members interested in entering the market of Kazakhstan. We do not exactly know the level of their interest but the area of interest is in export, contracting, establishment of the joint ventures with local companies, etc.

The Government of Kazakhstan looks forward to meet the foreign investors and companies who want to establish the joint ventures and new production in Kazakhstan. Is there any appetite from the Dutch companies to consider such proposals and in what areas (energy, technology, ecology, renewable, etc)?

Of course, probably, there is an appetite. The Dutch suppliers to the oil and gas industry are very interested in doing business in Kazakhstan and are very much interested in working together with Kazakh companies to meet local requirement demands.

**What could you wish KAZSERVICE and its members?**

I would like to wish KAZSERVICE and its members all the best. With the abundance of oil and gas in Kazakhstan, they will have a bright future.

**Mr Liem, thank you very much! On behalf of all our members, we also wish you and your members the best of luck during this challenging period.** KS

www.ecos.kz  
+7 727 356 33 56

КОМПАНИЯ  
**ECOS**

Более 20 лет ТОО «Компания ECOS» успешно осуществляет поставки сертифицированного оборудования от ведущих мировых вендоров для обеспечения безопасности на промышленных объектах, оказывает сервисную поддержку поставляемого оборудования на всей территории Казахстана.

2 аккредитованные лаборатории 11 филиалов и представительств 250 высококвалифицированных специалистов

Алматы Астана Актау Уральск Аксай Актюбинск Кызылорда  
Атырау Шымкент Павлодар Усть-Каменогорск Караганда Атырау

Одним из ведущих направлений деятельности Компании ECOS является реализация проектов по противопожарной защите «под ключ» на объектах нефтегазовой отрасли Казахстана, включая обследование объекта, подготовку концепции защиты объекта, разработку и согласование проектной документации, поставку оборудования, монтажные и пуско-наладочные работы, сдачу смонтированных систем безопасности государственным органам, а также осуществление сервисного обслуживания.

050052, г. Алматы, Ауэзовский район, мкр. Астана, строение 1/6

More than 20 years LLP "Company ECOS" successfully carries out deliveries of certified equipment from the leading vendors to provide security at the industrial facilities, and rendering services for supplied equipment throughout Kazakhstan.

2 Accredited laboratories 11 Branch offices and representative offices 250 highly qualified specialists

Алматы Астана Актау Уральск Аксай Актюбе Кызылорда  
Атырау Шымкент Павлодар Усть-Каменогорск Караганда Атырау

One of the main activities of the Company ECOS is the implementation of projects in the field of fire protection on «turnkey» basis at the objects of oil and gas industries of Kazakhstan that includes site survey, preparation of the concept for object protection, development and coordination of project documentation, equipment supply, installation and commissioning works, handover of installed security systems to the public authorities, as well as provision of maintenance service.

050052, Almaty city, Auevov district, micro district Astana, construction 1/6





## THE NETHERLANDS UPSTREAM OIL AND GAS SUPPLY INDUSTRY

**RUUD LIEM**  
IRO, Business  
Development Manager



*The Dutch oil and gas supply industry belongs to the Top 5 of the world. The four other countries being the USA, UK, Norway and France. The high rank of the Netherlands among these countries is explained by its status of an important onshore and offshore gas producer. The Netherlands has a long maritime history linked with the continuous struggle against the sea*

The country is positioned as a logic hub playing an important role in this niche. The Netherlands boasts an excellent infrastructure to transport goods to destinations all over the world.

There are about 440 companies in the Netherlands supplying goods and services for oil and gas exploration. These companies employ about 50,000 people in the design and maintenance of infrastructure, construction and manufacturing, engineering, research and development and the supply of materials and equipment.

The Dutch oil and gas supply industry covers the fully vertical production chain from consultancy, engineering, fabrication till the whole range of services. However, the Dutch oil and gas supply industry especially excels in gas and offshore technology. With regard to offshore the Dutch supply industry excels in the design and construction of advanced drilling rigs, drilling ves-

sels, FPSO's, jack-up barges, diving support vessels, crane vessels and other mobile offshore units, and the introduction of new product and services. In all this work, quality and innovation continues to be the key principle.

**There is a small league of leader firms, for instance:**

- Allseas Engineering: an offshore pipeline and trenching contractor that belongs to two elite companies in the world that can install pipelines with a large diameter up to 3,000 m water depth;

- Dockwise: heavy offshore transports of drilling rigs and other offshore structures;

- Fugro: world leader in geotechnical and survey services;

- Gusto Msc: engineering of drilling rigs and ships of all types, of mobile offshore units, jack-ups, semi-submersibles, ships and barges, heavy lifting cranes and a range of custom-designed equipment;

- Heerema Marine Contracting: operates the Balder, the largest deep-water construction vessel in the world;

- Heerema Fabrication: in 2009 it built a 11,000 tonne offshore deck for the Valhall Re-development Project for BP Norge;

- Huisman: engineering and fabrication company of heavy lifting equipment, drilling equipment, pipe lay equipment and mooring systems;

- However, about 85% of the Dutch oil and gas supply industry consist of SME companies. Many more excellent Dutch supply companies you can find at: [www.iro.nl](http://www.iro.nl).

Since the size of the most offshore gas fields on the Netherlands continental shelf is small, the Dutch supply industry especially has developed technology for the exploration and production of gas from small gas fields, the so called marginal fields, such as small unmanned platforms and state of the art automated and operated remote control centres. Other development with regard to gas is underground storage and the building of LNG receiving terminals.

Turnover of the Dutch oil and gas supply industry is about €17.2 billion and about 50,000 people work in the

industry. Though the Dutch North Sea is an important market the Dutch supply industry export their products and services to onshore and offshore upstream oil and gas projects all over the world, such as the Gulf Of Mexico, Brazil, Saudi Arabia, Abu Dhabi, Russia, Kazakhstan, West Africa, Asia, the arctic, to name a few. Besides exporting, many of the designed Dutch ships, drilling rigs, and platforms are built in countries like China, Korea, Singapore, Malaysia but also Indonesia in partnerships with local companies.

The Dutch supply industry is used to work in far away countries with difficult political and social circumstances, where there is no infrastructure, where there is a great variation in climate and technical challenges like water depths up to 3,000 meters.

Though the Netherlands itself is situated in a mild climate zone, Dutch companies have for instance developed technology for the arctic, the new frontier for oil and gas exploration.

Besides arctic, the Dutch oil and gas supply industry is active in other trends such as installation of offshore wind energy projects and decommissioning.

Kazakhstan is very well known to the Dutch oil and gas supply industry. Interested in a.o. the Kashagan project many Dutch companies have visited Kazakhstan many times, individually or by participating in trade missions or Holland pavilions at the KIOGE the Kazakhstan International Oil and Gas Exhibition in Almaty. As a result, many Dutch oil and gas suppliers are doing business in Kazakhstan and many forms of cooperation between Dutch and Kazakhstan companies have been established. **KS**



*The Dutch oil and gas supply industry covers the fully vertical production chain from consultancy, engineering, fabrication till the whole range of services*





## «ЛИДЕРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ – НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕМПИОНЫ»

*Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым было инициировано формирование в стране пула компаний из числа несырьевого сектора, которые должны стать лидерами по экспорту своей продукции на внешние рынки. Данная инициатива была реализована в программе по формированию списка конкурентоспособных компаний, которых можно назвать национальными чемпионами*



В целях реализации этой инициативы консалтинговой компанией «McKinsey&Company», являющейся консультантом программы, было рекомендовано сконцентрироваться на отборе порядка тридцати компаний из отраслей агропромышленного комплекса, включая пищевую промышленность, машиностроение и производство стройматериалов. Данные отрасли являются несырьевыми и им отдается приоритет в рамках программы ГПИИР, как отраслям, имеющим высокий потенциал для увеличения объемов экспорта и доли импортозамещения.

Для участия в программе НУХ «Байтерек» совместно с «McKinsey&Company» отбирали компании с наибольшим потенциалом роста доходов, объемов экспорта/импортозамещения и создания высокооплачиваемых рабочих мест. Предпочтение при формировании пула участников отдавалось частным казахстанским предприятиям с годовым доходом от 2 млрд. тенге, положительной динамикой роста за последние 3-5 лет (~10% в год),

ориентированностью на экспорт или импортозамещение, а также количеством рабочих мест не менее 200 человек.

Во время процедуры отбора использовались такие качественные критерии, как устойчивость бизнес-модели компании, её потенциал для масштабного роста, а также приверженность руководства компании реализации Программы.

В результате проделанной работы, был определен список, состоящий из 32 компаний с наиболее хорошими показателями: 20 компаний из агропромышленной отрасли, 7 – из отрасли машиностроения и 5 – из отрасли производства строительных материалов.

Необходимо отметить, что концепция и методология отбора участников Программы были разработаны консультантом с учетом опыта уже действующих аналогичных программ поддержки в таких странах, как США, Франция, Германия, Сингапур, Малайзия и Новая Зеландия.

Оценка компаний в процессе отбора проводилась на основе ряда количественных и качественных критериев. При этом, исторический рост компаний не являлся единственным критерием для включения в перечень участников Программы. Например, компания могла иметь отличные показатели роста за последние несколько лет, но одновременно увеличивать долговую нагрузку или снижать маржинальность деятельности.

В таком случае оценка компании будет ниже, чем у компаний с сопоставимым ростом и более стабильными финансовыми показателями. Таким образом, среди компаний, не прошедших в перечень участников Программы, также имеются компании с хорошими показателями роста.

В целях достижения максимального эффекта от оказания финансовой поддержки, было решено дополнить Программу такими нефинансовыми категориями как бизнес-консалтинг и координа-

ция с государственными органами по вопросам деятельности компаний-участниц.

Кроме того, необходимо было обеспечить максимально прозрачный и независимый отбор компаний. В связи с этим, привлечение независимого международного консультанта для проведения отбора, диагностики и разработки рекомендаций компаний-участниц было наиболее логичным шагом для Холдинга.

18 мая 2015 года Управляющий комитет Программы утвердил пул компаний-участников на 2015 год.

Необходимо отметить, что первый год реализации Программы Холдинга является пилотным. В последующие годы может быть принято решение о включении других секторов экономики и внесении изменений в методологию отбора в Программу, с целью её совершенствования.

В рамках Программы, рассчитанной на пять лет, будет проводиться отбор компаний, их диагностика и разработка инициатив с последующим внедрением.

Программа нацелена на такие основные показатели, как: прирост

внутренних прямых инвестиций; создание высокооплачиваемых рабочих мест; рост несырьевого экспорта; повышение производительности труда.

На сегодня завершена диагностика компаний, по результатам которой определена их потребность в необходимом финансировании, бизнес консультировании и государственной поддержке.

Такие компании как «Баян-Сулу», «RG Brands», «Alageum Electric» и «Tea House» уже получили финансирование в рамках действующих инструментов Холдинга.

В части консалтинга определены следующие направления: маркетинг и продукты; продажи и дистрибуция; выход на новые рынки; оптимизация операционной деятельности; организация и управление человеческими ресурсами.

Холдингом совместно с компанией «McKinsey & Company» в течение последующих шести месяцев планируется проведение индивидуальной работы с каждой компанией по внедрению вышеуказанных инициатив в соответствии с лучшей мировой практикой.



■ В рамках инициатив по мерам государственной поддержки холдинг «Байтерек» совместно с Министерством по инвестициям и развитию РК, Министерством национальной экономики РК, Национальной палатой предпринимателей Казахстана «Атамекен» будет вести работу в трех направлениях: поддержка компании на внутреннем рынке, поддержка компании для её выхода на экспортные рынки, поддержка расширения производства масштабов деятельности внедрения лучших практик. **KS**



## СТАТУС ВЫСОКОГО ПОЛЁТА



**Господин Леджер, совсем недавно вы ввели новый спальный эконом-класс (Economy Sleeper). На каких рейсах пассажиры могут им воспользоваться и в чем заключаются преимущества данного класса?**

➤ Economy Sleeper доступен для бронирования на рейсах, выполняемых на обновленных воздушных судах «Боинг-757» из Астаны в Лондон, Франкфурт, Париж и из Алматы в Гонконг. Полноценный отдых обеспечивает индивидуальное пространство в передней части экономического салона и полноценный спальный набор. В распоряжении пассажира богатый выбор развлекательных программ, представленных в индивидуальной системе развлечений KCTV и другие бонусные услуги.

**Каковы были предпосылки для создания Economy Sleeper?**

➤ Нашей задачей было предоставление дополнительного комфорта большему количеству пассажиров на дальнемагистральных рейсах. И мы не ошиблись. Коммерческий успех данного продукта превзошел все ожидания. Бизнес-сообщество, а на некоторых рейсах и его семьи стали нашими постоянными клиентами. Что касается уникальности, то концепция спального эконом-класса проста, тем не менее, среди других авиаперевозчиков аналогов не существует.

Еще один проект под названием MyUpgrade стартовал в августе совместно с разработчиком компанией «Plusgrade». Благодаря новой услуге на сайте [www.airastana.com](http://www.airastana.com) пассажиры получают возможность апгрейда в бизнес-класс.

**Национальный перевозчик «Эйр Астана» уделяет большое внимание вопросам качества сервиса на борту, что получает подтверждение уже четвертый год подряд на престижной премии «Skytrax World Airline Awards». Внедрение дополнительных услуг, в частности, является одним из критериев данной награды. Сегодня мы беседуем о некоторых «инновационных хедлайнерах» авиакомпании с вице-президентом по продажам АО «Эйр Астана» РИЧАРДОМ ЛЕДЖЕРОМ**



### БОНУСНЫЕ УСЛУГИ

- Доступ в залы ожидания для пассажиров бизнес-класса
- Приоритет во время регистрации
- Норма бесплатного провоза багажа – 30 кг
- Три места экономического класса в одном ряду
- Бесплатное перебронирование и отмена билета
- Дорожный набор бизнес-класса
- Баллы Nomad Club начисляются в размере 125% в зависимости от расстояния в милях между пунктами вылета и прилета

**Мы привыкли использовать для этого баллы участника Nomad Club, а как это возможно теперь?**

➤ Верно, в Nomad Club данная функция достаточно востребованна. В случае с MyUpgrade процедура хоть и новая, но, я уверен, не вызовет никаких затруднений. Пассажир с выкупленным авиабилетом эконом-класса делает предложение на необходимый рейс. Если Вы приобрели авиабилет на сайте [www.airastana.com](http://www.airastana.com), к Вам автоматически поступает электронное сообщение о возможности сделать предложение на повышение класса при условии бронирования как минимум за 72 часа до вылета. Независимо от того, как был куплен авиабилет (в офисе продаж, у турагента), у Вас есть возможность проверить забронированный рейс на возможность повышения класса, т.к. не все рейсы предусматривают апгрейд. Сам процесс выставления предложения также упрощен: в системе имеется исходная минимальная и максимальная сумма предложения для каждого участка полета. Чем выше сумма Вашего предложения, тем больше вероятность апгрейда. После того, как Вы сделаете предложение, за 48 часов до вылета Вы получите электронное сообщение с результатом по Вашему предложению. При положительном решении с Вашей кредитной карты будет снята сумма, и Вы

получите новый электронный билет с указанием рейса с повышенным классом. При отрицательном ответе денежные средства с Вашей кредитной карты сняты не будут, и Вы совершите полет по имеющемуся билету.

**Что если мне потребуется изменить/отменить свое предложение?**

➤ Вы можете изменить сумму как минимум за 72 часа до вылета, пройдя по ссылке в изначальном письме или на [www.airastana.com](http://www.airastana.com). При изменении позже данного срока будут применяться правила тарифа в исходном авиабилете.

**Какие еще инициативы порадуют Ваших пассажиров в ближайшее время?**

➤ Наш продукт развивается гораздо динамичнее в настоящее время, в том числе благодаря нестандартному подходу, результат некоторых проектов позволяет нам совместить несколько задач в одном проекте. Если говорить об абсолютно новых начинаниях, то внимания заслуживает наш первый благотворительный забег совместно с Британско-Казахстанским Сообществом, который запланирован 13 сентября в Астане. Основная задача – помочь детям, нуждающимся медицинском лечении. Благодаря активному информационному продвижению нашими коллегами в зарубежных офисах «Эйр Астана» мы ожидаем более 80 человек из Бангкока, Гонконга, Парижа, Франкфурта, Дубай и Сеула, которые воспользуются специальным пакетом на перелет, проживание и прочие услуги. Мы также покажем гостям достопримечательности Астаны в ходе обзорной инструкции. Надеемся, эта добрая и важная традиция станет ежегодной в Астане, и вместе мы сможем внести свой вклад в развитие туризма через популяризацию спорта.

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

KS





## ФОКУС НА ЛОКАЛИЗАЦИЮ

Производственно-сервисная компания «Тенарис» успешно осуществляет деятельность по всему миру, ориентируясь на высокие отраслевые стандарты и эффективные решения. При этом, одним из основополагающих приоритетов для компании, является преданность нашим клиентам, глобальному коллективу компании, а также приверженность философии развития и поддержки социальных факторов вокруг предприятий компании «Тенарис», расположенных по всему миру. Являясь ведущим мировым производителем и поставщиком стальной трубной продукции и сопутствующих услуг для мировой энергетической отрасли, высокотехнологичная трубная продукция компании «Тенарис» используется при самых сложных условиях эксплуатации, в том числе на нефтегазовых месторождениях Республики Казахстан, как на суше, так и на морском шельфе



Компания начала свою деятельность более 10 лет назад, открыв торговое представительство в 2004 году. Сегодня региональное присутствие и взаимодействие с клиентами остается по-прежнему сильным, что подтверждается новым инвестиционным проектом стоимостью \$40 миллионов долларов США, который должен быть реализован в начале 2016 года.

С начала деятельности компании на казахстанском нефтегазовом рынке, компания «Тенарис» является основным долгосрочным поставщиком бесшовных труб нефтепромыслового сортамента из углеродистой стали для таких крупномасштабных проектов, как «Тенгизшевройл», «Аджип ККО», а также «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» (КПО).

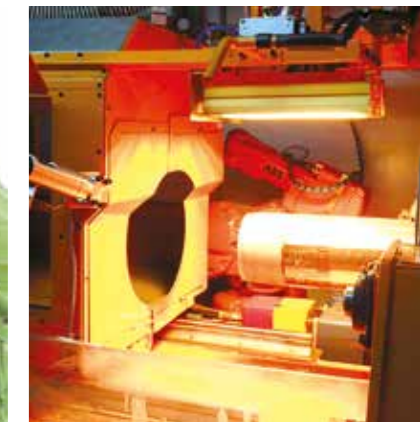
В рамках долгосрочного соглашения с КПО о поставке стальных труб нефтегазопромыслового сортамента (ОСТГ) с газо-герметичными резьбовыми соединениями «TenarisHydril» класса премиум, предоставляя, в том числе сопутствующие полевые услуги, компания принимает активную роль в качестве одного из ключевых поставщиков при разработке недропользователем крупного стратегического газоконденсатного месторождения Карачаганак. Компания «Тенарис» расширяет свое присутствие на рынке, инвестируя в современный трубонарезной завод, расположенный в г. Актау в Мангистауской области, где планируется выпуск готовой стальной бесшовной трубной продукции нефтегазопромыслового сортамента с газогерметичными резьбовыми соединениями класса премиум. С проектной мощностью 45,000 тонн, планируемый запуск трубонарезного завода намечается в первом квартале 2016 года. Способствуя как экономическому, так и социальному факторам в регионе, данный инвестиционный проект предусматривает создание около 90 рабочих мест, в основном, для местного населения. Важной составляющей высокотехнологичного трубонарезного завода

«Тенарис» является линия по нанесению запатентованного компанией сухого многофункционального резьбового покрытия технологии Dopeless®. Трубонарезная линия с безсмазочным резьбовым покрытием Dopeless® отвечает не только жестким современным требованиям по защите окружающей среды, но и придает эффективные операционные преимущества с точки зрения уменьшения затрат при спуске готовой продукции в поле, а так же при ее хранении. Являющаяся одним из основных высокотехнологичных элементов на казахстанском трубонарезном заводе, разработанная в результате жестких требований и высоких стандартов при нефтедобыче технология Dopeless® пользуется мировым успехом в нефтегазовой отрасли и широко используется на самых сложных месторождениях



Казахстана. Казахстанский завод «Тенарис» спроектирован согласно самым строгим стандартам и будет работать в соответствии с единой политикой компании «Тенарис» в области контроля качества, техники безопасности, охраны здоровья и охраны окружающей среды, сертифицированной в соответствии с международным стандартом «ISO 9001».

В стратегическом плане, заводы, сервисные центры, торговые представительства и другие предприятия «Тенарис» имеются в самых крупных нефтегазовых регионах мира. На казахстанском рынке



компания «Тенарис» расширила свое присутствие, используя комплексный подход к обслуживанию наших ключевых заказчиков, предоставляя полный спектр коммерческой, технической и логистической поддержки, действуя через свои офисы в городах Атырау, Аксай и Актау. В качестве более раннего примера трансфера технологий, в 2012 году компания, представила размещенную в г. Аксай специализированную автономную установку (DSCUnit) по нанесению покрытия Dopeless®, чья инвестиционная стоимость составляет 1,2 миллиона долларов США. Строительство нового завода в г. Актау, благодаря выпуску полно-размерных готовых нефтепромысловых труб, в том числе с использованием технологии Dopeless®, выводит компанию на новый уровень долгосрочной стратегии, как в Казахстане, так и в целом для приграничных государств.

Стоит отметить, что по мере развития законодательной базы нефтегазового рынка Казахстана, при содействии казахстанских министерств, в том числе Министерства по инвестициям и развитию, а также Министерства энергетики РК и его дочерней компании ТОО «PSA», стратегия компании была нацелена на увеличение доли местного содержания. Строительство нового трубонарезного завода предположительно обеспечит долю местного содержания

от 25–27%, что вполне существенно для специализированного трубонарезного завода. Инвестиции в завод также позволят усовершенствовать процесс экспортных поставок готовых труб казахстанского производства в страны СНГ, в частности РФ, Туркменистан, Азербайджан и Узбекистан, где многие годы широко используется трубная продукция компании «Тенарис».

Учитывая богатый углеводородными запасами Казахстан, в котором наблюдаются самые разнообразные условия эксплуатации, такие как высокое давление/высокие температуры, агрессивная среда, а так же глубины, варьирующиеся от 3,000 до более 6,500 метров, рассчитанный на самые сложные условия портфель продукции, производственных мощностей, технологий и услуг является залогом конкурентного преимущества нашей компании. Имея мировой опыт в различных нефтегазовых регионах, в Казахстане компания отмечает высокий достигнутый уровень взаимодействия и поддержке со стороны государства, где залогом стабильности и развития данного сотрудничества служат важные для страны локализация производства, увеличение казахстанского содержания и трансфер опыта и технологий с помощью системообразующих предприятий нефтегазового профиля подобному трубонарезному заводу «Тенарис».



**SAMSUNG**

Samsung Electronics Co., Ltd. воплощает в жизнь передовые идеи и внедряет инновационные технологии, вдохновляя людей по всему миру и формируя будущее потребительского рынка. Мы меняем привычные представления о телевизорах, смартфонах, носимых устройствах, планшетах, камерах, бытовых приборах, принтерах, медицинских устройствах, сетевом оборудовании и полупроводниках. Компания является одним из лидеров в области развития инновационной индустрии Интернета вещей, в частности, благодаря реализации концепций

Умного дома (Smart Home) и Цифрового здравоохранения (Digital Health). В 84 странах у нас работают свыше 307 000 человек. Чтобы узнать больше, посетите сайт [www.samsung.kz](http://www.samsung.kz) и официальный блог компании [global.samsungtomorrow.com](http://global.samsungtomorrow.com).

Будучи лидером в области потребительской электроники, имеющим опыт во всех сегментах – от компонентов до технологий визуализации, от бытовой техники до мобильных технологий, Samsung также видит большие возможности в использовании накопленного опыта в секторе B2B.

## SAMSUNG ELECTRONICS

Samsung Electronics Co., Ltd. inspires the world and shapes the future with transformative ideas and technologies, re-defining the worlds of TVs, smartphones, wearable devices, tablets, cameras, digital appliances, printers, medical equipment, network systems and semiconductors. We are also leading in the Internet of Things space through, among others, our Digital Health and Smart Home initiatives. We employ 307,000 people across 84

countries. To discover more, please visit our official website at [www.samsung.com](http://www.samsung.com) and our official blog at [global.samsungtomorrow.com](http://global.samsungtomorrow.com).

Being an industry leader in consumer electronics with expertise in all areas – from components to visual display, home appliances and smartphone technology, Samsung also sees vast opportunities in leveraging our expertise in consumer electronics into the enterprise.



- |                                      |   |                         |
|--------------------------------------|---|-------------------------|
| Механический сервис                  |  | Mechanical services     |
| Композитный ремонт                   |  | Composite repair        |
| Промышленная чистка                  |  | Industrial cleaning     |
| Электромонтаж                        |  | Electrical installation |
| Устранение утечек<br>любой сложности |  | Leak sealing            |

060005, Республика Казахстан  
Атырау, ул.Досмухамбетова 2

060005, Republic of Kazakhstan  
2 Dosmukhambetov str., Atyrau city

Tel: +7 (7122) 32-19-54, +7 (701) 999 16 55  
E-mail: [yesu@cic.com.kz](mailto:yesu@cic.com.kz), [office@cic.com.kz](mailto:office@cic.com.kz)





## НКОК: ПЯТЬ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

НОРТ КАСПИАН  
ОПЕРЕЙТИНГ КОМПАНИ

[KAZSERVICE продолжает свой x-диалог с крупными операторами, которые делятся своими рекомендациями и советами о том, как местным компаниям необходимо действовать, чтобы успешно взаимодействовать с иностранными недропользователями. На вопросы KAZSERVICE отвечает Менеджер по местному содержанию компании «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» Даурбек УТЕЖАНОВ](#)

*Уважаемый Даурбек, мы знаем, что Ваш департамент является первым координирующим органом, с которым могут связываться отечественные компании, желающие работать с НКОК. Расскажите, пожалуйста, о Ваших подходах к вопросу местного содержания.*

➤ Наш отдел состоит из пяти подразделений, отвечающих за планирование, развитие, реализацию, мониторинг и отчетность, а также управление взаимодействиями и отношениями с заинтересованными сторонами по местному содержанию.

**ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ** местного содержания предусматривает выявление возможностей для развития местного содержания, планирование, проработку и определение приоритетности мероприятий по местному

содержанию, в частности, тех мероприятий, которые выполняются путем развития поставщиков и реализации программы МС, с применением методик упреждающего краткосрочного и долгосрочного планирования, а также разработку целевых показателей по каждой категории товаров и услуг и пакету контрактов по проекту в рамках стратегии развития местного содержания.

**ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ** местных поставщиков предусматривает установление, внедрение и применение критериев отбора посредством исследований рынка, анализа пробелов, подготовки и реализации программ усовершенствования, позволяющих точно определить местных поставщиков, которым необходимо оказать финансовую поддержку с целью последующего исполнения программ усовершенствования и помощь для прохождения процесса предварительной квалификационной оценки поставщиков Компании.

**ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ** программы местного содержания обеспечивает получение преимуществ по результатам развития поставщиков на этапах подготовки ПУТ, проведения тендеров, заключения контрактов и осуществления закупок с постоянным участием в процессе закупок Компании и выполнением функций контактного центра при обмене информацией между отделом местного содержания и держателями контрактов / инженерами по контрактам.

**ПРОЦЕСС МОНИТОРИНГА** и отчетности по местному содержанию предусматривает непрерывный мониторинг, периодическую количественную оценку и предоставление плановой отчетности внутри и за пределами Компании по показателям местному содержанию, достигнутым подрядчиками, контроль исполнения всех контрактных обязательств, заблаговременное информирование о наличии любых рисков для полной реализации намеченных мероприятий по местному содержанию и последующие предложения относительно мер для постоянного повышения показателей по местному содержанию, основанные на выявлении новых возможностей для развития местного содержания.

**ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ** и отношений с заинтересованными сторонами по местному содержанию предусматривает управление взаимодействиями с заинтересованными сторонами по местному содержанию, то есть взаимодействия с исполнителями стратегических проектов (любых новых проектов в рамках СРПСК, таких как Второй этап ОПР месторождения «Кашаган», освоение месторождений «Каламкас», «Актоты» и «Кайран», строительство центра комприрования ЦКО1 и т. п.), и внешние связи с органами власти Казахстана и Полномочным органом по СРПСК, обмен информацией с местным населением по вопросам местного содержания, участие от лица Компании в различных рабочих группах, отраслевых и правительственных инициативах, ассоциациях, форумах, меро-

приятиях и т. п. по местному содержанию в пределах Казахстана, чтобы обеспечить взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами на принципах взаимоважания в течение срока реализации Проекта.

**Расскажите, пожалуйста, как местная компания должна начать работу с компанией НКОК?**

➤ Новая компания, желающая работать с НКОК, может обратиться в Отдел развития местного содержания и сделать презентацию о своей деятельности. Таким образом, компания будет внесена во внутреннюю базу данных Отдел развития местного содержания. Это дает компании возможность пройти процесс предквалификации по определенному коду, по которому, в случае потребности в этих услугах и товарах, НКОК может найти соответствующую компанию.

Также, каждый поставщик может зарегистрироваться на внешнем сайте НКОК [www.ncoc.kz](http://www.ncoc.kz), выбрав раздел «Работа с НКОК». Компании будет предложено заполнить регистрационную форму в онлайн-режиме.

**Могут ли они контактировать с Вашим отделом и как это можно сделать?**

➤ Да, компании могут обращаться в наш отдел, так как мы открыты и заинтересованы в привлечении отечественных компаний на Проект. Для этих целей создан электронный ящик, который проверяется на постоянной основе специалистами отдела: [Local-Content@ncoc.kz](mailto:Local-Content@ncoc.kz)

**В чем заключается процесс предквалификации?**

➤ Преквалификация является первоначальным процессом оценки потенциального поставщика с целью включения его в Список одобренных поставщиков НКОК/АдживККО/НКПОК по видам услуг и/или поставок продукции.

Реквалификация включает в себя процесс повторной оценки компании по истечении 36 месяцев с момента первичной преквалификации.

Квалификация и дисквалификация – это процесс оценки поставщика по результатам выполнения контракта с НКОК/АдживККО/НКПОК.

**Норт Каспиан Оперейтинг Компани известна своим многолетним опытом поддержки местных компаний. Одним из ярких примеров такой поддержки является помощь в получении сертификатов ISO. Как компании могут получить такую поддержку?**

➤ Да, НКОК оказывает поддержку местным компаниям для их дальнейшего развития и повышения их конкурентоспособности! Программа обучения и сертификации по международным стандартам имеет свой процесс отбора. Одной из инициатив нашего отдела является проведение анализа несоответствий, при котором мы посещаем компании по определенному виду



услуг и сверяем их возможности с требованиями компании НКОК. По результатам таких анализов мы можем инициировать программы для усовершенствования этих компаний. Компании, которые будут включены в Программу обучения и сертификации по международным стандартам, должны пройти через семь критериев для отбора. Данные для отбора предоставляются самой компанией путем заполнения анкеты.

*НКОК оказывает поддержку местным компаниям для их дальнейшего развития и повышения их конкурентоспособности! Программа обучения и сертификации по международным стандартам имеет свой процесс отбора*

**Есть ли какие-либо проблемные вопросы, с которыми отдел местного содержания сталкивается в своей ежедневной работе?**

Да, к сожалению, есть ряд вопросов, с которыми нам приходится сталкиваться в работе. Нижеперечисленные вопросы уже обсуждаются на высоком уровне, с целью их дальнейшего разрешения:

**1. Подрядная организация не предоставляет сертификат СТ-KZ.**

Непредоставление подрядными компаниями сертификатов СТ-KZ приводит к низким показателям в закупках товаров и автоматически отражается во время сдачи ежеквартальных отчетов более низким уровнем до местного содержания

Процесс выдачи данных сертификатов является длительным и бюрократичным, что зачастую ведет к искажению информации в выданных сертификатах. В связи с этим, подрядчики зачастую предпочитают приобретать сертификаты на товар.

**2. Сложность в получении Лицензии Первой категории для совместных предприятий.**

Согласно законодательству недавно созданные совместные предприятия (СП) могут получить лишь лицензии 3-ей категории, предусматривающий опыт работы на низкотехнологичных объектах, даже при условии наличия лицензии 1-ой категории у одной из партнерских компаний.

В результате, Оператор не может настаивать на том, чтобы субподрядная организация создала новое совместное предприятие до тех пор, пока лицензии 1-ой категории не могут быть получены. Это делает невозможным исполнение требования, утвержденное полномочным органом и нормами местного содержания, о том, что субподрядная организация должна создавать СП для передачи знаний и трансферта технологий казахстанскому партнеру.

**3. Расхождение в Методологии подсчета местного содержания.**

На сегодняшний день расчет местного содержания на Северо-Каспийском Проекте (а также на Тенгизском) фактически исчисляется по филиалу компании, зарегистрированному в Казахстане. Так происходит, поскольку договоры с крупными подрядными компаниями (Шлюмберже, Халлибёртон и др.) были заключены с их головными офисами за рубежом до введения норм действующего законодательства в 2010 году.

Если RJ (доля фонда оплаты труда казахстанских кадров в общем фонде оплаты труда всех работников) будет рассчитываться не по филиалу (фактический исполнитель), а по штату работников компании по всему миру, то уровень местного содержания в данных контрактах существенно снизится.

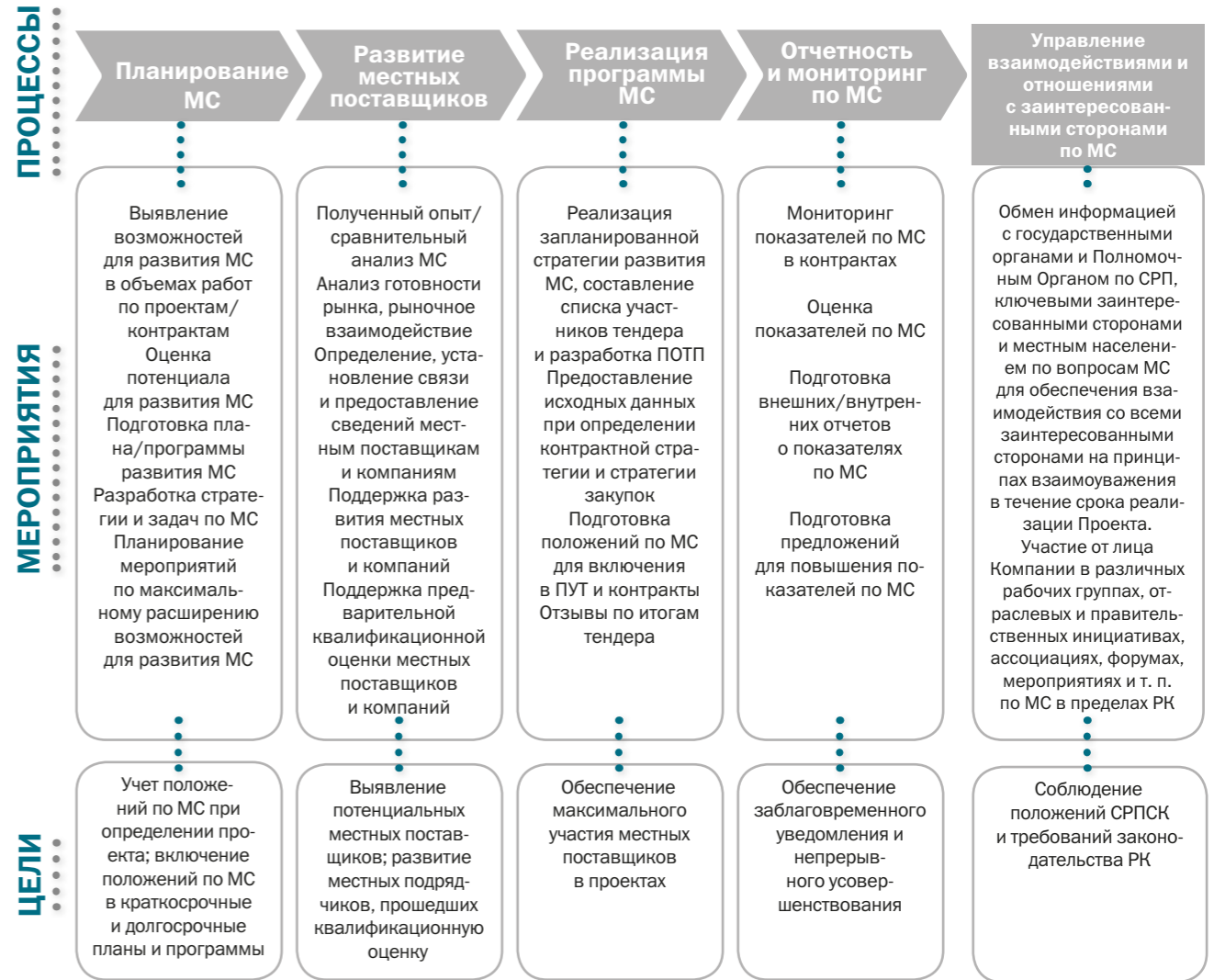
Все вышеперечисленные вопросы уже направлены в Правительство Казахстана и главным акционерам с предложенными путями решения.

**Какие новшества были внесены Вашей командой за последние годы?**

Одной из показательных работ можно считать подписание Меморандума о взаимопонимании между ОЮЛ «Казахстанская ассоциация организаций нефтегазового и энергетического комплекса «KAZENERGY», компанией «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» и ТОО «PSA» о развитии отечественной промышленности.

Компания «НКОК» понимает важность оказания предпочтения материалам, оборудованию, продукции и услугам, полученным из казахстанских источников при проведении закупок, где, по обоснованному мнению НКОК, закупки из таких источников будут соответствовать Тендерным процедурам СРПСК и НКОК, и являться конкурентоспособными в отношении цены, эффективности, эксплуатационных параметров, безопасности, качества, производительности и других принципиальных условий контракта, обеспечивая тем самым местных производителей полными и равными возможностями конкуренции с иностранными производителями при выборе производителей ТРУ или поставщиков для потребностей НКОК. Цель Сторон заключается в содействии иностранным компаниям в отношении входа на рынок Казахстана и (с учетом действующего антимонопольного законодательства) создания совместных предприятий, консорциумов

**ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕСТНЫМ СОДЕРЖАНИЕМ**



или альянсов с казахстанскими компаниями в рамках процесса проведения ранних тендеров, при условии отсутствия негативного воздействия на НКОК с точки зрения антиконкурентных действий, затрат, обязательств, возмещения затрат, цены, эффективности, эксплуатационных параметров, безопасности, качества, производительности и других принципиальных условий.

**В завершение нашего интервью, расскажите, пожалуйста, о самых важных достижениях отдела местного содержания.**

Одним из важнейших достижений является тот факт, что общие выплаты местным поставщикам в общей сложности составили более 11 млрд. долларов

США в период с 2006 по 2015 г.г. Что касается развития и обучения кадров, то с 2006 по 2015 годы Оператор провел семинары для более 700 местных компаний, оказал помощь 160 местным компаниям принять участие в сертификационных программах ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000 и OHSAS 18001. Четыре казахстанских производителя сертифицированы в соответствии со стандартами Американского нефтяного института (АНИ) и Американского общества инженеров-механиков (АОИМ). На сегодняшний день в базе данных квалификационной оценки поставщиков зарегистрировано более 3 000 казахстанских компаний.

**Благодарим Вас за полезную информацию! KS**



NORTH CASPIAN  
OPERATING COMPANYHCOC: FIVE STEPS  
TO DEVELOP  
THE LOCAL CONTENT

[KAZSERVICE continues its dialogue with the large operators, who shares their recommendations with the local companies. These recommendations include the ways in which the local companies should interact with the foreign subsoil users. Daurbek UTEZHANOV, the Local Content Manager of North Caspian Operating Company answers the questions of KAZSERVICE](#)

**We know that your department is the first focal point for company, which wants to work with your Company. What is the initial Local Content approach?**

Our department consists of five sections – Planning, Development, Realization, Monitoring&Reporting and Interface&Stakeholders Relations. Below you can see the scheme of Local Content Department.

**LC PLANNING** identifies opportunities for LC development and planning, development and prioritization of LC activities, particularly, the activities executed through vendor develop-

ment and LC program realization using proactive short-term and long-term planning as well as development of LC targets for each commodity of goods and services and Project contracts in accordance with LC Development Strategy.

**LC VENDOR DEVELOPMENT** provides establishment, implementation and use of selection criteria through Market Surveys, Gap Analysis and Improvement Programs preparation and execution allowing identifying local suppliers who needs financial support to further completion of Improvement Program and to provide assistance with Company Vendor Pre-qualification.

**LC PROGRAM** Realization ensures advantages based on results of Vendor development at ITT preparation, tender, contract award and procurement stages with continuous participation in Company procurement process and functioning as the focal point in communication with LCD and contract holders/contract engineers.

**LC MONITORING AND REPORTING PROCESS** envisages continuous monitoring, regular quantitative assessment, required reporting regarding Contractor LC Target values inside and outside Company, control over contractual obligation fulfilment, early notification of any risks for LC activity full completion and follow-up proposals on measures to increase LC Targets based on the identification of new LC development opportunities.

**LC INTERFACE AND STAKEHOLDER RELATIONS** envisages management of interface with LC stakeholders i.e. interface with strategic project executors (any new project within NCSPSA such as Kashagan EP Phase 2, Kalamkas, Aktote and Kairan fields development, Compression Center CC 01 construction etc.), and external relations with the RoK government agencies and NCSPSA Authority, communication with local community on LC issues, participation in various LC working groups, in industry and government initiatives, associations, forums, events etc. on behalf of the Company within the RoK to ensure interface with all stakeholders on mutual respect basis during the Project execution period.

**Could you please tell how Kazakh company should start to work with NCOC?**

➤ A new company willing to cooperate with NCOC can contact LC Department and make a presentation about its business. Then this company will be registered in LCD internal database. It allows the company to get through pre-qualification process for a certain commodity code if NCOC requires such services or goods.

Also each supplier can be registered by itself on NCOC external web site [www.ncoc.kz](http://www.ncoc.kz) by choosing “Working with NCOC” as supplier. A Company will be suggested to fill in Online Registration Form&.

**Can they contact your department and whom they should contact?**

➤ Yes, companies can contact our department, as we are open and interested in involvement of local companies to Project. For this purpose we have a dedicated e-mail address which is continuously monitored by LCD specialists: [Local-Content@ncoc.kz](mailto:Local-Content@ncoc.kz),

**What is the process of pre-qualification?**

➤ The Prequalification is the initial evaluation process for inclusion of potential vendors into the Approved Vendor List of NCOC by type of services/supply of products.

The Requalification is the re-evaluation of the company after 36 months from initial prequalification.

Qualification & Disqualification are the evaluation processes of supplier based on results of the executed contract with NCOC.

**NCOC is known for many years for supporting local companies, one of the examples is assisting in getting ISO certificates. How companies can participate in this program?**

➤ Indeed NCOC provides support to local companies in their further development and improvement of competitiveness! The International Standards Training and Certification Program is based on a selection process. One of the LCD initiatives is a gap analysis which envisages our visits to companies providing certain type of services and comparison of their capabilities with NCOC requirements. Based on results of such analysis we can initiate Improvement Program for such companies. Companies should meet 7 selection criteria to get enrolled in International Standard Training and Certification Program. A company itself shall provide data for selection by filling a questionnaire.

*Indeed NCOC provides support to local companies in their further development and improvement of competitiveness!  
The International Standards Training and Certification Program is based on a selection process*

**Are there any Problems issues that LCD facing during daily work?**

➤ Yes, unfortunately, there are some issues that we are facing in our daily work. We have already raised the below issues to a higher level for their resolution:

■ **1. Contractor does not provide CT-KZ certificate.** Failure to provide CT-KZ certificates by Subcontractors results in low index of goods purchase and is automatically results a lower LC% in our quarterly reports on purchased good, works and services (“GWS”).

Issuance of these certificates is a long and bureaucratic process often leading to data distortion in the issued certificates. Therefore, Subcontractors frequently choose not to obtain the certificates for goods.

■ **2. Joint Ventures are facing difficulties in obtaining Category 1 License.**

According to the current legislation, recently established JVs can only obtain a 3rd category License, which is based on experience gained at low-technology facilities, even if one of the JV partner companies already has a 1st Category License.



## COMPANY

As a result, Operator cannot insist that the Subcontractor be a (new) JV since the JV is not able to obtain a 1st Category License. This frustrates the requirement (which, incidentally, is supported by the Authority) that the Subcontractor be a JV through which knowledge and technology are transferred to the Kazakh partner company.

### 3. Discrepancies in Local Content calculation methodology

Currently the calculation of LC in the Project (and, for that matter, Tengiz) is actually performed by Subcontractors branches in Kazakhstan, because the contracts with large Subcontractors (Schlumberger, Halliburton, etc.) were made with their head offices abroad before the new RoK regulations were introduced (i.e., before 2010).

If RJ (ratio of salary fund of the citizens of the Republic of Kazakhstan in relation to the total salary fund for employees) is broken down not by the Kazakhstan branch (the

actual Subcontractor) but based on the entire Subcontractor's staff, the LC level of these contracts is significantly, and inappropriately, reduced.

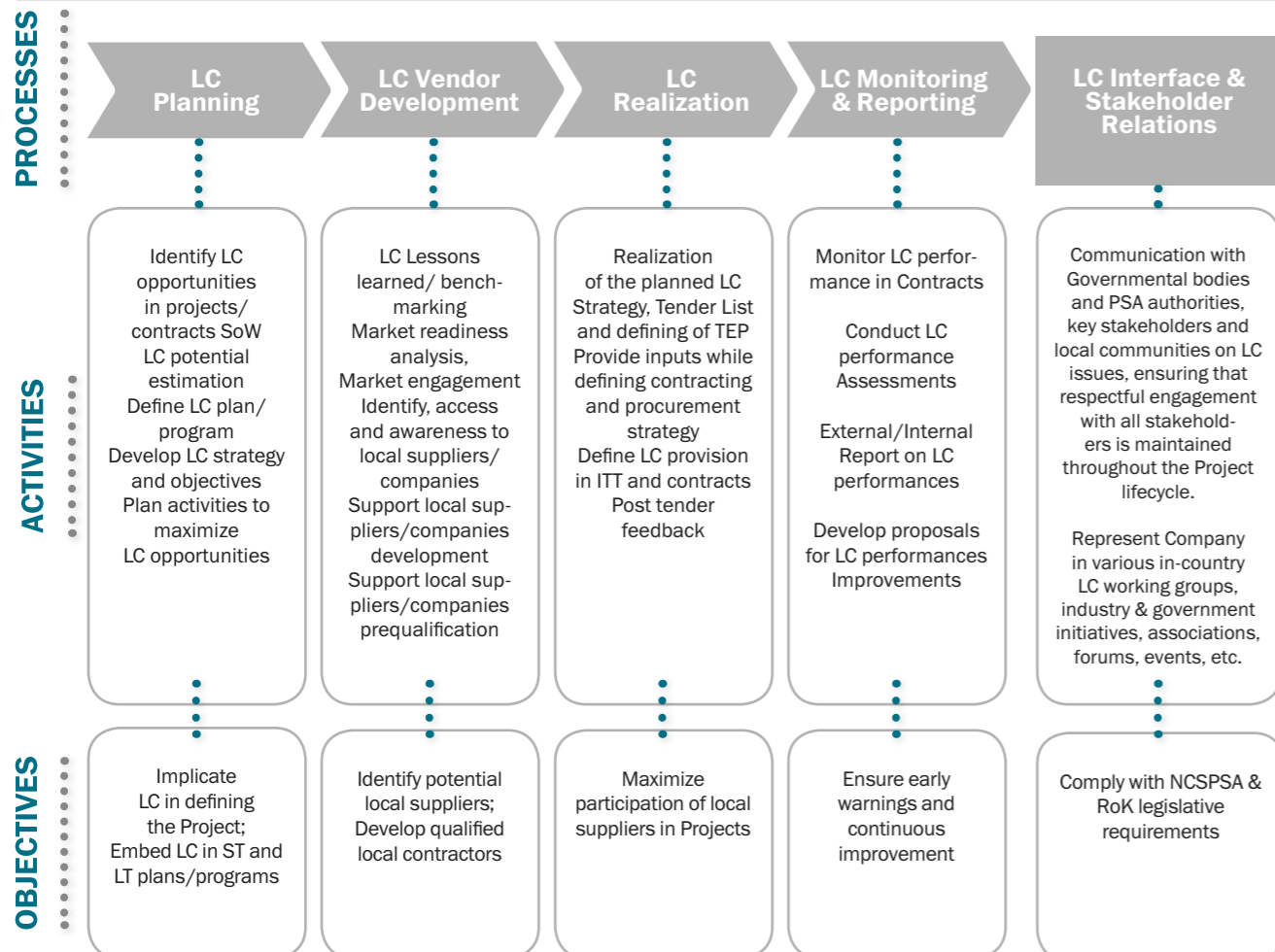
All these issues are already addressed to Government and main Stakeholders with the suggested way to resolve.

### What innovations did your team implemented for the last years?

☑ We consider signing of Memorandum of Understanding aimed at local industry development by the Association of Legal Entities "Kazakhstan Association of Oil & Gas and Energy Complex KAZENERGY", North Caspian Operating Company N.V. and PSA LLC as one of such examples.

NCOC realizes the importance of giving preference to materials, equipment, products and services from Kazakhstani sources if procurement from such sources

## LOCAL CONTENT PROCESS FLOW



*NCOC realizes the importance of giving preference to materials, equipment, products and services from Kazakhstani sources if procurement from such sources is compliant with NCSPSA and NCOC Tender Procedures*

is compliant with NCSPSA and NCOC Tender Procedures according to NCOC justified opinion and is competitive in terms of price, effectiveness, performance parameters and other essential contract conditions and therefore, providing local suppliers with full and equal opportunities for competition with international vendors while selecting GWS suppliers for NCOC needs.

The purpose of Parties is to assist international companies to enter the RoK market (in compliance with effective anti-monopoly legislation), to establish joint enterprises, ventures or alliances with Kazakhstani companies within an "early tender" process provided that there is no impact on NCOC in terms of anticompetitive actions, cost, obligations, cost recovery, price, effectiveness, performance parameters, safety, quality, productivity and other principal conditions.

### At the end of our interview can you tell about the Local Content Achievements?

☑ One of the most important achievements is that Overall payments to local suppliers totalled more than US \$11 bn in the period from 2006 to 2015. As for development activities- from year 2006 to 2015, the Operator conducted seminars for more than 700 local companies and helped 160 local companies take part in ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000 and OHSAS 18001 certification programs. Four local manufacturers certified to American Petroleum Institute (API) and American Society of Mechanical Engineers (ASME) standards. More than 3 000 local companies are registered in the Vendor Qualification Database as for today.

Thank you for the useful information! KS



# МУЗЕЙ ТРУДОВОЙ СЛАВЫ ПГМК

## МУЗЕЙ ТРУДОВОЙ СЛАВЫ «ПРИКАСПИЙСКОГО ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМБИНАТА»

**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

*ПГМК – данная аббревиатура сегодня мало кому известна и практически нигде не используется. О ней, в основном, помнят ветераны труда и люди, работавшие на этом предприятии, являвшиеся свидетелями становления и развития этого мощного предприятия, работавшего в Мангистауской области. К своему сожалению, я никогда не слышал о существовании этого музея. Несмотря на частое посещение данного предприятия, мне никогда не доводилось посетить его. Лишь во время последнего визита предприятия мне удалось посетить этот музей. Видимо, он до сих пор не может привыкнуть к посещениям гостей, поскольку исторически он не был доступен широким массам из-за секретности производства, которое он представлял.*

Днем рождения Музея трудовой славы считается 24 декабря 1979 года, когда Генеральным директором ПО ПГМК Ю.В. Кузнецовым был издан приказ № 759 «О создании музея трудовой славы». Основанием для приказа послужило совместное постановление администрации, партийного комитета и группкома № 147 «О создании при дворце имени Абая музея ТС комбината». В 1984 году, к 25-летию юбилею комбината, в 1984 году для музея было построено специальное помещение общей площадью свыше 3000 м<sup>2</sup> на территории бывшего Ремонтно-механического завода, ныне ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс» (ПМК).

Первоначально музей располагался в одной из комнат ДК им. Абая. Учредители и руководство ПМК со всей серьезностью подошли к вопросу сохранения музея, его реконструкции и обновлению, для чего были потрачены большие средства на оформление музея, созданию новых экспонатов, стендов и сохранению имеющихся архивных материалов. Сегодня музей открыт для всех посетителей – учащихся школ, студентов колледжей и университетов, ветеранов труда, гостей и жителей города.

Историю ПГМК во время экскурсии по музею рассказал Марат Шушаков, Директор музея трудовой славы. В 1956 году по заданию первого геолого-разведочного управления Министерства геологии СССР, Кольцовской экспедицией была организована геологическая партия №45 для проведения комплекса разведочных работ, определения и уточнения запасов металлофосфорных руд. Базой послужили месторождения Меловое, Томак, Тайбагар, Тасмурын и целый ряд рудоуправлений, открытых Всесоюзным институтом минерального сырья в 1954-1955 г.г. В период с 1956 по 1959 г.г. геолого-разведочная партия провела весь комплекс работ и выдала необходимые данные. Постановлениями ЦК КПСС и Совета министров СССР Министерству среднего машиностроения было определено задание начать строительство комбината на базе разведанных месторождений. В конце 1956 года из Красноводска вышла колонна с топливом, водой и строительными материалами. К середине декабря колонна прибыла в район, где ныне располагается г. Актау. В подготовительный период работы на площадке выполнял строительный участок, передислоцированный из г. Краснозаводск. В феврале 1959 года было образовано предприятие почтовый ящик №475. Такое название предприятию было дано в связи с секретностью предприятия. В это время



Рубен Арамаисович Григорян



Становление города

О Р Д Е Р № 686

На право занятия жилой площади

Гр. Табидиев С.

Место работы ул. № 154/58

Должность нач. спец. участка

По адресу Землянка ВСО-1

Жилая площадь 10 кв. м.

К-во комнат 962

Состав семьи 8 чел.

Ордер действителен на время работы в предприятии п/я № 154/58

Дата выдачи " 4 " ноября 1982г.

Директор предприятия: А.Ф. Шинин

Постройком: А.Ф. Шинин

Ордер на жилье

были начаты горные работы, образованы структурные подразделения для жилищного строительства, прокладки дорог, коммуникаций, возведение морского причала и т.д. В 1961 году руководство основной деятельностью и строительством было возложено на директора комбината Рубена Арамаисовича Григоряна. Можно сказать, что этот человек посвятил себя региону, став для рабочих и отцом, и братом, и начальником, и товарищем, и другом и командиром. Отдельные экспозиции музея рассказывают о периоде становления комбината с 1961 года по 1971 год. Можно в хронологическом порядке увидеть, как развивался город. В те годы труд действительно был очень тяжелым, который выполнялся в сложных условиях. Рабочим, которые приезжали в Мангистаускую область выделялись жилые площади в виде землянки. Так, например, начальнику спецучастка с его семьей в количестве восьми человек полагалась землянка площадью 10 м<sup>2</sup> (то есть 1,25 м<sup>2</sup> на человека). Представьте, в каких условиях проживал рабочий, который и без того работал в сложных условиях. Уверен, что именно благодаря таким героям труда были построены промышленные и городские объекты, инфраструктура и отрасль региона.

■ 1963 год – введена в строй первая на полуострове ТЭЦ и первая в мире установка по опреснению морской воды. Сданы в эксплуатацию дробильно-сортировочная фабрика, автобаза, водовод до Куюлуса и первый промышленный карьер.



Установка по опреснению морской воды





Мангистауская область

■ 1964 год – произведена стыковка двух сторон железной дороги «Мака́т – Комбинат 1» и открыто рабочее движение. Введена в строй первая из шести секций обогатительной фабрики. В сентябре произведена первая отгрузка готовой продукции – уранового концентрата. Начато строительство серно-кислотного завода.

■ 1965 год – утверждено проектное задание на строительство химико-гидрометаллургического завода (ХГМЗ).

■ 1966 год – звание «Герой социалистического труда» присвоено Р.Григоряну.

■ 1967 год – созданы ремонтно-механические мастерские, которые в 1970 году были преобразованы в ремонтно-механический завод (РМЗ).

Почтовый ящик №7 переименован в Прикаспийский горно-металлургический комбинат (ПГМК), а почтовый ящик №475 – в Управление строительства ПГМК.

Также была запущена в эксплуатацию первая очередь ХГМЗ. Организована технологическая исследовательская лаборатория, переименованная в 1968 году в ЦНИЛ.

■ 1968 год – получена первая тонна серной кислоты на СКЗ. Из ПГМК выделился МЭЗ – энергозавод.

■ 1969 год – начались пусконаладочные работы на АТЗ. Принята в эксплуатацию первая очередь цеха слабой азотной кислоты на АТЗ.

■ 1970 год – из ПГМК выделено управление строительство.



Первая плавка предприятия



Орден октябрьской революции



Орден трудового красного знамени

11 июня 1971 года – литейный цех РМЗ дал первую плавку и в этом же году ПГМК был награжден орденом «Трудового красного знамени». ■ В 1989 году на базе ПГМК создано производственное объединение ПГМК. В 1992 году ПО ПГМК ликвидировано путем преобразования его в акционерную компанию «Каскор».

ПГМК создавался в сложной международной обстановке, в период противостояния существовавших на тот момент мировых систем и наращивания гонки вооружений, в том числе и ядерного оружия. После распада СССР это гигантское предприятие, как и все предприятия в Казахстане, испытывало много проблем, связанных с разорванными производственными связями, работавших в советское время, с отсутствием заказов, ликвидности, с простоями и другими характерными для того периода проблемами.



Макет карьера



В составе ПГМК находились – два горно-добывающих карьера, три перерабатывающих завода, ремонтно-механический завод, машиностроительный и завод по производству зубных паст, строительно-монтажное управление железнодорожного транспорта, предприятие связи, транспорта и других служб. На балансе комбината находилось коммунальное обслуживание города, организация питания и торговли, дошкольное воспитание и социально-культурные объекты. С созданием ПГМК стало возможным и строительство города Актау.



Производство зубной пасты



Руководители предприятия Е.Славский и Р.Григорян

Основным принципом в строительстве города Актау была идея приспособить неблагоприятную среду для обитания человека, его комфортного проживания. При строительстве города учитывалось его расположение, розы ветров, а также другие факторы, которые легли в основу архитектуры города.

Зарождение и становление комбината осуществлялось под непосредственным руководством министра среднего машиностроения Ефима Павловича Славского. Ежегодно бывая в подразделениях комбината и детально знакомясь с ходом развития и освоением мощностей, Ефим Славский принимает необходимые решения, направленные не только на развитие ПГМК, но и на превращение Мангышлака в крупный территориально-промышленный комплекс.



У истоков создания предприятия стояли К.Сатпаев, М.Келдыш и А.Александров. За 45 лет ПГМК стал кузницей кадров для казахстанских предприятий и для предприятий бывшего СССР.

*Сегодня музей открыт для всех посетителей – учащихся школ, студентов колледжей и университетов, ветеранов труда, гостей и жителей города*





Награды предприятия



Официальные лица, посещавшие предприятие



Б. Сапарбаев, Министр труда и социальной защиты РК и другие официальные лица страны.

В настоящее время экспозиции размещены в четырех залах и отражают полную картину деятельности Гирикаспийского горно-металлургического комбината с 1959 года до начала текущего столетия. Фотографии, макеты рудника, цехов, образцы техники дают ясную и полную картину героического труда того времени.

В залах музея расположены макеты, экспонаты, образцы продукции производства комбината, сохранена атрибутика и символика периода 70-90 годов прошлого столетия. Старые фотографии рассказывают об этапах рождения города, его развития и росте. Безусловно, этот музей можно назвать музеем истории развития промышленности Мангистауской области. Уникальные макеты урановых карьеров, цехов заводов и фабрик дают образное впечатление о трудовых успехах первостроителей Мангистау. Посетить музей можно на сайте: [www.pmk.kz](http://www.pmk.kz) **KS**



За время деятельности предприятия более 600 человек было награждено орденами Октябрьской революции, Трудового красного знамени, дипломами, юбилейными знаками, более 60 стали лауреатами Ленинской и государственной премии, а четыре человека были удостоены высокого звания Героя Социалистического труда.

С целью ознакомления с музеем, знакомства с основной деятельностью предприятия в период с 2005 года по настоящее время посещали акимы области и города, депутаты сената С. Оспанов, З. Алшимбаев, М. Бортник, послы России, США, Бразилии, Индии, Австрии, Финляндии и других стран.

Также в свое время музей посетили У.Мухамеджанов, спикер Мажилиса Парламента Казахстана, У.Шукеев, Первый вице-премьер РК, Д. Ахметов, Премьер-министр РК,

*Основным принципом в строительстве города Актау была идея приспособить неблагоприятную среду для обитания человека, его комфортного проживания. При строительстве города учитывалось его расположение, розы ветров, а также другие факторы, которые легли в основу архитектуры города*

[www.kazenergyforum.com](http://www.kazenergyforum.com)



# ЕУРАЗИЯЛЫҚ KAZENERGY ФОРУМЫ 2015

29 қыркүйек – 1 қазан  
Астана, Тәуелсіздік сарайы



# ВТО: последствия для НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ

**ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**  
Генеральный директор,  
Союз сервисных  
компаний Казахстана

27 июля 2015 года  
Президент Казахстана  
Н.А.Назарбаев  
в г. Женева  
подписал протокол  
по присоединению  
Казахстана к Всемирной  
Торговой Организации  
(ВТО). В конце 2015 года  
Казахстан официально  
станет 162-ым членом  
ВТО, а пока давайте  
разберемся что  
ожидать отечественным  
нефтесервисным  
компаниям после  
вступления страны  
в эту организацию



В декабре 2013 года главной темой шестого номера журнала «KAZSERVICE» являлось ожидаемое вступление Казахстана в ВТО. Почти два года назад было абсолютно неясно как изменятся правила игры. Витало опасение, что отечественные компании потеряют последний инструмент в виде определения «казахстанское содержание». В последнее время в информационном поле можно прочесть большое количество статей на эту тему, но нет более достоверной информации, полученной из первых рук. Мы обратились в Министерство национальной экономики Республики Казахстан, Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан и Министерство энергетики Республики Казахстан, чтобы получить ответы на волнующие нас вопросы.

Ни для кого не секрет, что переговорный процесс вступления Казахстана в ВТО был достаточно закрытым для широкой общественности, бизнес-сообщества и отраслевых экспертов. Львиная доля времени, отведенных на переговоры, отводилась тарифам и пошлинам, поскольку именно их унификация по многочисленным товарным группам подлежит наиболее долгому согласованию.

Ключевые государственные ведомства дали разъяснения по Положению отечественных компаний в нефтесервисной отрасли и уровню применимости инструментов по поддержке отечественных компаний и норм, связанных с казахстанским содержанием после вступления Республики Казахстан в ВТО.

■ 1. Согласно статье III Генерального соглашения о торговле товарами (ГАТТ) страны-участницы во взаимной торговле применяют принцип «национального режима», в соответствии с которым внутренние меры не должны применяться таким образом, чтобы создавать защиту для отечественного производства.

Приложения к Соглашению ТРИМС запрещены требования о закупе или использовании предприятием товаров отечественного происхождения или из любого отечественного источника, независимо от того, определяются ли конкретные товары, их объем или стоимость, или доли от объема или стоимости его местного производства.

**В ТО ЖЕ ВРЕМЯ КАЗАХСТАН СОХРАНИЛ ВОЗМОЖНОСТЬ ТРЕБОВАНИЯ СОБЛЮДЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПРИ ЗАКУПКЕ РАБОТ И УСЛУГ, А ТАКЖЕ ТРЕБОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАЗАХСТАНСКИХ КАДРОВ, КОТОРЫЕ УСТАНОВЛЕННЫ В ДЕЙСТВУЮЩИХ КОНТРАКТАХ НА НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕ**

Таким образом, принцип «национального режима» устанавливает равные условия конкуренции импортных и национальных товаров, требуя от государств-членов предоставления товарам иностранного происхождения того же режима, который предусматривается для национальных товаров в области внутренних налогов и сборов, а также в отношении национальных законов, распоряжений и правил, регулирующих внутреннюю торговлю.

■ 2. Требование о местном содержании в товарах является запрещенной инвестиционной мерой в соответствии со статьей II Соглашения ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (далее – Соглашение ТРИМС). В частности, согласно пункту 1

При этом важно отметить, что положение пункта 1 Приложения к Соглашению ТРИМС инкорпорируется в Договор о Евразийском экономическом союзе между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, который вступил в силу с 1 января 2015 года.

Таким образом, с указанной даты в соответствии с обязательствами в рамках ЕАЭС Казахстан не вправе устанавливать и применять вышеуказанные требования об обязательном закупе и использовании товаров отечественного производства.

Таким образом, теряет свою силу требования к недропользователям по сохранению и повышению доли местного содержания при закупках товаров, работ и услуг.

Тем не менее, в ходе переговорного процесса Казахстан отстоял требование соблюдения недропользователями казахстанского содержания при закупке товаров и услуг, а также требование привлечения казахстанских кадров, которые установлены в действующих контрактах на недропользование. Согласно достигнутым договоренностям в рамках ВТО с момента присоединения Казахстана в ВТО должно быть отменено требование местного содержания в товарах при заключении новых контрактов на недропользование. Вместе с тем, для контрактов на недропользование, заключенных до 1 января 2015 года, закреплен переходный период до 1 января 2021 года. При изменении срока действия указанных контрактов, положения о местном содержании в товарах должны быть исключены. Данное требование действительно до 1 января 2021 года. Следует отметить, что аналогичное требование установлено Договором о ЕАЭС.

В действующих контрактах на недропользование, которые были заключены в период с сентября 2011 года до даты вступления Казахстана в ВТО, условия по местному содержанию в услугах (включая работы) и квалифицированных кадрах должны быть пересмотрены в сторону снижения до 50% в течение 5 лет после вступления Казахстана в ВТО.

По новым контрактам, которые будут заключены с даты вступления Казахстана в ВТО сохраняется право требования казахстанского содержания в услугах (включая работы) и найме квалифицированных кадров до 50% при предоставлении права недропользования. Также Казахстан при закупке недропользователями работ и услуг отстоял право требовать 20% условной скидки казахстанским производителям товаров и услуг.

В то же время Казахстан сохранил возможность требования соблюдения недропользователями



казахстанского содержания при покупке работ и услуг, а также требование привлечения казахстанских кадров, которые установлены в действующих контрактах на недропользование.

В действующих контрактах на недропользование, которые были заключены в период с сентября 2011 года до даты вступления Казахстана в ВТО условия по местному содержанию в услугах (включая работы) и квалифицированных кадрах должны быть пересмотрены в сторону снижения до 50% в течение 5 лет после вступления в ВТО.

По новым контрактам, которые будут заключены с даты вступления Казахстана в ВТО сохраняется право требования казахстанского содержания в услугах (включая работы) и найме квалифицированных кадров до 50% при предоставлении права недропользования.

Также Казахстан при покупке недропользователями работ и услуг сохранил право требовать предоставление 20% условной скидки казахстанским производителям работ и услуг:

■ в течение 6 лет после вступления Республики Казахстан в ВТО, при проведении конкурсов по покупке услуг, недропользователи (организаторы конкурса) при определении победителя обязаны будут условно уменьшать на 20% цену конкурсной заявки только для тех участников конкурса (юридических лиц-поставщиков услуг), в которых, как минимум, 75% квалифицированных кадров являются гражданами Республики Казахстан. (На сегодняшний день условная 20% скидка предоставляется тем юридическим лицам Республики Казахстан, в которых, как минимум 95% работников являются гражданами Республики Казахстан.)

■ По истечении 6 лет с момента вступления Республики Казахстан в ВТО, недропользователи будут обязаны предоставлять 20% условную скидку только тем юридическим

лицам (поставщикам услуг), в которых, как минимум, 50% квалифицированных кадров являются гражданами Казахстана.

В целях имплементации указанных обязательств, принятых Республикой Казахстан в рамках ВТО, Министерством национальной экономики Республики Казахстан разработан проект Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию», предусматривающий внесение изменений и дополнений в ряд законодательных актов Республики Казахстан, которые вступят в силу с момента вступления в ВТО.

Кроме того, в соответствии с правилами ВТО предоставление субсидии для достижения стратегических экономических целей, за исключением двух категории субсидий: экспортные субсидии, предоставление которых увязано с экспортом товаров, а также импортозамещающие субсидии, предоставление которых увязано с использованием отечественных товаров вместо ввозимых.

Поскольку до конца 2015 года у страны еще есть возможность жить по старым правилам, Министерство по инвестициям и развитию РК ведет активную работу по поддержке отечественных производителей ТРУ в рамках Плана поддержки отечественных предприятий на 2015 год.

Опыт развивающихся стран, являющихся членами ВТО, говорит о том, что выгоды от вступления страны в эту организацию ощущаются через несколько лет. Исходя из этого можно предположить, что сразу после вступления Казахстана в ВТО не следует ожидать резкого ухудшения или улучшения текущей ситуации.

Следует понимать, что каждая страна, вступающая в ВТО ведет торг, отстаивая свои интересы с учетом специфики своей экономики.



**ОПЫТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ЧЛЕНАМИ ВТО, ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО ВЫГОДЫ ОТ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАНЫ В ЭТУ ОРГАНИЗАЦИЮ ОЩУЩАЮТСЯ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. ИСХОДЯ ИЗ ЭТОГО МОЖНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО СРАЗУ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО НЕ СЛЕДУЕТ ОЖИДАТЬ РЕЗКОГО УХУДШЕНИЯ ИЛИ УЛУЧШЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ**

Итоговой целью переговоров, которые порой у некоторых стран длятся почти 20 лет, является соблюдение баланса интересов экспортеров и отечественных производителей. В этом случае условия вступления должны найти ту точку равновесия, при которой имее конкурентоспособный импорт, в выгодной ситуации окажутся экспортеры и не особо сильно пострадают отечественные производители.

KS



## NORTH CASPIAN OPERATING COMPANY

- More than 11 billion USD paid to local suppliers in 2006-2015
- In 2014, the Venture acquired local goods and services worth 900 million USD, equivalent to 46.2% of total expenditure (as per Unified Methodology on local content calculation)
- In 2006-2015, the Venture conducted seminars for more than 700 local companies, and helped 160 local companies take part in ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000 and OHSAS 18001 certification programmes
- More than 3,000 local companies registered in the Vendor Qualification Database
- A series of training programmes provided to more than 1,000 local technical, business support and operations staff since 2002
- Since 1998, a total of 1,987 local students sponsored to attend Kazakhstan universities and colleges



## ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

*На данный момент большое количество отечественных компаний, помимо других проблем, сталкиваются с проблемой накопившейся задолженности со стороны недропользователей.*

*Неполучение оплаты за оказанные услуги делает невозможным выполнение своих обязательств перед рабочими и бюджетом страны, не говоря уже о дальнейшем развитии компании*

### **ДАУРЖАН АУГАМБАЙ**

Генеральный директор,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

Союз нефтесервисных компаний Казахстана неоднократно получает информацию от своих членов, которые сигнализируют о наличии острой проблемы, на которую следует незамедлительно обратить внимание. Речь идет о наличии в отрасли проблемы неплатежей со стороны недропользователей и их подрядчиков. В основном, поводом обращений отечественных компаний служит длительное нарушение прав нефтесервисных компаний, выраженное в ненадлежащем исполнении обязательств недропользователями.

Целью данной статьи не является публикация списка компаний, задолжавших перед своими поставщиками, выполнивших

свои обязательства по контракту. Целью данной статьи является обращение внимания на проблему, которая существует не одну неделю или месяц. Некоторые нефтесервисные компании не получают денег за выполненные работы и услуги по два-три года.

При этом следует понимать, что невыполнение нефтесервисными компаниями своих обязательств перед работниками, бюджетом или перед банком наказывается и считается недопустимым. Но возникает вопрос – «Как местные компании должны выполнять свои обязательства, если они, в свою очередь, своевременно не получают свои кровные?» Данный вопрос поднимался во время встречи А.Мырзахметова, Председателя

Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» с бизнес-сообществом Мангистауской области, которая прошла 7 августа 2015 года. Правда, 20 августа 2015 года Национальный банк и Правительство Республики Казахстан приняли решение о переходе к свободноплавающей обменному курсу национальной валюты, применения режима инфляционного таргетирования и отмене валютного коридора. Принимая во внимание тот факт, что все контракты местных компаний, заключенных задолго до этой даты, индексированы в тенге. Значительная девальвация привела к реальному снижению доходов компаний, которые к тому же до сих пор не получены.



Мы не знаем общей суммы задолженности, имеющейся перед всеми компаниями, работающими в нашей отрасли. Но, проанализировав поступившие в наш адрес обращения семи компаний, можно увидеть, что сумма задолженности составляет порядка 1,5 млрд. тенге. Принимая во внимание, что в отрасли работает порядка 300 компаний, и предполагая, что всего 50 компаний сталкиваются с этой проблемой, то, сделав самые грубые расчеты, можно выйти на цифру, близкую к 150 млрд, додевальвированных тенге. Поскольку данные «деньги в пути» учитывались компаниями при планировании, можно понять состояние компаний после девальвации, когда данная сумма потеряла в весе почти более чем на 35%.

Вышеуказанные компании сталкиваются с такими проблемами, как арест банковских счетов в силу несвоевременной оплаты налогов и обязательных отчислений в бюджет. При этом, налоговыми органами не принимается во внимание причина, по которой компании несвоевременно выплачивают в бюджет. Далее, эта проблема усугубляет социальную ситуацию, когда задерживаются или сокращаются выплаты заработной платы и пособий работникам компаний. Более того, данная ситуация приводит к возникновению задолженности между поставщиками материалов и услуг. В итоге, в отрасли возникает вертикальная задолженность, парализующая деятельность всех компаний, находящихся в этой вертикали.

От компаний требуется повышать свою конкурентоспособность, обновлять свои основные средства, обучать персонал и доказывать свою состоятельность и профессионализм. Как местные компании будут повышать свою конкурентоспособность, если содержание основных средств, обслуживание оборудования, которое, в большинстве случаев, приобретается на кредитные средства в иностранной валюте? Как этим предприятиям выполнять свои социальные обязательства, взятые перед местными исполнительными органами? Мы надеемся, что в следующем номере нашего журнала мы сможем рассказать о результатах и предпринятых мерах по решению этой проблемы. **KS**



## ПРОЕКТ НОВОГО ТРУДОВОГО КОДЕКСА

*В настоящее время Министерством здравоохранения и социального развития Республики Казахстан подготовлен проект нового Трудового кодекса (далее «Проект»), который предусматривает ряд важных изменений и дополнений. Далее представлены основные, по нашему мнению, предполагаемые изменения в трудовое законодательство Казахстана*

**РАШИД ГАЙСИН, Партнер,  
Глава юридической практики  
«PwC Казахстан»**

**АЗАМАТ ГУМАРОВ, Юрист,  
отдел юридических услуг  
«PwC Казахстан»**

### УСЛОВИЕ О НЕКОНКУРЕНЦИИ

Согласно Проекту, по соглашению сторон в трудовом договоре может быть предусмотрено обязательство работника не осуществлять деятельность, способную нанести прямой или косвенный ущерб работодателю. При этом при включении в трудовой договор условия о неконкуренции работнику может устанавливаться компенсация на период действия этого условия (за некоторыми исключениями).

В случае нарушения работником условия о неконкуренции, которое повлекло ущерб для работодателя, работодатель прекращает выплату компенсации и вправе требовать от работника возврата выплаченной компенсации и (или) возмещения причиненных убытков, а работник обязан возместить всю или часть причиненных убытков в соответствии с условиями трудового договора. Также нарушение условия о неконкуренции может являться одним из оснований для расторжения трудового договора по инициативе работодателя.

Однако, остается неясным вопрос о сроке, на который может распространяться условие о неконкуренции. В Проекте срок не определен и, по всей видимости, его будет сложно определить, так как это зависит от отрасли, в которой тот или иной работник трудится. Среди экспертов существует мнение, что данное новшество в части срока будет рассматриваться только в рамках срока трудового договора, а не на будущие периоды, что не сможет защитить интересы работодателя в будущем.

### СРОК ТРУДОВОГО ДОГОВОРА

В соответствии с Проектом, при истечении срока трудового договора стороны будут вправе продлить его на неопределенный или определенный срок не менее одного года, кроме случаев, установленных Проектом. Действующий Трудовой кодекс (далее «действующий Кодекс») предусматривает продление трудового договора только на неопределенный срок.

В соответствии с действующим Кодексом, в случае если при

истечении срока действия трудового договора ни одна из сторон в течение последнего рабочего дня (смены) не потребовала прекращения трудовых отношений, то он считается продленным на неопределенный срок. Согласно Проекту, трудовой договор будет считаться продленным на тот же срок, на который был ранее заключен.

Количество продлений срока трудового договора, заключенного на определенный срок не менее одного года, может определяться трудовым и (или) коллективным договорами.

Также согласно Проекту, в случае если при истечении срока действия трудового договора, заключенного с руководителем исполнительного органа юридического лица, ни одна из сторон не позднее последнего рабочего дня до истечения срока действия трудового договора не потребовала прекращения трудовых отношений, то трудовой договор будет продлеваться на срок до принятия решения учредителями, собственником имущества юридического лица или уполномоченным им лица (органа) либо уполномо-

ченного органа юридического лица об избрании (назначении, утверждении в должности) нового руководителя, либо того же лица, если иной срок продления не определен указанным решением.

### ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК

Согласно действующему Кодексу, работодатель вправе установить работнику испытательный срок длительностью не более трех месяцев. В Проекте это положение осталось неизменным. Однако, Проект продлевает испытательный срок для руководителей организаций и их заместителей, главных бухгалтеров и их заместителей, руководителей филиалов, представительств организаций, до шести месяцев.

Проект не изменяет положения о том, что по отношению ко всем работникам при отрицательном результате работы работника в период испытательного срока, работодатель вправе расторгнуть с ним трудовой договор, уведомив его в письменной форме. При этом Проектом не предусматривается, в какой срок работодатель должен будет уведомить работника о таком расторжении. Однако действующий Кодекс предусматривает уведомление работодателем работника о расторжении трудового договора за семь календарных дней.

### ПРИКОМАНДИРОВАНИЕ

Проектом вводится положение о прикомандировании, которое ранее предусматривалось лишь Налоговым Кодексом Республики Казахстан. Так, согласно Проекту, прикомандированием считается выполнение (прикомандированным) работником работы по определенной специальности, квалификации или должности (трудовой функции), обусловленной трудовым договором, либо

по другой должности, специальности, квалификации у другого юридического лица, за исключением ограничений, предусмотренных законодательством Республики Казахстан.

При этом допускается прикомандирование работников следующим образом:

■ в юридическое лицо, акции (доли участия) которого прямо или косвенно принадлежат юридическому лицу, из которого прикомандирован работник;

■ в юридическое лицо, которому прямо или косвенно принадлежат голосующие акции (доли участия) юридического лица, из которого прикомандирован работник.

В соответствии с Проектом, перечень должностей и численность прикомандированных работников устанавливается письменным соглашением между юридическими лицами в зависимости от целей прикомандирования. Условия, порядок, срок и оплата прикомандирования работника будет определяться приложением к соглашению, которое подписывается между юридическими лицами и прикомандированным работником.

За прикомандированным работником сохраняется место работы (должность) у работодателя, который осуществляет прикомандирование. Прикомандирование допускается только с письменного согласия сторон трудового договора, путем подписания дополнительного соглашения к трудовому договору с указанием изменения места выполнения работы на период прикомандирования. По окончании срока прикомандирования работодатель обязуется предоставить работнику место работы (должность), которое работник занимал до прикомандирования.

## НАРУШЕНИЕ УСЛОВИЯ О НЕКОНКУРЕНЦИИ МОЖЕТ ЯВЛЯТЬСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ РАСТОРЖЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА ПО ИНИЦИАТИВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ

Таким образом, законодатель предусматривает концепцию «секондмента», которая означает направление работника для выполнения работ (оказания услуг) из материнской компании в дочернюю организацию (учрежденную в соответствии с законодательством Республики Казахстан) либо из дочерней компании в материнскую по договору оказания услуг.

На период прикомандирования на работника распространяется режим рабочего времени и времени отдыха юридического лица, к которому он прикомандирован, за исключением продолжительности и порядка предоставления ежегодного оплачиваемого трудового отпуска.

Действующее законодательство предусматривает возможность временного перевода иностранного гражданина из иностранного юридического лица в филиал, представительство, дочернюю организацию или аффилированное лицо данного иностранного юридического лица, которые учреждены на территории Республики Казахстан. Такой вид временного перевода работника называется корпоративным переводом, который на данный момент Проектом не предусмотрен.



В случае нарушения прикомандированным работником трудовой дисциплины юридическое лицо в течение трёх рабочих дней уведомляет работодателя прикомандированного работника с предоставлением подтверждающих документов для принятия решения о привлечении его к дисциплинарной ответственности в соответствии с трудовым законодательством Республики Казахстан.

При несчастном случае, произошедшем с прикомандированным работником, организация расследования несчастного случая возлагается на юридическое лицо, к которому работник был прикомандирован, с участием представителя работодателя.

### **РАСТОРЖЕНИЕ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА**

Проектом также предусматриваются новые основания для расторжения трудового договора с работником по инициативе работодателя, которыми будут являться следующие:

- ухудшение экономического состояния организации, повлекшего сокращение выполняемых работ, оказываемых услуг и объема производства;

Работодатель обязан будет письменно уведомить работника о расторжении трудового договора по этому основанию за пятнадцать рабочих дней, если трудовым и (или) коллективным договором не будет предусмотрен более длительный срок уведомления. По соглашению сторон срок уведомления может быть заменён выплатой заработной платы, пропорциональной неотработанному сроку. В уведомлении работодатель обязан будет указать причины, послужившие основанием для расторжения трудового договора.

Также работодатель обязан будет уведомить представителем работника не менее, чем за один месяц о предстоящем расторжении трудового договора с работником по данному основанию с указанием причин, послуживших основанием для его расторжения.

Необходимо отметить, что в Проекте законодатель не уточняет, каким образом определяется «ухудшение экономического состояния организации», и как работник может убедиться в обоснованности данного основания расторжения трудового договора.

При этом Проект предусматривает, что работодатель производит компенсационные выплаты в связи с потерей работы, при расторжении трудового договора по инициативе работодателя в случае ухудшения экономического состояния организации, повлекшего сокращение выполняемых работ, оказываемых услуг и объема производства в размере средней заработной платы за два месяца.

- нарушение условия о неконкуренции, предусмотренного трудовым договором (которое было рассмотрено подробнее выше);

- совершение виновных действий (или бездействие) со стороны работника, если эти действия (или бездействие) дают основания для утраты доверия к нему со стороны работодателя;

Данное основание предусмотрено и в действующем Кодексе, однако оно применимо не ко всем работникам, но только к работникам, обслуживающим денежные или товарные ценности.

- решение собственника имущества юридического лица либо уполномоченного собственником лица (органа) или уполномоченного органа юридического лица о прекращении

полномочий руководителя исполнительного органа, заместителя (членов) органа юридического лица (исполнительного органа), а также других работников, назначаемых (избираемых) собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом) либо уполномоченным органом юридического лица;

В действующем Кодексе также предусматривается возможность расторжения трудового договора с руководителем и членами исполнительного органа юридического лица на основании решения собственника имущества юридического лица либо уполномоченного органа юридического лица о досрочном прекращении трудовых отношений.

Проектом расширяется круг лиц, к которым данное основание будет применимо. Так, согласно Проекту, работодатель будет иметь возможность расторгнуть трудовой договор с другими работниками, назначаемыми (избираемыми) собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом) либо уполномоченным органом юридического лица.

- достижение работником пенсионного возраста, в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

Согласно Проекту, расторжение трудового договора на данном основании допускается в течение одного месяца со дня достижения работником пенсионного возраста, с выплатой компенсации в размере, определяемом коллективным договором и (или) актом работодателя. Однако существует риск того, что, если работодатель пропустит срок (в течение одного месяца со дня достижения ра-

ботником пенсионного возраста), возможность расторгнуть договор по данному основанию может быть утеряна.

- отсутствие работника на работе по неизвестным работодателю причинам более одного месяца.

Расторжение трудового договора по данному основанию допускается в случае отсутствия работника на работе более одного месяца и не предоставления им информации о причинах отсутствия в течение десяти календарных дней со дня направления работодателем работнику акта об отсутствии работника. Такой акт об отсутствии работника должен быть отправлен письмом с уведомлением.

Согласно действующему Кодексу, работник вправе по своей инициативе расторгнуть трудовой договор, уведомив об этом работодателя письменно не менее чем за один месяц (за исключением некоторых случаев). Данное положение сохраняется и в Проекте. Однако в соответствии с Проектом, в трудовом договоре допускается установление более длительного срока уведомления работником работодателя о расторжении трудового договора.

### **КОЛИЧЕСТВО И ОПЛАТА СВЕРХУРОЧНЫХ РАБОТ**

Проектом увеличено предельное количество сверхурочных работ со ста двадцати до двухсот часов в год. И если действующий Кодекс предусматривает оплату сверхурочных не ниже полуторного размера (то есть не менее 50% надбавки от стандартной заработной платы), то теперь надбавка за сверхурочные работы будет составлять не ниже 25% от стандартной (повременной либо сдельной) заработной платы.

## **СРОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРА СОГЛАСИТЕЛЬНОЙ КОМИССИЕЙ УВЕЛИЧЕН ОТ СЕМИ КАЛЕНДАРНЫХ ДО ПЯТНАДЦАТИ РАБОЧИХ ДНЕЙ СО ДНЯ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЯВЛЕНИЯ**

### **ТРУДОВОЙ ОТПУСК**

Согласно Проекту, по соглашению между работником и работодателем оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск может быть разделен на части. При этом одна из частей оплачиваемого ежегодного трудового отпуска должна быть не менее двух календарных недель продолжительности отпуска, предусмотренного в трудовом договоре.

### **РАССМОТРЕНИЕ ТРУДОВЫХ СПОРОВ**

В соответствии с Проектом, индивидуальные трудовые споры будут рассматриваться последовательно согласительными комиссиями, а по вопросам, не урегулированным либо при неисполнении решения согласительной комиссии, – судами (за исключением субъектов малого предпринимательства). Действующий Кодекс предусматривает равные возможности на обращение как в согласительную комиссию, так и в суд (на любом из этапов). Таким

образом, при возникновении спора необходимо будет обращаться, в первую очередь, в согласительную комиссию, и только после этого в суд, тем самым законодатель пытается разгрузить суды от трудовых споров.

Срок рассмотрения спора согласительной комиссией увеличен от семи календарных до пятнадцати рабочих дней со дня регистрации заявления.

В соответствии с Проектом, для обращения в согласительную комиссию или в суд по рассмотрению индивидуальных трудовых споров устанавливаются следующие сроки:

- по спорам о восстановлении на работе – один месяц со дня вручения копии акта работодателя о прекращении трудового договора в согласительную комиссию, а для обращения в суд – два месяца со дня вручения копии решения согласительной комиссии при обращении по не урегулированным спорам либо при неисполнении его решения стороной трудового договора;

- по другим трудовым спорам – один год с того дня, когда работник или работодатель узнал, или должен был узнать о нарушении своего права.

Таким образом, Проект предусматривает множество важных изменений, которые могут сыграть свою роль во взаимоотношениях между работниками и работодателями. Однако, необходимо учесть, что в настоящее время на рассмотрении остались некоторые положения, которые могут быть пересмотрены как в процессе переговоров между профсоюзами работников и представителями работодателя, так и при обсуждении Проекта в Парламенте Республики Казахстан. **KS**





**АКБАР ТУКАЕВ,**  
 Советник Генерального директора  
 ТОО «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС»

## «ЗА КАДРОМ» ОБЗОРОВ НЕФТЯНОГО РЫНКА

*Число закоренелых оптимистов нефтегазовой отрасли стремительно уменьшается под валом негативных публикаций и освещения текущей ситуации на телевидении. Вытаскиваемые из «замусоленной колоды», факторы в который раз обсуждаются с использованием одних и тех же эпитетов, но очень редко с использованием конкретных цифр, соотношений и долгосрочных трендов*

Большинство обывателей практически уверены в завершении эпохи нефти, падении спроса на углеводороды, сверхважности запасов нефти в отдельных государственных резервуарах, безграничных возможностях добычи стран ОПЕК и отдельных стран, катастрофической роли снятия санкций против Ирана, жесткой связи роста ВВП Китая и объемов потребления углеводородов и т.д. И часть этих тезисов действительно имеет право на существование. Но если они подкреплены не голословными цитатами и паническими настроениями, а конкретными фактами и динамикой цифровых параметров. Именно на основе конкретики, я в марте 2015 года в ряде СМИ предсказал летнее падение цен на нефть до 40 долларов США за баррель, что фактически сбылось.

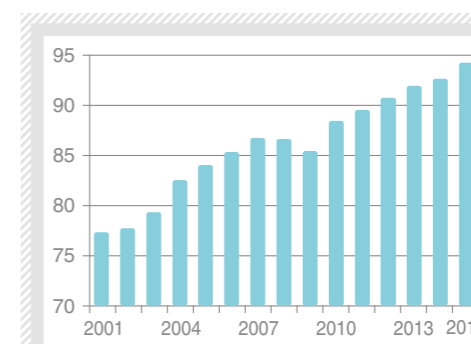
Вместе с тем, возьмем пример паники в третьей декаде августа: за несколько дней цена Brent упала с 46 до 42 долларов США за баррель. Прорекларированная

причина в огромном количестве СМИ – рост коммерческих запасов в США. Реальность же такова, что завод BP по определенным причинам не смог принять нефть и ее временно перенаправили в резервуары Оклахомы. К таким же абсурдным примерам можно отнести пестрящие заголовки об августовских «крушениях» и «фиаско» фондовых бирж. При этом зафиксированное изменение индексов за день составляло не более пяти процентов и находилось в рамках коррекции или в пределах показателей последних лет. А в результате мы имеем «паническое цунами», которое охватывает все связанные сектора глобальной экономики.

Более того, что «за кадром» остается целая группа показателей, которая не так широко освещена в СМИ, но имеющая потенциал формирования более позитивного настроения. Это относится, прежде всего, к фундаментальным факторам глобальной нефтегазовой отрасли.

Во-первых, не все так страшно в вопросе спроса на нефть. Напомню, шесть последних лет он неизменно устанавливает новые рекорды планеты.

В начале текущего года только считанное число экспертов предсказывали ожидаемое достижение 93 млн. баррелей в сутки, фактические же данные и прогноз Международного энергетического агентства показывают уровень в 94,2 млн. по итогам всего 2015 года. **(см. Диаграмму 1)**



**Диаграмма 1**  
 Динамика  
 спроса  
 на нефть в мире  
 в 2001-2015 гг.,  
 млн. баррелей  
 в сутки



Во-вторых, снижается острота проблемы соотношения спроса и предложения.

Если в первом полугодии предложение превышало спрос на 3 млн. баррелей в сутки, то к концу году ожидается 1,2 млн. И это с учетом того, что Иран уже в этом году может нарастить легальные поставки на мировой рынок. (см. **Диаграмму 2**)

В-третьих, один из источников обвала нефтяных цен – нефтегазовая отрасль США – естественным образом замедляется. (см. **Диаграмму 3**)

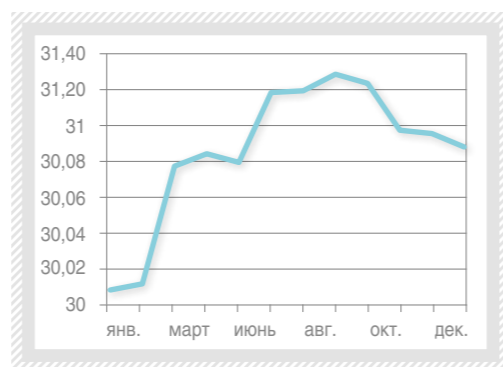
Есть информация о том, что в этой стране средняя себестоимость добычи «сланцевой» нефти (а точнее – низкопроницаемой) снизилась за последние годы более чем в два раза – с 80 до 35 долларов США за баррель. Но даже американские компании близки к пределу своих текущих технологических возможностей. Рекордная планка по добыче вместе с конденсатом в 13,1 млн. баррелей в сутки возможно уже не будет превышена в текущем году. Сейчас наблюдаются предпосылки снижения. В частности, только за первых две недели августа добыча нефти в США уменьшилась на 180 тыс. баррелей в сутки.

В-четвертых, по экспертным прогнозам, годовой пик добычи в ОПЕК уже достигнут. Если не произойдет каких-либо геополитических потрясений к концу году объем производства по ОПЕК не будет превышать 31 млн. баррелей в сутки. (см. **Диаграмму 4**)

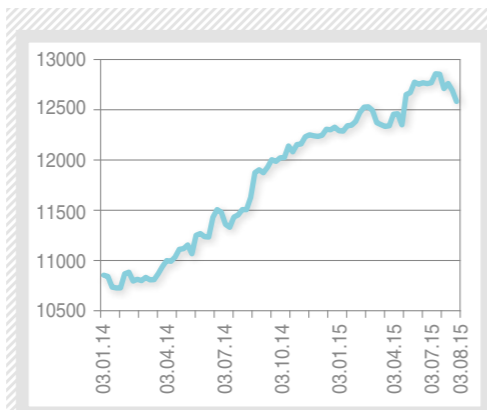
**Диаграмма 2**  
Динамика спроса-предложения на нефть в 2015 году по оперативным данным, млн. баррелей в сутки



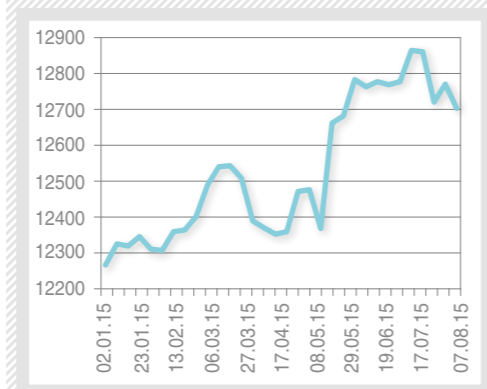
**Диаграмма 4**  
Прогноз траектории добычи нефти ОПЕК в 2015 году, млн. баррелей в сутки



**По экспертным прогнозам, годовой пик добычи в ОПЕК уже достигнут**



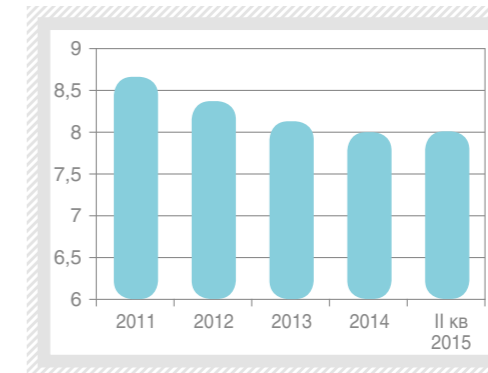
**Диаграмма 3**  
Уровень добычи нефти в США в 2014-2015 гг. по оперативным статданным, тыс. баррелей в сутки



Понедельная добыча нефти и конденсата в США в 2015 году, тыс. баррелей в сутки

В-пятых, другой ключевой инициатор высокого предложения на рынке – Саудовская Аравия – обязана снабжать свои возросшие мощности нефтепереработки. В 2013-2014 годы это государство ввело в эксплуатацию еще 700 тыс. баррелей в сутки по нефтеперерабатывающему комплексу. Данный факт отразится на экспортных возможностях страны. (см. **Диаграмму 5**)

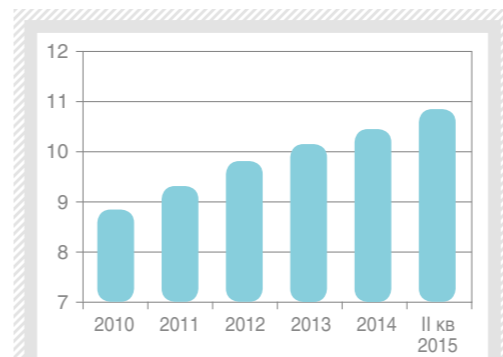
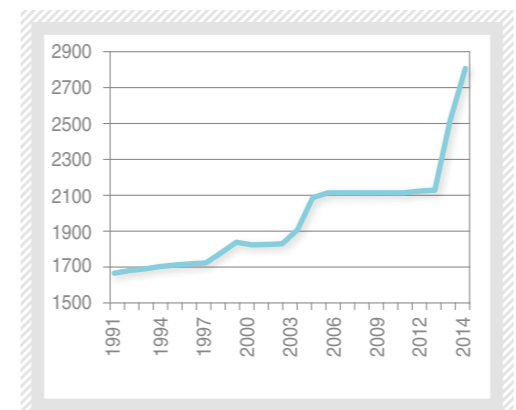
В-шестых, активно муссируемый вопрос снижения темпов экономического роста в Китае также подлежит критическому анализу. Несмотря на имеющийся общеэкономический фон динамика прироста потребления нефти в КНР сохраняет уровень прошлых лет. (см. **Диаграмму 6**)



**Диаграмма 7**  
Динамика спроса на нефть в пяти ведущих странах ЕС, млн. баррелей в сутки

**По данным Международного энергетического агентства в первом полугодии 2015 года ведущие страны ЕС либо сохранили прошлогодний уровень спроса на нефть**

**Диаграмма 5**  
Нефтеперерабатывающие мощности Саудовской Аравии в 1991-2014 гг., тыс. баррелей в сутки

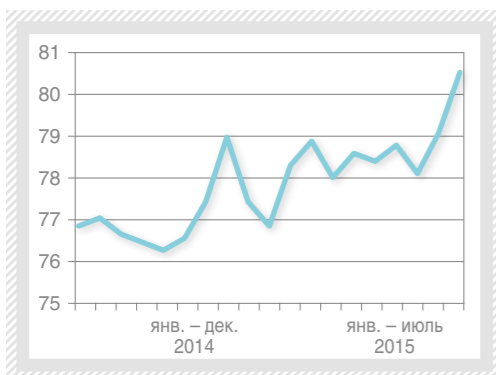


**Диаграмма 6**  
Спрос на нефть в КНР в 2010-2015 гг., млн. баррелей в сутки

При этом, Китай наращивает и диверсифицирует экспорт нефтепродуктов, например, авиатоплива в Европу. Мелькнула инсайдерская информация о поставках двух танкеров по 90 тыс. тонн в Гавр. Тогда как ранее данные нефтепродукты поставлялись только в Гонконг, Южную Корею, Вьетнам, ОАЭ. Понятно, что нефтегазовая отрасль Китая ориентирована на масштабные цели и спрос со стороны этого государства еще не достиг своего предельного уровня.

В-седьмых, не все так однозначно оптимистично в потреблении углеводородов в Европе. По данным Международного энергетического агентства в первом полугодии 2015 года ведущие страны ЕС либо сохранили прошлогодний уровень спроса на нефть, либо в отдельных случаях даже превысили его. Также есть прогноз Всемирного банка по активизации экономического роста в этом регионе. (см. **Диаграмму 7**)





**Диаграмма 8**  
Объемы нефтепереработки в мире в 2014-2015 гг., млн. баррелей в сутки



**Диаграмма 9**  
Динамика индекса доллара США и цены Brent в 2014-2015 гг.

**Взлеты и падения 2014-2015 годов должны стать «экзаменом» для многих государств по теме сырьевой направленности**

В-восьмых, в сравнении с предыдущими годами существенно улучшились показатели по марже крекинга нефти. Например, по Brentу среднемесячные уровни превышают прошлогодние параметры более чем в два раза. В результате объем нефтепереработки в мире достиг в прошедшем июле 80,6 млн. баррелей в сутки, что является новым рекордом глобальной отрасли. (см. **Диаграмму 8**)

В-девятых, показатели биржевой активности на нефтяном рынке тоже не столь критичны. Если в прошлом году произошел обвал по Managed money net long positions до 30 тыс. контрактов, что привело к двукратному падению цен на нефть, то сейчас он составляет около 100 тыс.

В-десятых, Индекс доллара США, сыгравший одну из основных ролей в летнем снижении нефтяных цен, не превзошел важнейшую психологическую отметку в 98-100 пунктов – таким образом снизив свое прямое негативное влияние. (см. **Диаграмму 9**)

В-одиннадцатых, вероятность возврата ценовой планки к уровню в 20 долларов США, как двадцать пять лет назад, ничтожно мала. Надо учитывать, что те 20-25 долларов США за баррель – это 35-45 долларов США при нынешнем пере-

счете. При этом вследствие усложнения структуры запасов нефти еще и выросла себестоимость глобальной добычи.

В целом, список показателей мировой нефтегазовой сферы, способных подерживать ценовую планку и поглощать возможное превышение предложения, можно продолжать. Но, к сожалению, эта перечисленная дюжина сентенций резко контрастирует с мощным блоком геополитических и спекулятивных факторов.

С другой стороны, даже в этом нужно искать позитивные стороны. Очень важно, что события на мировом энергорынке заставляют более активно рассматривать вопросы диверсификации структуры национальных экономик. Взлеты и падения 2014-2015 годов должны стать «экзаменом» для многих государств по теме сырьевой направленности.

В этом смысле и в завершение статьи можно использовать слова Бориса Гребенщикова:

**«Последний день августа...  
В воздухе пахнет грозой.  
Но асфальт становится четче, когда он  
Перечеркнут тормозной полосой»...**

KS



**KILOGE**

**23-я Казахстанская Международная  
Выставка и Конференция  
«НЕФТЬ И ГАЗ»**



ВЫСТАВКА  
**2015**  
6 - 9 Октября  
Алматы • Казахстан  
КЦДС «Атакент»



КОНФЕРЕНЦИЯ  
**2015**  
7 - 8 Октября  
Алматы • Казахстан  
Гостиница  
Интерконтиненталь



[www.kioge.kz](http://www.kioge.kz)

**КРУПНЕЙШЕЕ  
ВЫСТАВОЧНО-КОНФЕРЕНЦИОННОЕ  
МЕРОПРИЯТИЕ В КАЗАХСТАНЕ И СТРАНАХ  
ПРИКАСПИЙСКОГО РЕГИОНА ПО ТЕМЕ  
«НЕФТЬ И ГАЗ»**



За дополнительной информацией обращайтесь: Тел. +7 727 258 34 34 Email: oil-gas@iteca.kz  
London • Moscow • Алматы • Baku • Tashkent • Atyrau • Aktau • Istanbul • Hamburg • Beijing • Poznan • Dubai



# ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Дешевеющая нефть и спад китайской экономики откладывают российско-китайские энергетические проекты общей стоимостью примерно \$113 млрд., ставя под вопрос «разворот к Азии», анонсированный Президентом РФ В. Путиным.

В то время пока Китай занят своей экономикой, девальвируя юань и снижая ключевую ставку, российские энергокомпании, которые и так отрезаны от внешних рынков капитала, теряют последнюю надежду на внешнее финансирование



THOMSON REUTERS™

В начале этого года российские власти заявили, что РФ задумалась о передаче Пекину контроля в своих стратегических месторождениях.

Если вспомнить, что Москва добивается завершения некоторых сделок с Пекином уже больше 10 лет, то, по словам аналитиков, становится ясно, что ожидание может затянуться. Сергей Санакоев, Глава российско-китайского аналитического центра, говорит, что среди прочих факторов падающий рубль также мешает сотрудничеству. «Китайские инвесторы взяли паузу, чтобы посмотреть, где стабилизируется рубль, и затем уже принимать решение. Это основная причина замедления реализации крупных инвестиционных проектов», – сказал он.

Если в «Алтай» можно подать газ действующих месторождений «Газпрома», то для «Силы Сибири» нужно освоить восточносибирские проекты, что потребует расходов в сумме около \$55 млрд., включая расходы на трубопроводы.

## ГАЗ

В 2006 году Россия пообещала, что в 2011 году начнет первые поставки в Китай.

Западный маршрут поставок, или Алтай, пока ждет «твердого» контракта, тогда как восточный (Сила Сибири) начали строить после подписания соглашения в прошлом году. Компания «Газпром» на прошлой неделе сообщила, что работы по проекту «Сила Сибири» «идут в соответствии с графиками».

Однако, Директор департамента Восточной Европы и Центральной Азии Министерства коммерции КНР Лин Цзи, которого цитировали российские информагентства, сказал, что дешевая нефть осложнила переговоры по проекту «Алтай». Глава Газпрома Алексей Миллер парировал, что в переговорах «не закладывались ожидаемые даты заключения контракта по западному маршруту, поэтому и переносить нечего». Газпром неоднократно заявлял, что переговоры о газопроводе «Алтай» «уверенно продвигаются», но его оптимизм разделяют не все.

Есть ли задержки? «Конечно, есть», – говорит чиновник правительства РФ, признающий, что Китаю нужно «много газа». Санакоев предполагает, что основное препятствие для проекта «Алтай» заключается в желании Газпрома включить в цену газа стоимость строительства инфраструктуры, в то время как Китай считает смету на строительство неприемлемой и предлагает строить на условиях открытого конкурса. «Если будет принята китайская позиция, то сделка быстро состоится, так как китайские строители во взаимодействии с китайскими банками смогут дать самые конкурентные условия», – говорит он.

Аналитик «Уралсиба» Алексей Кокин напоминает, что Китаю в его западных провинциях не так нужен газ, как на востоке, поэтому Пекин стремится как можно сильнее занизить цену на поставляемое по «Алтаю» топливо, чтобы оправдать транспортировку.

## ПЕРВЫМ ДЕЛОМ СПГ

Дальше всех из проектов Москвы и Пекина продвинулся \$27-миллиардный проект «Ямал СПГ», в котором участвует «Новатэк», «СНПС» и «Total». Среди других покупателей трёх млн. тонн газа получит компания «Petrochina», являющаяся дочкой СNPC.

**«Китайские инвесторы взяли паузу, чтобы посмотреть, где стабилизируется рубль, и затем уже принимать решение. Это основная причина замедления реализации крупных инвестиционных проектов»**

Первую очередь мощностью 5,5 млн. тонн завода СПГ участника проекта, к которому может присоединиться и китайский фонд «Шелковый Путь», намерены запустить в 2018 году. К началу следующего десятилетия завод планирует производить 16,5 млн. тонн СПГ в год.

Однако, китайские банки не торопятся с финансированием и этого проекта. «Новатэк» обещал привлечь от них до \$20 млрд. в 2014 году, но сроки сдвигаются. В последний раз компания говорила, что сделка будет заключена до середины 2015 года.

## НЕФТЬ

«Роснефть» ожидала, что СNPC войдет в два месторождения – «Ванкор» и «Таас Юрях», но перего-

воры приостановились. Госкомпания также планировала, начиная с 2014 года, поставлять 10 млн. тонн китайской компании «Сипорес» на условиях предоплаты.

Пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев сказал, что компания не разочаровалась в Китае, но он является очень сложным партнером.

«Дело не в том, что у нас нет альтернатив. У Китая не самое лучшее положение. На сегодняшний день я бы не очень хотел оказаться китайцем», – добавил Леонтьев, отметив, что Роснефть хочет заключить новую сделку с Китаем на следующей неделе в рамках экономического форума во Владивостоке. Представитель компании не стал вдаваться в детали.

Китайские нефтегазовые компании являются для ОАО «Роснефть» важнейшими партнерами в производственном сотрудничестве, поставках и финансировании. «Роснефть» приветствует интерес китайских компаний к расширению масштабов и географии сотрудничества, освоению новых направлений кооперации», – говорится в комментарии компании.

«Роснефть», как и «Новатэк», отсечены от западных рынков капитала и отдельной номенклатуры оборудования санкциями, введенными Вашингтоном и Брюсселем из-за конфликта вокруг Украины.

Аналитик «Уралсиба» Алексей Кокин говорит, что Китай не уступает в цене покупки нефтяных активов, так как понимает положение российских компаний на рынке капитала. «Китайцы, конечно, заинтересованы в том, чтобы получить максимум контроля над ресурсной базой, но не любой ценой... Китайцы прекрасно понимают, что текущий момент является удобным для скупки ресурсов. А «Роснефть» понимает, что такую жемчужину, как «Ванкор», нельзя отдавать, исходя из текущей цены на нефть», – подчеркивает аналитик.



### КАСПИЙСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

В то время как мировой рынок энергоресурсов находится в фазе избыточного предложения, России все чаще приходится бороться за китайских потребителей со странами каспийского бассейна.

Конкуренция может существенно обостриться в ближайшие годы, поскольку прикаспийские страны вынашивают планы по увеличению добычи нефти и газа, а китайский рынок рассматривается ими в качестве одного из приоритетных направлений поставки.

Казахстан планирует существенно нарастить объемы добычи нефти за счет Кашаганского месторождения на Каспии, являющегося крупнейшим открытием в мире за последние десятилетия.

Астана планирует в конце 2016 года возобновить добычу нефти на Кашагане, остановленную из-за утечки газа из трубопровода спустя всего несколько недель после ее начала в сентябре 2013 года.

«С учетом освоения Кашаганского месторождения, Проекта будущего расширения компании «Тенгизшевройл» (ТШО), максимальный объем добычи нефти ожидается в 2031 году, что составляет 113 млн. тонн. Затем предполагается умеренное снижение объемов в 2040-50 годах, соответственно до 91,5 и 62 млн. тонн», – говорит Владимир Школьник, Министр энергетики Казахстана.

Кроме того, Казахстан планирует организовать консорциум с мировыми гигантами энергетики ради разведки и освоения потенциально крупного месторождения углеводородов под названием Прикаспийская впадина, расположенного на территории Казахстана и России – как на суше, так и в море.

Крупнейшая экономика Средней Азии и второй по величине постсоветский поставщик нефти после России, Казахстан в течение

нескольких лет рекламировал проект «Евразия», стремясь привлечь капитал и технологии, чтобы пробурить сверхглубокие нефтяные скважины.

«На основе исследований, проведенных ведущими мировыми экспертами, прогнозируется, что в недрах Прикаспийской впадины

Казахстан планирует существенно нарастить объемы добычи нефти за счет Кашаганского месторождения на Каспии, являющегося крупнейшим открытием в мире за последние десятилетия

могут содержаться гигантские углеводородные ресурсы, оцениваемые в размере порядка 60 млрд. тонн нефти», – сказал Министр энергетики Казахстана.

«Пять ведущих мировых нефтегазовых компаний проявили интерес к данному проекту. Сейчас мы образуем консорциум и прорабатываем вопрос по льготам и преференциям фискального

и нефискального характера, приемлемых для потенциальных инвесторов данного важного для будущего страны проекта», – добавил В.Школьник.

Крупнейший нефтедобытчик в Казахстане – ТШО во главе с «Chevron CVX.N» замедлил темп реализации проекта по увеличению производства сырья и сократил бюджет на 2015 год из-за падения мировых котировок, однако не отказывается от своих грандиозных планов.

Ранее ТШО планировал увеличить добычу нефти на месторождении «Тенгиз» с 26,7 млн.тонн в 2015 году до 38 млн. тонн в 2021 году.

Другая прикаспийская страна, Туркменистан, надеется на рост иностранных вложений в нефтегазодобычу в своем секторе Каспия до \$3 млрд. в этом году по сравнению с \$2,5 млрд. в 2014 году.

Туркменистан, являясь крупнейшим экспортером природного газа в Центральной Азии, готовит инфраструктуру для поставок голубого топлива в страны Евросоюза, которые заинтересованы в ослаблении зависимости от импорта энергоносителей из России. Он также ведет добычу нефти на морских месторождениях.

«В 2014 году общие инвестиции подрядчиков в туркменском секторе Каспийского моря составили более \$2,5 млрд. А также в этом году они должны составлять более \$3 млрд.», – сообщил Сулейманмурад Гуладов, Заместитель председателя Госагентства по углеводородным ресурсам при президенте Туркменистана, на международном газовом конгрессе.

В туркменском секторе Каспия сосредоточены 32 лицензионных блока, на пяти из которых проводятся нефтяные работы. В числе работающих в туркменском секторе Каспия на условиях соглашений о разделе продукции компаний можно увидеть такие компании как «Petronas», «Dragon Oil» и «RWE». KS

# CAMBRIDGE KIDS

Хотите открыть СВОЁ ДЕЛО и сразу быть ПЕРВЫМИ?

## С Cambridge Kids это возможно!

- Максимум клиентов при минимальных затратах;
- Бизнес, сразу приносящий стабильный доход;
- Не нужно тратить на рекламу, так как это делаем мы;
- Опытный и надёжный франчайзер;
- Ежегодное обучение персонала;
- Обучение по специальной программе



для дошкольников  
Cambridge University  
Press с получением  
сертификата  
Cambridge  
YLE Starters.

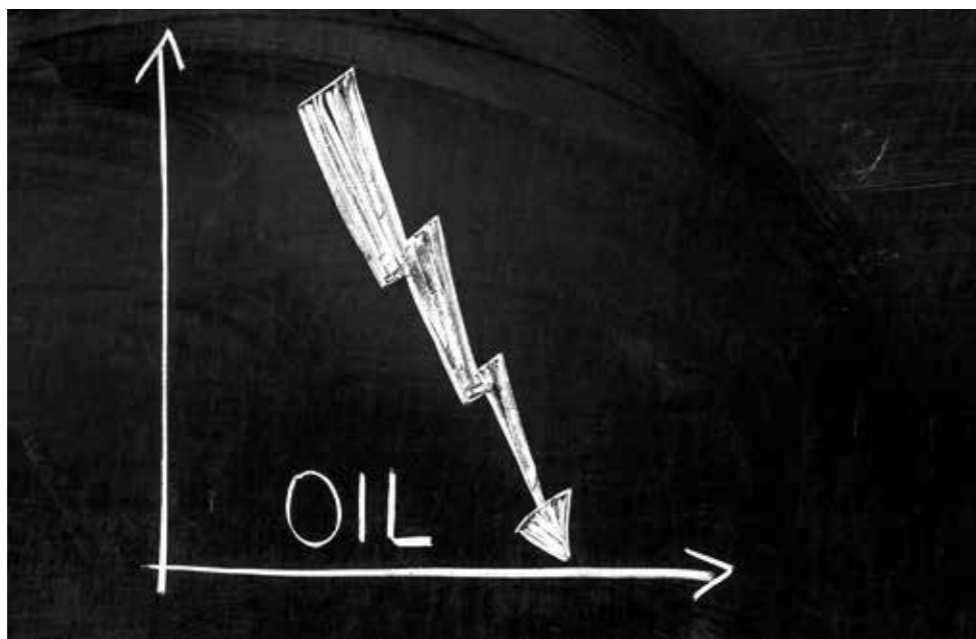
**ФРАНЧАЙЗИНГ  
АНГЛОЯЗЫЧНОГО  
ДЕТСКОГО САДА**

+7 701 757 21 73  
+7 701 111 83 10

Приглашаем к сотрудничеству региональных представителей



# ПО НАКЛОННОЙ



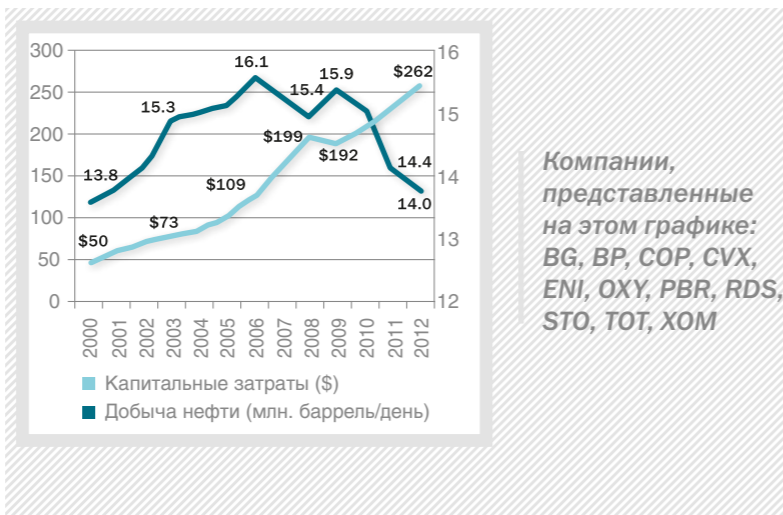
БАУРЖАН НАСИМУЛЛИН

За последние 13 лет нефтяная индустрия накопила немало проблем. Я говорю о базовой, конвенционной добыче нефти из подземных резервуаров, а не о нефтяных песках Канады или сланцевую нефть. На мой взгляд, главной из них является эффективность инвестиций, а точнее эффективность капитальных затрат (CAPEX)

Речь идет о превышении бюджета, оставании по графику и выходе установленного оборудования на проектную мощность.

Этот печальный факт выглядит удручающе на фоне других отраслей промышленности, которые непрерывно повышают свою продуктивность и снижают затраты на производство.

**Проанализируем нижеследующую диаграмму 1:** Получается, что в 2012 году крупнейшие мировые нефтяные компании добыли столько же нефти, сколько в 2000 году. Разница лишь в том, что в 2014 году они потратили 262 млрд. долларов США на капитальные расходы по сравнению с 50 млрд долларов США в 2000 году.



Далее цифры еще интереснее. В 1995 году такой показатель, как production attainment, в целом по миру, составлял 94%, а в 2010 году он уже снизился до 75%. Данный термин обозначает процент достигнутого стабильного производства после ввода в эксплуатацию. То есть, если нефтяная компания рассчитывает получить с данного месторождения 100 тыс. баррелей в день, то в реальности обустроенное месторождение давало бы только 94 тыс. в 1996 году и лишь 75 тыс. в 2010 году! Эти цифры просто потрясают воображение.

Представьте, что вы построили четырехкомнатный дом, но жить сможете только в трех этажах, поскольку в четвертой комнате протекает крыша течет и отремонтировать ее невозможно.

Добавим к этому информацию о том, что лишь один из трех капитальных проектов реализуется с превышением бюджета менее чем 25% и в пределах графика. Причин этому приводится много в отчетах авторитетных консультационных агентств и служб: новые технологии, увеличение количества инвестиций без повышения качества кадров, коррупция, геополитические риски, нормы по местному содержанию и т.д.

Старший исполнительный директор компании «Сауди Арамко» (крупнейший экспортер в мире в течение последних десятилетий) Халид Аль-Фалих был значительно обеспокоен этим фактом в августе прошлого года, когда цена на нефть уверенно шла вниз. Он сказал: «Даже в «Сауди Арамко» стоимость проектов удвоилась за последние десять лет, несмотря на применение самых передовых технологий и систем управления проектами...». Согласитесь, что это плохой признак с учетом того, что в Саудовской Аравии достаточно буквально поковырять землю чайной ложкой, чтобы забил нефтяной фонтан.

Что же происходит с капитальными проектами? Почему они так вопиюще неэффективны?

У нас в Казахстане нефтяная отрасль собирает сливки с рынка труда. В развитом мире, в частности в США и Великобритании, талантливые молодые люди больше не хотят быть нефтяниками, чтобы романтично глотать пыль на краю света, проигрывая конкуренцию различным представителям азиатских стран

**Я здесь вижу несколько причин:**

## МАСШТАБ ПРОЕКТОВ

Масштабы повышаются, а качество кадров остается на том же уровне.

Тут все просто. Представьте оконный цех с производством в десять окон в неделю. Поступает заказ на тысячу окон, которые необходимо изготовить в течение десяти недель. Маленькой компании надо нанимать субподрядчиков (фактически своих же конкурентов), расширять персонал, открывать новый цех, заниматься контрактами и поставками на новом уровне, ходить в местные исполнительные органы на совещания и т.д. Очевидно, что возникнут проблемы, связанные с отсутствием опыта, изменением менталитета, недостатком оборотных средств и т.д. Примерно так же все происходило и в нефтяной отрасли, начиная с 2000 года. Цена на нефть пошла вверх и компании начали реализацию мегапроектов. Только вот кадры, начиная с менеджеров проектов и заканчивая прорабами, никогда на мегапроектах не рабо-

тали. Казалось бы времени прошло достаточно, чтобы научиться, а вот только количество мегапроектов росло, как на дрожжах до 2014 года. Да и определенный стандарт низкой эффективности в проектных командах уже сформировался. Сейчас никто не ожидает и не мечтает, что крупный проект в нефтяной отрасли может уложиться в утвержденные график и бюджет.

## КАЧЕСТВО КАДРОВ

Этот пункт отличается от предыдущего тем, что выше описывается динамика изменений рынка труда, а здесь речь пойдет о таких фундаментальных критериях работников, как образование, опыт работы и личные качества.

У нас в Казахстане нефтяная отрасль собирает сливки с рынка труда. В развитом мире, в частности в США и Великобритании, талантливые молодые люди больше не хотят быть нефтяниками, чтобы романтично глотать пыль на краю света, проигрывая конкуренцию различным представителям азиатских стран. Невооруженным





## Все это происходит из-за низкого качества кадров, работающих в нефтесервисных компаниях. Погоня за дешевыми ценами обходится дорого нефтяным компаниям

глазом видно, как мало молодых англосаксов приезжает работать в город Атырау. Сейчас компании, оказывающие такие сервисные услуги в нефтяной отрасли, как проектирование, строительство или поставки, фактически подсели на иглу дешевой рабочей силы из Азии и Ближнего Востока. Их можно понять, потому что конкуренты ждать не будут и сделают это раньше. Но вот только проблема в том, что лучшие представители Азии работают в Лондоне и Хьюстоне, а не на месторождениях. И если верхний предел, скажем, индийского образования очень

высок и вполне может конкурировать с американским уровнем, то нижний порог все-таки ни в какое сравнение с западными конкурентами не идет. Этот тренд породил ситуацию, когда понижающиеся оклады выталкивают опытных западных специалистов из подрядных компаний, что неизменно сказывается на качестве услуг.

Представьте, что у Вас есть 100 млн долларов США на реализацию нефтяного проекта. Первоклассная инжиниринговая компания разработает проект за 10 млн долларов США. Качество продукта будет высоким и благодаря этому

Вы закончите работу на оставшиеся 90 млн. долларов США. Объект начнет выпускать продукцию в соответствии с графиком.

А теперь представим, что другая компания предложила за ту же работу за 5 млн. долларов США. Но только проблема заключается в том, что

■ 1) в обусловленные \$5 млн. они не уложились, а потратили \$12 млн. по Вашей же вине. Они это докажут – даже не сомневайтесь;

■ 2) качество проекта было низким и вы потратили не \$90 млн, а \$140 млн. из-за переделок и дополнительных расходов;

■ 3) построенный объект не может выйти на проектную мощность вот уже десять лет и «съедает» деньги на доработку, модернизацию и debottlenecking.

Все это происходит из-за низкого качества кадров, работающих в нефтесервисных компаниях. Погоня за дешевыми ценами обходится дорого нефтяным компаниям.

### **КОРРУПЦИЯ**

Ну здесь нашему читателю все и так понятно и знакомо. Комментарии излишни.

### **ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ**

В Нигерии бандиты похищают инженеров нефтяных компаний и требуют выкуп, а вожди местных племен шантажируют менеджмент саботажем или вредительством. В Ираке месторождение могут просто взорвать или разбомбить. Придется реконструировать или строить заново.

Венесуэла просто отобрала весь бизнес у иностранцев. Россия находится в режиме санкций и импорт многих единиц оборудования стал более дорогим.

### **НОРМЫ ПО МЕСТНОМУ СОДЕРЖАНИЮ И МЕСТНЫМ КАДРАМ**

Данный пункт является самым значимым в сметах капитальных затрат. Для примера, в Ливии времен Муаммара Каддафи существовала доля обязательного минимума местных кадров в размере около 40%. Это при том, что местные кадры вовсе не желали работать. Компании их просто содержали и приносили зарплату им на дом. Бразильцы в определенные периоды требовали 100% местного содержания, несмотря ни на что. Кстати это хорошо сказалось на их экономике.

Но главная проблема не в этом, а в меняющихся условиях, предъявляемых местными правитель-

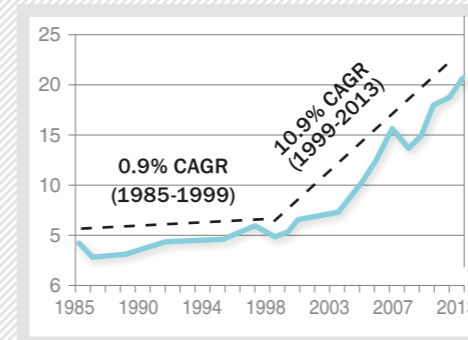
Смета проекта рассчитана с учетом того, что будет задействовано 50% местных работников, но через месяц правительство повышает этот предел до 90%

ствами. Смета проекта рассчитана с учетом того, что будет задействовано 50% местных работников, но через месяц правительство повышает этот предел до 90%. Бюджет и график оказываются под угрозой. Затраты растут. Надо понимать, что менеджмент проектов тоже имеет право на ошибки, и многие собственные ошибки и опоздания они умело маскируют ширмой давления правительства.

Но все таки главная причина не в этом. Мое субъективное мнение заключается в том, что «mother of all industries» похоже немного наелась сверхприбылями за последние полторы декады.

Промышленность, которой не надо бороться за потребителя и за выгодную цену, как это всегда бывает, немного расслабилась. Сколько денег не потратишь, инвестиции всегда окупятся. Риски могут воплотиться в жизнь, только если случится ужасающая катастрофа, война или национализация. Во всех остальных случаях rate of return (коэффициент окупаемости) будет достаточно высоким, благодаря заоблачным ценам на нефть. Тоже самое касается и правительств добывающих стран. Можно было доить компании, урезать их доли участия, увеличивать нефтяную ренту. Все равно денег хватило бы на всех.

Теперь компании должны измениться. Иначе они просто не смогут жить при нынешней цене на нефть. Прежде всего это касается планирования сроков и бюджета. Учитывая то, что 49% всех опозданий на проектах происходит по причинам, связанным с государственным регулированием в той или иной сфере, следует ожидать более энергичного диалога между компаниями и правительствами по всему миру. **KS**



Источник: IEA, Barclays, Research

*Этот график очень интересен с экономической точки зрения. Начиная с 1985 года до 1999 года величина капитальных затрат не превышала 5 миллиардов США за баррель нефти. При этом, совокупный среднегодовой темп роста прибыли (CAGR) составлял всего 0,9%. То есть прибыльность росла на 1% в год. Но с 1999 года по 2013 год капитальные затраты выросли почти в 5 раз. При этом, темп роста прибыли вырос в 10 раз! Этот парадокс возрастающих затрат, взвинчивающих рост прибыли, можно объяснить только нерыночным ценообразованием на нефтяном рынке.*



# X ЕВРАЗИЙСКИЙ ФОРУМ KAZENERGY

*Нынешняя осень на энергетическом рынке ознаменуется ярким событием. Евразийский Форум KAZENERGY, который пройдет 29 сентября – 1 октября 2015 года в г. Астана, обещает быть содержательным и насыщенным на самые разные дискуссионные площадки*



В этом году Форум пройдет уже в десятый раз. Цифра говорит о многом. За этот период масштабы мероприятия выросли в разы, как и число его посетителей. Ежегодно список спикеров пополняется все новыми именами, личностями, формирующими политику энергетики на мировом пространстве. В этом году ожидается что Форум посетят вице-председатель IHS, Лауреат Пулитцеровской премии за книгу «Добыча» Дэниел Ергин, специальный представитель Генерального Секретаря

ООН и генеральный директор Инициативы по устойчивой энергетике для всех (SE4All) д-р Канде К. Юмкелла, генеральный директор Международного агентства по возобновляемой энергетике (IRENA) Аднан З. Амин, Президент Всемирного нефтяного совета Йозеф Тот, Генеральный Секретарь Энергетической Хартии Урбан Руснак, старший вице-президент ЭксонМобил Марк У. Альберс и другие.

В предыдущие годы на площадке Форума обсуждались вопросы

развития нефтегазовой, электро-энергетической, атомной отраслей промышленности, обозначались глобальные вызовы и пути их преодоления, анализировались финансовые кризисы и развитие отрасли в посткризисный период, рассматривались вопросы создания стратегических альянсов, экологической безопасности, энергетические сценарии устойчивого развития в эпоху перемен. Темы Форумов прошлых лет выбирались в соответствии с реалиями рынка того време-

ни, и были наиболее важными и актуальными в истекшем периоде.

Программа Евразийского Форума «KAZENERGY-2015» отражает нынешние глобальные трансформации, происходящие на нефтегазовом и энергетическом рынке. Это трансформация энергетических рынков, изменение их архитектуры, географическое смещение потребителей и поставщиков энергоресурсов, замедление экономического роста, ну, и само собой, цена на нефть.

Интерес к энергетической отрасли Казахстана растет из года в год. Поэтому, такая площадка для встреч лидеров мировой отрасли как Форум KAZENERGY, всегда остается актуальной и необходимой. За последние годы Ассоциация значительно расширила свои международные партнерские отношения. В связи с чем и популярность Форума за пределами Казахстана набрала обороты. Так, в рамках Форума Общество нефтяников – геологов (SPE) проведет технический семинар на тему «Научно-технологическое развитие нефтегазовой отрасли РК», Международное энергетическое агентство организует программную сессию «Стабильная ресурсная база – фундамент обеспечения энергобезопасности». Всемирный энергетический совет проведет сессию «Изменения модели рынка энергопотребления».

Кроме того, в дни Евразийского Форума KAZENERGY пройдет 7-я Национальная Конференция Инициативы прозрачности добывающих отраслей, Круглый стол «Разрешение инвестиционных споров» от Международной энергетической хартии и Экспертный семинар «Развитие местного содержания и интеграционные процессы», который будет проводится Всемирным нефтяным советом.

В начале этого года между Ассоциацией KAZENERGY и агентством «IRENA» был подписан меморандум о взаимопонимании. В рамках

партнерских отношений «IRENA» на площадке Форума проводит сессию «Тенденции развития традиционной электроэнергетики и альтернативных источников энергии». Таким образом, участники Форума получат возможность ознакомиться с механизмами развития отрасли и сценариями решения глобальных энергетических проблем, применяемыми ведущими энергетическими объединениями мира. Планируется, что итогами встреч отраслевых лидеров станут судь-

«Innovation man», организованного Ассоциацией KAZENERGY совместно с Фондом «Сколково» и Политехническим музеем г. Москва при спонсорской поддержке АО «НК «КазМунайГаз».

Также, в эти дни состоится второе заседание Женского энергетического клуба, где участницы обсудят гендерную политику, лидерство женщин в нефтяной отрасли и другие вопросы. Обсуждение будет проходить не только в кругу женской половины. Свое видение правильной гендерной политики в отрасли представят руководители государственных органов и из числа мужчин.

Помимо мероприятий содержательного характера, в рамках юбилейного форума планируется проведение Выставки на тему «Energy4us: Инновационная энергетика», ключевой направленностью которой станет демонстрация результатов глобального применения новейших технологических достижений в энергетике и нефтегазовой сфере. На данной площадке будут продемонстрированы лучшие решения в области внедрения альтернативных, в том числе возобновляемых источников энергии, а также ноу-хау в сфере экологической безопасности, модернизации оборудования нефтеперерабатывающих заводов Казахстана, новые совместные проекты с привлечением иностранных инвестиций и многое другое.

На сегодняшний день, забронированы выставочные места крупнейшими нефтегазовыми и энергетическими компаниями Казахстана, а также иностранными представительствами: АО НК «КазМунайГаз», TENGIZCHEVROIL, АО «Самрук-Энерго», North Caspian Operating Company (NOC), LUKOIL, ENI, Petro Kazakhstan, TOTAL, INPEX, также свои инновационные проекты на Форуме представит АО «Национальная компания «Астана Экспо-2017».

**ИНТЕРЕС  
К ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ  
ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА  
РАСТЕТ ИЗ ГОДА В ГОД.  
ПОЭТОМУ, ТАКАЯ  
ПЛОЩАДКА ДЛЯ ВСТРЕЧ  
ЛИДЕРОВ МИРОВОЙ  
ОТРАСЛИ КАК ФОРУМ  
KAZENERGY, ВСЕГДА  
ОСТАЕТСЯ АКТУАЛЬНОЙ  
И НЕОБХОДИМОЙ**

боносные решения, которые дадут старт трансформации энергетического рынка.

Кроме того, под крылом VIII Молодежного Форума KAZENERGY, который традиционно пройдет в рамках Евразийского Форума, соберутся представители будущих лидеров нефтегазовой отрасли Казахстана. Здесь же будут оглашены итоги конкурса разработки инновационных проектов в сфере нефтехимии, атомной, нефтегазовой и энергетической отраслей



## РАБОТА НАЦИОНАЛЬНОГО ПАВИЛЬОНА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА ВСЕМИРНОЙ ВЫСТАВКЕ ЭКСПО-2015 МИЛАН

Всемирная универсальная выставка ЭКСПО-2015 в Милане на тему «Накормить планету. Энергия для жизни» открылась 1 мая 2015 г. и должна завершиться 31 октября 2015 г.

В церемонии открытия приняли участие Премьер-министр М.Ренци, экс-президент Дж.Наполитано, экс-премьер Р.Проди, Папа Римский Франциск (посредством видеосвязи), а также другие иностранные гости.

В выставке участвуют 147 стран, 3 международных организации (ООН, ЕС и Сообщество стран Латинской Америки и Карибского бассейна), десятки НПО и сотни компаний, которые представлены в корпоративных павильонах ЭКСПО-2015.

Ожидается, что выставку посетят около 20 млн. гостей, почти половина из которых – иностранцы; среднее количество посетителей в день – 130 тыс.

54 государства (в том числе Казахстан) построили свои павильоны, отражающие национальные традиции гастрономии и сельского хозяйства. Остальные страны представляют свои экспозиции в общих павильонах, разделенных на тематические секции.

ЭКСПО-2015 посвящена теме продовольственной безопасности и устойчивого развития. По замыслу организаторов, проблема продовольствия будет рассмотрена через призму культурных ценностей и новейших технологий, объединив лучшие интеллектуальные ресурсы человечества.

Для полного раскрытия темы выставки определены 7 ключевых направлений: сотрудничество в пищевой сфере; качество пищи и продовольственная безопасность; технологии для сельского хозяйства и биоразнообразия; еда и улучшение образа жизни; здоровое питание; кухни народов мира; инновации в сельхозпроизводстве.

Национальный павильон Республики Казахстан, с главной темой «Казахстан: Земля возможностей», расположен в центральной части ЭКСПО-2015 Милан на первой линии главной аллеи. Площадь Национального павильона составляет более 3000 м<sup>2</sup>, и максимальная пропускная способность составляет 10 000 посетителей в день.

В первый день функционирования Выставке 1 мая Национальный павильон Республики Казахстан официально открыл Первый заместитель Министра иностранных дел РК – Комиссар международной специализированной выставки ЭКСПО-2017 Астана Жошибаев Р.С. при участии Чрезвычайный посла Казахстана в Италии Елемесова А.К., Заместителя Председателя АО «НК «ЭКСПО-2017 Астана» Кобалии В.О. и Генерального комиссара Национальной секции Республики Казахстан Мусина А.Н.



## EVENTS

Всех посетителей национально-го павильона ожидают следующие зоны, раскрывающие тему:

■ 1. Зона Прешоу (песочное изображение истории и традиций Казахстана на широкоформатном экране);

■ 2. Мультимедийный Эскалатор (с видео-стеной приветствий разных представителей Казахстана);

■ 3. Экспозиционная зона, состоящая из 6 тематических ротонд: «Агрикультура», «Животноводство» (угощение национальным напитком кумыс каждого гостя), «Интересные факты о Казахстане», «Аквакультура», «Экология» и «Сельское хозяйство будущего»;

■ 4. Подготовительная к шоу зона;

■ 5. Зона главного шоу;

■ 6. Зона Международной специализированной выставки ЭКСПО – 2017 в г. Астана.

Помимо тематических зон, в Национальном павильоне функционирует ресторан национальной кухни, зоны для организации деловых встреч, конференц-зал и административные помещения, отдел с сувенирной продукцией.

Национальный павильон РК (далее-Павильон) ежедневно работает в режиме с 10.00 до 21.00 ч.

С 1 мая 2015 года по 22 августа 2015 года павильон посетило около



### ЭКСПО-2015 ПОСВЯЩЕНА ТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

565 000 гостей, включая около 9000 VIP гостей.

Одними из VIP персон, которые посетили Павильон являются князь Монако Альбер II, вице – премьер Китайской Народной Республики Ван Янг, казахстанская профессиональная шоссейная велокоманда Astana PRO Team во главе с Генеральным директором команды Винокуровым А., а также министры многих стран-участниц ЭКСПО-2015.

Павильон является одним из самых популярных среди посетителей ЭКСПО-2015. Так, по данным итальянской газеты Gazzetta Dello Sport, Казахстанский павильон



занял высшую строчку среди пятёрки лучших павильонов ЭКСПО-2015. А в свою очередь, итальянская газета Repubblica запустила на своем сайте голосование среди читателей, где Казахстанский павильон занимает 2 место среди всех павильонов, участвующих на ЭКСПО-2015. В связи с этим, особый интерес проявляют делегации других павильонов. **KS**



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КАЗКОНТЕНТ»

**B N E W S** | **K Z**  
И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О Е | А Г Е Н Т С Т В О

НОВОСТИ

ONLINE-КОНФЕРЕНЦИИ

АНАЛИТИКА

БЛОГИ

ОБЩЕСТВЕННАЯ ПРИЕМНАЯ BNews



АО «КазКонтент»

Адрес: Республика Казахстан,  
г.Астана, ул.Тимуров А.,  
«Дом Массмедиа» 4-й этаж

тел.: 8(7172) 79-82-22  
e-mail: news@bnews.kz



## ЛУЧШЕЕ В СФЕРЕ НЕФТИ И ГАЗА БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕНО НА ПЛОЩАДКЕ KIOGE



*6-9 октября 2015 года 23-я Казахстанская международная выставка и конференция «Нефть и Газ – KIOGE 2015» традиционно соберет своих участников и посетителей. Мероприятие представляет собой самую крупную отраслевую выставку в Казахстане, проходящую в пяти павильонах КЦДС «Атакент» и конференцию, объединяющую лучших специалистов нефтегазовой отрасли.*

Ежегодно, на протяжении двадцати трех лет KIOGE проходит при официальной поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан, АО «Национальная компания «КазМунайГаз», Акимата города Алматы, Союза сервисных компаний Казахстана «KazService» и дипломатических миссий стран-участниц.

Программа предстоящей конференции предполагает рассмотрение интересных технических тематик с привлечением ведущих экспертов и специалистов отрасли, среди которых топ-менеджеры отечественных и зарубежных компаний, независимые консультанты, главные геологи и геофизики, разработчики и проектировщики, а также профессионалы в области ведения бизнеса и законодательного регулирования.

Конференция начнет работу с заседания по теме «Повышение эффективности разведки и добычи нефти и газа в Казахстане», в этой сессии прозвучат доклады от Министерства энергетики РК, Министерства по инвестициям и развитию РК, Союза сервисных компаний Казахстана, а также выступят представители крупных операторов. В целом заседание будет посвящено обсуждению проблемы оптимизации добычи с привлечением инновационных технологий. К примеру, главный геолог компании «North Caspian Oil Development» Базар Ескожа представит «Новый взгляд на перспективы мезозоя».

Логичным продолжением первой темы станет сессия «Технологии бурения и добычи», а первый день завершится в этом году новым разделом программы конференции «IT и оптимизация бизнес-процессов».

Второй день конференции открывает сессия, посвященная вопросу развития местного содержания, далее будет обсуждена тема транспортировки и диверсификации поставок. В рамках последующих сессий аудитории будут предложены вопросы защиты окружающей среды, ограничения вредных выбросов, а также перспективы развития нефтехимии и нефтепереработки в Казахстане.

Организаторы выставки KIOGE предлагают вниманию участников и посетителей новые технологические решения для максимально эффективного использования всех возможностей выставки. Так на сайте мероприятия можно забронировать стенд, зарегистрироваться в качестве посетителя и получить электронный билет. Информация о новинках компаний-экспонентов также доступна на сайте.

В прошлом году участники и посетители выставки очень высоко оценили зону семинаров, в этом году она станет еще более современной и комфортной, сохраняя систему учета посетителей семинара.

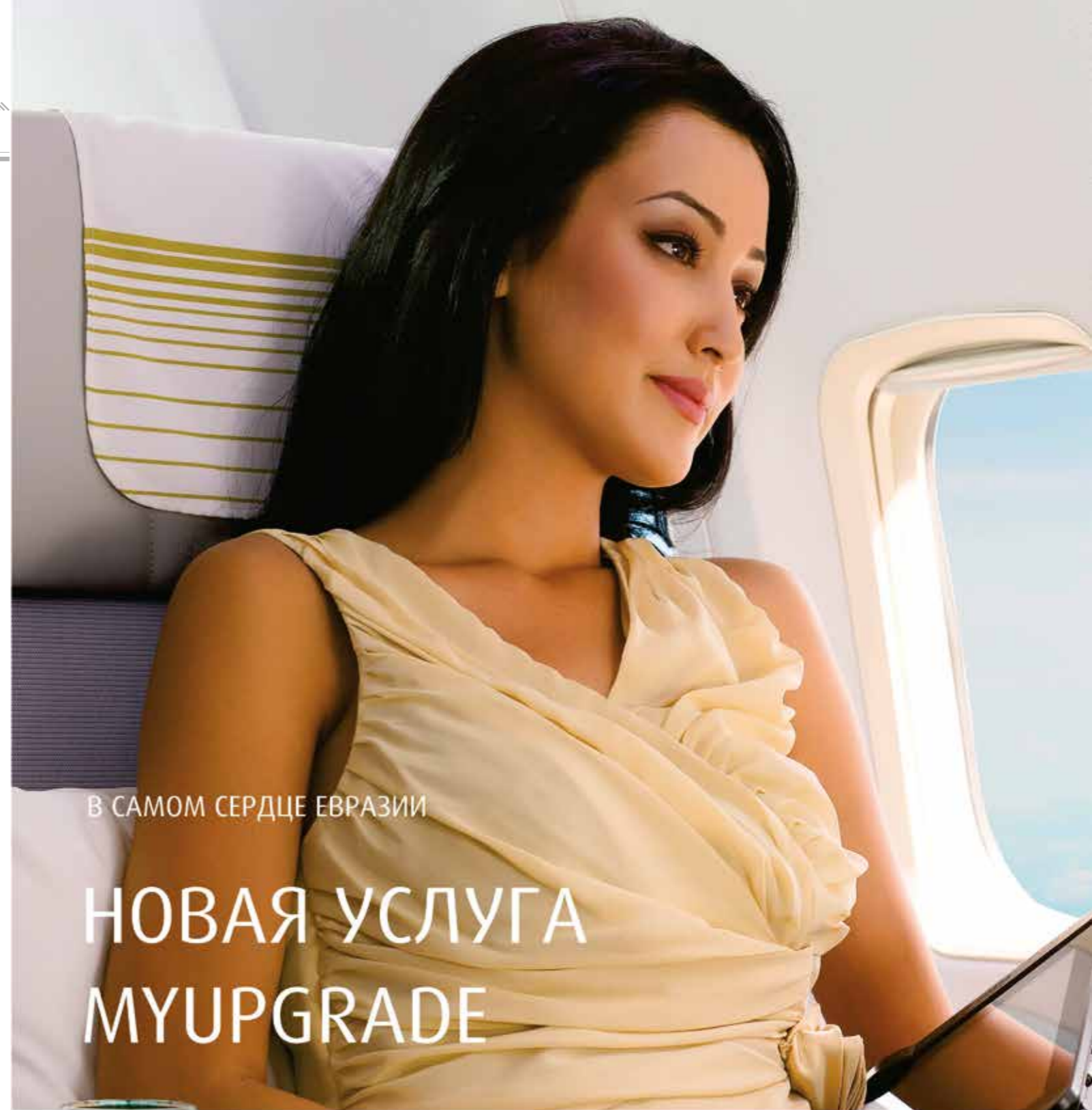
Выставка состоит из десяти разделов и охватывает практически все направления отрасли от геоло-

гии и добычи до экологии, промышленной безопасности и технологий программного обеспечения. Ежегодно выставку посещают более пяти тысяч специалистов, среди которых топ-менеджеры, руководители структурных подразделений, геологи, геофизики, инженеры-проектировщики, разработчики, технические директоры таких компаний как АО «НК «КазМунайГаз», АО «РД «КазМунайГаз», КазМунайТениз, КазТрансГаз, AGIP KCO, Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В., PETROKAZAKHSTAN, Shell, Total, Exxon, CNPC, Lukoil, Tethys, MOL, Max Petroleum, Roxi Petroleum и многие другие.

Поскольку KIOGE является, пожалуй, единственным выставочным мероприятием в Казахстане, проходящим в таком широком масштабе, компании-участницы стараются приложить максимум усилий, чтобы их экспозиции стали наиболее запоминающимися и посещаемыми. В связи с чем многие стенды представляют собой образец дизайнерской мысли, а представляемые технологии и оборудование являются самыми передовыми и инновационными.

Организаторами KIOGE – 2015 являются казахстанская выставочная компания Itesa и ее международные партнеры: ITE Group Plc (Великобритания), GIMA (Германия), ITE China (Китай), ITE Moscow (Россия), EUF (Турция).  
[www.kioge.kz](http://www.kioge.kz)

KS




В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НОВАЯ УСЛУГА  
MYUPGRADE

У вас есть выкупленный билет в экономическом классе?

Мы рады предложить Вам место в бизнес классе. Подробнее

на [www.airastana.com](http://www.airastana.com) в разделе MyUpgrade.

 air astana





# Samsung GALAXY Tab Active

## НАДЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВАШЕГО 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

