

# KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь - Март 2016 /// №1 (15)



**НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ  
В КАЗАХСТАНЕ**

**ЕВРОКОДЫ  
И СТАНДАРТИЗАЦИЯ**

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

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



*Feel at home...*



Louvre Hotels Group "International standarts, local flavours"

Republic of Kazakhstan  
Almaty 050020 Ospanov str., 401/2

Tel: +7 727 3000 100  
Fax +7 727 3000 111



[www.royaltulipalmaty.com](http://www.royaltulipalmaty.com)  
[www.grandballroom.kz](http://www.grandballroom.kz)



# Global Oil&Gas

15-я Северо-Каспийская  
Региональная  
выставка и конференция  
"Атырау Нефть и Газ"

12-14 апреля 2016

Спорткомплекс "Атырау"  
Атырау, Казахстан

Find out more at  
[www.oil-gas.kz](http://www.oil-gas.kz)

## Надежные защитные покрытия

100 летний опыт работы,  
нам доверяют во всем мире

[hempel.ru](http://hempel.ru)





The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

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

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

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

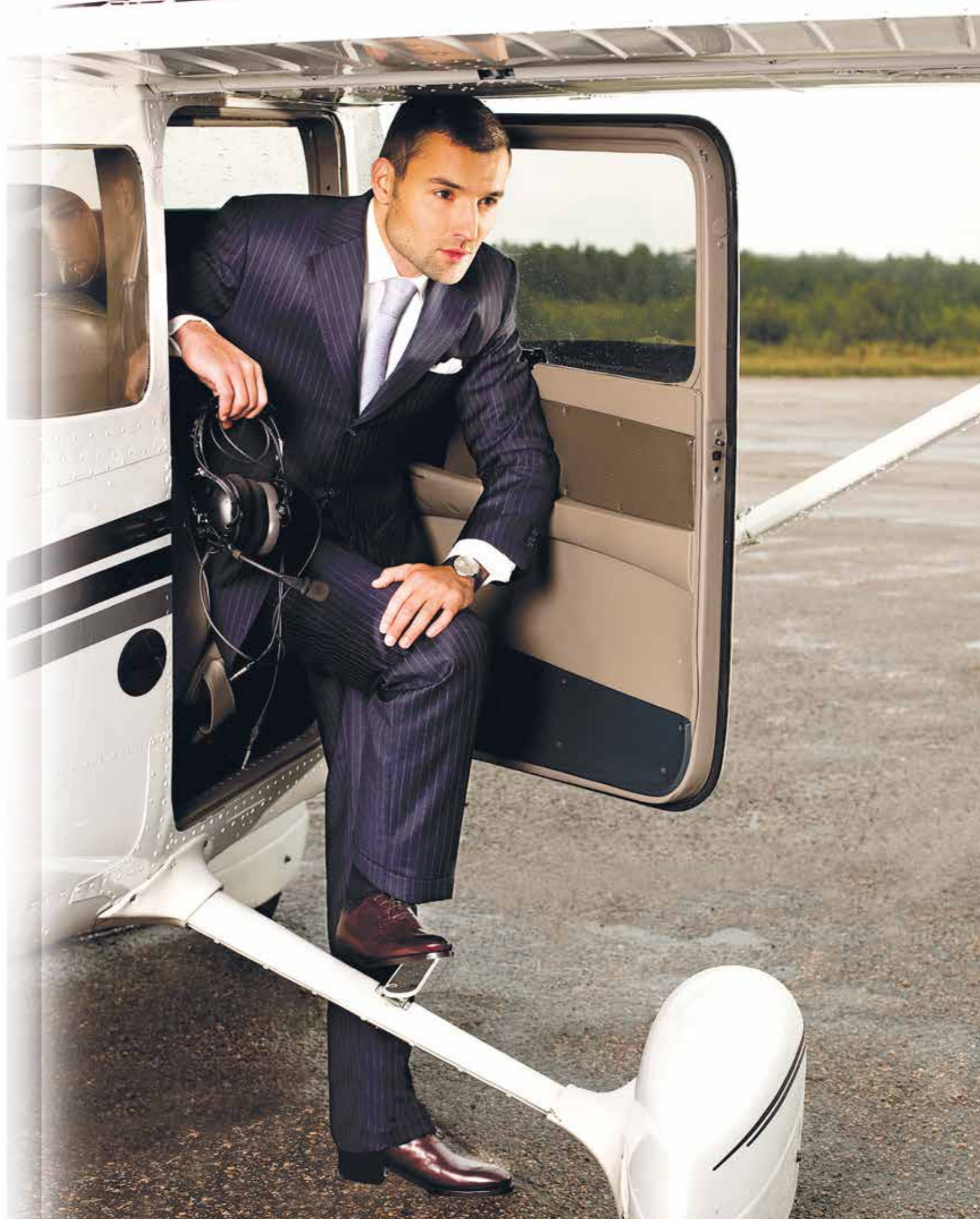
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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

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

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

[www.mytailor.ru](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  
«PSA» ЖШС Бас директорының кеңесшісі

Р. Жақсылықов  
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Құдайберген  
KAZSERVICE одағының төрағасы

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

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

**ДИЗАЙН, БЕТТЕУ**

Н. 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, 2016

**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  
Советник Генерального директора ТОО «PSA»

Р. Жақсылықов  
Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген  
Председатель Союза KAZSERVICE

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

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

**ДИЗАЙН, ВЕРСТКА**

Н. 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, 2016

**FOUNDER AND PUBLISHER**

Association of service companies of Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

**EDITOR-IN-CHIEF**

D. AUGAMBAY

**EDITORIAL BOARD**

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

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

D. Augambay  
Advisor to General Director of PSA, LLP

R. Zhaksylykov  
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen  
Chairman of KAZSERVICE Association

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

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

**DESIGN, LAYOUT**

N. Sarinova

The Magazine is 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, 2016



**Oil & Gas Events**



**Ваш бизнес на связи со всем миром**

**Учимся у прошлого, обсуждаем сегодня, планируем на завтра**

[www.global-oilgas.com](http://www.global-oilgas.com)



**12 Стран 17 Событий**



**ITE Oil & Gas**

**АЗЕРБАЙДЖАН**  
CASPIAN OIL & GAS  
1 - 4 июня 2016 | Баку

**ЕГИПЕТ**  
GLOBAL OIL&GAS MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA  
январь 2017 | Каир

**ГРЕЦИЯ**  
GLOBAL OIL&GAS BLACK SEA AND MEDITERRANEAN  
28 - 29 сентября 2016 | Афины

**ИНДИЯ**  
IOPS  
9 - 10 сентября 2016 | Мумбаи

**КАЗАХСТАН**  
KIOGE  
4 - 7 октября 2016 | Алматы

**GLOBAL OIL&GAS MANGYSTAU**  
8 - 10 ноября 2016 | Актау

**GLOBAL OIL&GAS ATYRAU**  
11 - 13 апреля 2017 | Атырау

**МЬЯНМА**  
GLOBAL OIL&GAS MYANMAR  
Май 2016 | Янгон

**РОССИЯ**  
MIOGE  
27 - 30 июня 2017 | Москва

**ЮАР**  
AFRICA OIL WEEK  
31 октября - 4 ноября 2016 | Кейптаун

**ТУРЦИЯ**  
GLOBAL OIL&GAS TURKEY  
Май 2017 | Стамбул

**WORLD ENERGY CONGRESS**  
9 - 13 октября 2017 | Стамбул

**ТУРКМЕНИСТАН**  
TGS  
19 - 20 Мая 2017 | Туркменбаши

**ВЕЛИКОБРИТАНИЯ**  
AFRICA INDEPENDENTS FORUM  
24 - 25 мая 2016 | Лондон

**УЗБЕКИСТАН**  
OGU  
18 - 20 мая 2016 | Ташкент





ЯНВАРЬ – МАРТ 2016

## НОВОСТИ

- 22 ОБЛАДАТЕЛЕЙ СЕРТИФИКАТОВ ISO СТАЛО БОЛЬШЕ
- 26 СОТРУДНИЧЕСТВО С УНИВЕРСИТЕТАМИ
- 28 РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ КПО
- 30 РОСТ КАЧЕСТВА НЕСМОТРЯ НА ПАДЕНИЕ ПРИБЫЛИ
- 34 РЕГИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ САММИТ
- 42 ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
- 44 ИНТЕРЕСЫ ГЕРМАНИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ
- 48 ИСКУССТВО ИНЖИНИРИНГА
- 56 GERMAN STRATEGY IN KAZAKHSTAN

## ГЕРМАНИЯ

## СТАНДАРТЫ

- 60 НОВЫЕ ПРАВИЛА ЗАКУПОК
- 64 ВНЕДРЕНИЕ ЕВРОКОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
- 68 ПРОЕКТ «КАСПИЙ 2020»: СТАНДАРТИЗАЦИЯ

## КОМПАНИИ

- 72 ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ ИТАЛЬЯНСКОЙ КОМПАНИИ «МАККАФЕРРИ» ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ
- 76 15 ЛЕТ РАБОТЫ В ОТРАСЛИ



90

- 80 МЫ СОЗДАЕМ ХИМИЮ
- 82 20 ЛЕТ НА РЫНКЕ
- 86 НКК: О ПРОЦЕДУРЕ ЗАКУПОК И НЕ ТОЛЬКО
- 94 МЫ ХОТИМ СТАТЬ ЛУЧШЕЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИЕЙ
- 102 АЛАШ: ОБЪЕДИНЕННАЯ БАЗА ДАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ



104

## АНАЛИТИКА

- 106 РЫНОК НЕФТИ И ГАЗА В 2016 ГОДУ
- 110 МИР БЕЗ НЕФТИ
- 118 У КОМПАНИЙ, ДОБЫВАЮЩИХ СЛАНЦЕВУЮ НЕФТЬ, ИСЧЕРПАЛИСЬ РЕСУРСЫ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ
- 120 НОРМАЛИЗАЦИИ НА НЕФТЯНОМ РЫНКЕ ПРИДЕТСЯ ЖДАТЬ ЕЩЕ ГОД
- 122 ПОДДЕРЖКА ВАШЕГО БИЗНЕСА НА ЕВРОПЕЙСКОМ УРОВНЕ

## EVENTS

- 126 СЕНСАЦИЯ БРОНЗОВЫХ ПРИЗЕРОВ ЧЕМПИОНАТА ЕВРОПЫ



126



34

**PSI ENGINEERING**  
**STROY INDUSTRIYA**  
**ENERGY AND CONTROL**


**Engineering, Procurement  
and Construction  
of Industrial Facilities.**

«Nurly Tau» BC, block 1A, office 202  
Almaty, Al-Farabi ave. 5, 050059  
Phone: +7 (727) 352-70-80  
Fax: +7 (727) 352-71-81  
E-mail: info@psi-group.kz

**Өндірістік объектілерді  
инженерлік жобалау, жабдықтау  
және құрылысын іске асыру.**

050059, Алматы қ., Аль-Фараби даңғылы, 5  
«Нұрлы Тау» бизнес-орталығы, блок 1А, офис 202  
Тел.: +7 (727) 352-70-80  
Факс: +7 (727) 352-71-81  
Эл. пошта: info@psi-group.kz



# Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



**ТОО «БАСФ ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»**

г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Химическая компания



**ТОО «NGN SERVICE»**

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Аутсорсинг IT-инфраструктуры, сети и телекоммуникации, инженерные системы, информационная безопасность



**ТОО «СЕМАРКО»**

г. Актау. Отрасль: строительство

■ EPC-подрядчик по оказанию услуг строительства промышленных объектов нефтегазовой отрасли и инфраструктуры



**ТОО «СЕМАР»**

г. Атырау. Отрасль: строительство

■ Гражданское и промышленное строительство



**ТОО «НАУЧНО-ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ» (НГУ «НИЦ БП»)**

г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Разработка, производство, установка и обслуживание штекер-систем марки «COMMEND», комплексных систем безопасности и систем оперативно-диспетчерской связи с возможностью интеграции сторонних систем видеонаблюдения, оповещения, сигнализации, мобильной радиосвязи и пр.



**HADID ENGINEERING (M) SDN BHD**

г. Путраджая, Малайзия. Отрасль: сервис

■ Инжиниринговые услуги EPC



**ТОО «ALGORITMI KZ»**

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ ICT сервис, консалтинг, тренинги

**MANGYSTAU SERVICE COMPANY**

**ТОО «MANGYSTAU SERVICE COMPANY»**

г. Актау. Отрасль: сервис

■ Оказание услуг по организации питания, открытие точек общественного питания; оказание услуг по комплексному обслуживанию объектов административного, жилищного, социально-культурного назначения, вахтовых и модульных поселков, сборных и жилых помещений на суше и на морском шельфе; оказание услуг по подбору, переподготовке персонала, аутсорсинг, рекрутинг и аутстаффинг персонала; оказание услуг по организации и проведению различных мероприятий; оказание транспортных услуг; осуществление торгово-закупочной деятельности;



Адрес: 050061, Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Райымбека, 348  
Address: 050061 Republic of Kazakhstan, Almaty 348, Raimbek Ave



## ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

Мы объединили наши экспедиторские и брокерские услуги, чтобы обеспечить точное соблюдение таможенного законодательства и своевременную доставку груза.

## CUSTOMS BROKERAGE

Combine our forwarding and brokerage services to ensure precise customs compliance and timely delivery of your cargo.



## ЭКСПЕДИРОВАНИЕ ГРУЗОВ

В рамках наших услуг по экспедированию мы предлагаем морские, авиационные и автомобильные перевозки, с предоставлением страхования и складских услуг.

## FREIGHT FORWARDING

Within our forwarding department we offer sea, air and road transportation, supported with insurance and warehousing services.



## ИНЖЕНЕРИЯ

Наши инженерно-технические подразделения выполняют скверные маршруты, проводят расчеты инженерной инфраструктуры и разрабатывают погрузо-разгрузочные схемы.

## ENGINEERING

An in-house civil engineering division provides us with the ability to perform professional route surveys, conduct structural engineering infrastructure calculations and cargo handling guidelines.



## ПРОЕКТНАЯ ЛОГИСТИКА

Наша проектная команда опирается на широкую сеть профессионалов по всему миру и свои инженерно-технические подразделения.

## PROJECT CARGO

Our project team relies on a wide network of professionals, which has the maximum of qualifications worldwide and its own engineering division.



INSTAR - Ваш персональный логистический провайдер

ТЕЛ: +7 727 250 04 84 FAX: +7 727 250 04 85  
E-MAIL: info.kz@instarlogistics.com



## АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

### ФУАД СЕРИКОВ



Д.Т.Н., ПРОФЕССОР ЧЛЕН-КОРРЕСПОНДЕНТ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ АКАДЕМИИ

*Назначен Генеральным директором 15 октября 2015 года*

Закончил Атырауский институт нефти и газа и Business School USC USA.

Опубликовал более 140 научных работ в области технологии переработки, транспортировки нефти и газа и экологии, в том числе 8 монографий.

Участвовал в реализации основных проектов в нефтегазовой отрасли Казахстана, включая разведку, добычу, транспортировку и переработку углеводородов. Работал на ответственных должностях в научно-инженерном центре «Механика недр», Министерстве энергетики и минеральных ресурсов РК, Канцелярии Премьер-Министра РК а АО «НК «КазМунайГаз».

Ранее руководил Казахским научно-исследовательским геологоразведочным нефтяным институтом, АО «Казахский институт нефти и газа», инжиниринговой компанией «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС».

Награжден медалью «20 лет независимости Республики Казахстан», медалью Министерства нефти и газа РК «За вклад в развитие нефтегазовой отрасли», медалью Ассоциации «KAZENERGY», орденом Союза нефтесервисных компаний Казахстана, памятным знаком АО «НК «КазМунайГаз», памятным нагрудным знаком Министерства образования и науки РК «За заслуги в развитии науки Республики Казахстан».

### МАРАТ ИСКАЛИЕВ



3 НОЯБРЯ 2015 ГОДА НАЗНАЧЕН  
ПЕРВЫМ ЗАМЕСТИТЕЛЕМ  
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, МВА

*Специальность: Менеджер-финансист*

Имеет 14-летний опыт работы на государственной службе, в частных и национальных компаниях (Министерство экономики и торговли РК, АО «НК «КазМунайгаз», «Рауан Медиа Групп», «Меркурий», «Sat&Co», «Атырау Балык» и «Caspian Contractors Trust»).

Является автором инновационных патентов. Владеет английским, немецким и турецким языками.

Награжден медалью «20 лет независимости Республики Казахстан», грамотами Министерства экономики и торговли РК и АО «КИНГ».

В компании КИНГ работает с 2009 года.

## АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

### АЙДАР ЕСПАЕВ



ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, МВА

*21 июля 2015 года назначен Заместителем  
Генерального директора*

Имеет гуманитарное, экономическое и техническое образование. Имеет 18-летний опыт работы в банковской, транспортно-логистической и нефтегазовой отраслях. Руководил рядом крупных сервисных компаний в сфере услуг для нефтегазового сектора (геология, геофизика, логистика). Под его непосредственным руководством реализовано более 30 проектов в нефтегазовой отрасли и гражданском строительстве. Свободно владеет русским, казахским, английским и арабским языками.

Является членом Совета директоров и управляющего комитета компании «KРJV» и членом Европейской ассоциации управления проектами.

Награжден медалью «20 лет независимости Республики Казахстан», почетными грамотами Министерства нефти и газа РК и АО «НК КазМунайГаз».

### АКБАР ТУКАЕВ



3 НОЯБРЯ 2015 ГОДА БЫЛ НАЗНАЧЕН  
ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

*Специальность: инженер-математик.*

Имеет значительный стаж работы в нефтегазовой отрасли, опыт деятельности в налоговых и банковских структурах, Администрации Президента РК, Агентстве по стратегическому планированию РК, Канцелярии Премьер-Министра РК и Министерстве нефти и газа РК.

Ранее занимал экспертные и руководящие должности в компаниях «КазМунайТениз», «КазМунайГаз», «КИНГ» и «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС».

Проходил стажировки и учебные курсы в Корее, Японии, Малайзии, Иране и Йельском университете США.

Награжден четырьмя медалями, благодарственными письмами и грамотами Премьер-Министра РК, Председателя агентства по стратегическому планированию РК и Министра нефти и газа РК.



## НАЗНАЧЕНИЯ



### КОМПАНИЯ «AGGREKO»



#### **НИКОЛЯ ФУРНЬЕ,**

##### УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ POWER SOLUTIONS

Николя Фурнье имеет за плечами 25-летний международный опыт работы в различных отраслях в Европе, Азии и на Ближнем Востоке. 20 лет он проработал в компании «Lafarge», в которой он управлял стратегическими проектами в качестве регионального президента по производству цемента для рынков Центральной Европы и стран СНГ, а также производству гипса в Азии. Николя Фурнье обладает проверенным практическим умением

основывать, вести и расширять бизнес как в развивающихся странах, так и на развитых рынках.

В компанию «Aggreko» он привносит свой опыт работы на развивающихся рынках, в особенности, в промышленном секторе, в сочетании с лидерскими качествами и умением улучшать методы работы и эффективность производственной деятельности.

Крис Вестон, Исполнительный директор: «Я счастлив приветствовать Николая Фурнье в группе Aggreko и рассчитываю на совместную работу в руководящей команде для реализации имеющихся проектов и возможностей...»

### ТОО «СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ «ИНТРА»



#### **АРТЁМ ГАФАРОВ,**

##### ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, МВА

1 февраля 2016 года Артём Гафаров, инженер по образованию, был назначен Исполнительным директором компании. Артём Гафаров имеет 10-летний опыт работы в крупных нефтесервисных компаниях. В круг его задач в компании входит разработка оптимальных и выгодных решений для клиентов. Также в его обязанности входит постоянный контроль качества предоставляемых услуг.

### ТОО «PSA», ПОЛНОМОЧНЫЙ ОРГАН В СЕВЕРО-КАСПИЙСКОМ И КАРАЧАГАНАКСКОМ ПРОЕКТАХ



#### **ДАУРЖАН АУГАМБАЙ,**

##### СОВЕТНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

6 января 2016 года назначен Советником Генерального директора. Имеет экономическое и техническое образование. Имеет степень магистра в области управления инвестициями (MSc Investment Management). Имеет 7-летний опыт работы в банковской сфере. Занимал руководящие должности в АО «БанкТуранАлем», ENRC Kazakhstan, АО «Астана-финанс». С момента основания руководил Союзом нефтесервисных компаний Казахстана («KazService»). Свободно владеет английским и турецким языками.

Является главным редактором информационно-аналитического журнала «KAZSERVICE», членом Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

Награжден медалью «20 лет конституции Республики Казахстан», благодарственными письмами Ассоциации «Болашак», Министерства образования и науки РК, Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» и Society of Petroleum Engineers.



**КАЧЕСТВО  
НАДЕЖНОСТЬ  
УСПЕХ**

Группа компаний «UNI-СЕРВИС» с представительствами в Казахстане, Германии и Польше оказывает весь спектр профессиональных услуг по неразрушающему контролю и технической диагностике, в том числе:

- Радиография;
- Ультразвук;
- Магнитно-порошковый метод;
- Цветная дефектоскопия;
- Толщинометрия;
- Твердометрия;
- Спектрометрия (PMI).

Новейшее оборудование, высококвалифицированный персонал, все необходимые лицензии и сертификаты в соответствии с Законодательством РК и международными стандартами, а также высокая эффективность работы позволяют нам выполнять все требования заказчиков на принципах честного и открытого партнерства.



The group of companies «UNI-СЕРВИС» with offices in Kazakhstan, Germany and Poland provides a full range of professional services for Non-Destructive Testing and technical diagnostics, including:

- Radiography;
- Ultrasound;
- Magnetic Particle Method;
- Dye penetrant Testing;
- Thickness Measurement;
- Hardness Testing;
- Spectrometry (PMI).

The modern equipment, highly qualified personnel, all necessary licenses and certificates in accordance with the law of RoK and international standards, as well as high efficiency allows us to fulfill all customer requirements on the principles of fair and open partnership.



27 Abay ave.  
050000 Almaty  
Republic of Kazakhstan  
Tel.: +7 (727) 291-30-87  
Fax: +7 (727) 291-30-59  
<http://www.uni-service-leipzig.de>  
<http://www.uni-service.kz>  
Email: [uni-service@bk.ru](mailto:uni-service@bk.ru)







**ДАУРЖАН АУЛЫМБАЙ**

Начало года всегда сопряжено с планированием. Продолжающееся падение цен на нефть держало в напряжении отрасль. Большинство аналитиков считает, что цен, которые были раньше, уже не будет. Возможно, что так и будет, поэтому нефтегазовая отрасль постепенно свыкается с этой мыслью. При этом, жизнь продолжается, обещая новые события в этом году.

Традиционно начало года считается скучным на события. Тем не менее, нам есть о чем рассказать. Одним из интересных событий, на которое следует обратить внимание, является начало работы рабочей группы по казахстанско-британскому партнерству, функционирующему в рамках меморандума, подписанного между Ассоциацией «KAZENERGY», ТОО «PSA» и Департаментом торговли и инвестиций Великобритании.

Данное партнерство ставит перед собой цель по сотрудничеству казахстанских и британских компаний в проектах расширения, запуск которых ожидается всеми игроками отрасли. В этой связи, взаимодействие с операторами проектов продолжается.

Кстати, именно это сотрудничество отечественных и иностранных компаний в рамках проектов расширения может стать одной из главных тем на предстоящей конференции «Казнефтегазсервис-2016», которая в этом году отмечает свой небольшой юбилей.

Еще одной интересной новостью стало создание общественных советов при государственных органах. Участие представителей различных отраслей и некоммерческих организаций позволит совместно работать над принятием важных решений. Радует то, что теперь отраслевые ассоциации смогут озвучивать проблемы, которые будут учитываться государственными органами при принятии решений.

Хотелось бы также обратить внимание читателей на аналитическую рубрику, на рекомендации менеджера по контрактам и закупкам компании «Норт каспиан оперейтинг компани», рассказывающего о процедуре закупок и на статьи о немецких компаниях, работающих в Казахстане.

Уверен, что в этом номере Вы найдете для себя много интересной и полезной информации!



## 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,  
Союз нефтесервисных  
компаний Казахстана

С момента выхода предыдущего номера журнала мы наблюдали февральское снижение цен на нефть до 28 долларов США за баррель. Данная цена значительно отличается от показателей, которые мы наблюдали год назад. Переизбыток предложения нефти, в среднем, на 1,5 млн. баррелей в день, имеющийся на мировом рынке, привел к рекордным уровням запасов нефти у основных потребителей этого сырья.

Однако, в течение последних недель наблюдается постепенное восстановление цен на нефть. Данному фактору способствовали как переговоры между крупными производителями нефти о замораживании ее добычи на уровне января текущего года, так и снижение добычи нефти, включая сланцевой, в США. В своем марттовском докладе специалисты Международного энергетического агентства отмечают, что цены, возможно, «оттолкнулись от дна».

Реализация проектов в Казахстане напрямую коррелируются с ценами на нефть. В частности, начало проектов расширения Тенгизского и Карачанакского месторождений будет зависеть от уровня цен в среднесрочной перспективе. Данные проекты расширения являются критическими для наших подрядчиков, в связи с чем, мы фокусируем тематику нашей ежегодной юбилейной конференции «Казнефтегазсервис-2016» на эти направления.

На этом мероприятии мы ожидаем около 300 руководителей международных и местных подрядных компаний, а также руководителей крупных нефтегазовых компаний Казахстана, включая директоров департаментов закупок.

Данная конференция будет проведена с участием новых членов команды Союза – Нурлана Жумагулова, Исполнительного директора и Нияза Жумат, Управляющего по проектам.



## ATLAS COPCO RENTAL

### SERVING YOUR BUSINESS AROUND THE CLOCK

We develop and rent high quality air compressors, nitrogen generators, boosters and more. It is our brand promise and highest priority to be First in Mind-First in Choice® for rental solutions and 24/7 customer service.

Visit us at [www.atlascopcorental.com](http://www.atlascopcorental.com) to find your nearest contact.





## ОБЛАДАТЕЛЕЙ СЕРТИФИКАТОВ ISO СТАЛО БОЛЬШЕ

27 ноября 2015 года Оператор Северо-Каспийского проекта, «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Эн.Ви.» (НКОК Эн.Ви.) провел очередную церемонию вручения сертификатов по международным стандартам ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO 50001 и OHSAS 18001 в г. Атырау. Сертификаты были вручены 16 местным компаниям, которые успешно прошли обучение и сертификацию. В 2015 году были проведены две церемонии, первая из которых была проведена в марте, когда оператором были вручены сертификаты 23 местным компаниям



Даурбек Утежанов, Менеджер по местному содержанию НКОК отметил значительный вклад Консорциума в развитие местного содержания в рамках Северо-Каспийского проекта. По его словам, наличие международного сертификата по стандартам ISO принесет значительную пользу местным компаниям на многих уровнях. Также он отметил, что, «получив сертификаты, местные компании смогут не только более уверенно принимать участие в тендерах Северо-Каспийского Проекта, но и повысить конкурентоспособность своего пред-

ложения товаров и услуг другим международным компаниям по всему миру».

Во-первых, внедрение стандартов ISO позволит рационализировать производительность и увеличить рентабельность компании. Во-вторых, внедрение позволит обеспечить полное и качественное предоставление тендерной документации, тем самым, повышая шансы компании в присуждении контрактов. В-третьих, это позволит обеспечить неограниченную поддержку в выполнении работ по контракту или своевременных поставок

в рамках бюджета, в соответствии со всеми техническими критериями и требованиями качества, при этом, полностью удовлетворяя требования своих заказчиков.

Обучение и сертификация по международным стандартам проводятся в рамках программы по усовершенствованию местных поставщиков департамента по местному содержанию, помимо чего оператор проводит ряд таких мероприятий, как форумы и семинары. Это позволяет местным компаниям ознакомиться с требованиями НКОК при прохождении процесса предквалификации, с требованиями и стандартами в области ОЗТОС. Семинары в области обеспечения качества и контроля качества необходимы для ознакомления компаний с будущими проектами и для содействия по созданию совместных предприятий.

Все это можно назвать ярким примером заинтересованности НКОК в росте потенциала местных компаний. Это подтверждает представитель одной из 16 казахстанских компаний, получившей сертификаты ISO в лице Асхата Кабдилова, менеджера по контрактам компании «Nasar Solutions». По его словам, внедрение систем менеджмента



качества и экологического менеджмента в компанию выстроило устойчивую, конкретизированную и эффективную систему, которая позволяет достигать высокий уровень качества документирования, контроля и, в конечном итоге, качественного предоставления услуг. Обладание этими сертификатами является подтверждением выполнения и соблюдения законодательных требований, постоянной минимизации негативного влияния деятельности организации на окружающую среду, постоянного улучшения и совершенствования бизнес-процессов.

В своей речи Жандарбек Кушалиев, Директор Северо-каспийской экологической базы реагирования на разливы нефти (СКЭБР) – компании «KMG S&S» отметил: «В современном мире для любой организации очень важно быть конкурентоспособной, соответствуя требованиям заказчика. Внедрение системы менеджмента качества ISO 9001:2008 и получение сертификата в признанном международном органе сертификации являются важным шагом на пути стабильно-

го развития и повышения уровня конкурентоспособности ТОО «KMG Systems & Services». Достижимость результатов в области качества и конкурентоспособности стала реальной благодаря «Программе усовершенствования местных поставщиков», реализованной NCOC N.V. Обучение проводилось компанией «Quality Management Center», а сертификация компанией – «RINA Services SpA Kazakhstan». Сертификаты ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO 50001 и OHSAS 18001 получили следующие компании: ТОО «Nasar Solutions», ТОО «Alem Construction», ТОО «BatysTemirTrans», ТОО «KMG Systems & Services» и многие другие.

В церемонии вручения приняли участие представители Акимата г. Атырау, руководство Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Союза машиностроителей Казахстана, филиала региональной палаты предпринимателей Казахстана в Атырауской области, компаний «Quality Management Center», «RINA Services SpA Kazakhstan», НКОК и местных компаний, получивших сертификаты.

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 отдела по местному содержанию является проведение анализа несоответствий, при котором сотрудники оператора посещают компании, оказывающих определенные виды услуг, и сверяя их возможности с требованиями оператора. По результатам таких анализов оператор может 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», – рассказал Менеджер Департамента по местному содержанию. Более подробная информация о критериях отбора содержится в его интервью, опубликованном в №13 номера журнала «KAZSERVICE». **KS**



## MORE LOCAL COMPANIES WERE AWARDED THE ISO CERTIFICATES



[North Caspian Operating Company N.V. \(NCOC N.V.\), NCSPSA Operator held an award ceremony of ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO 50001 and OHSAS 18001 international standards certificates in Atyrau on November 27, 2015. There were 16 local companies have successfully completed the training and certification. It was the second ceremony in 2015 with the first ceremony held by the company in March 2015 when the certificates were awarded to 23 local companies](#)

Daurbek Utezhanov, NCOC N.V. Local Content Manager pointed out the Venture's significant contribution to the local content development within the NCSPSA Project. He said, – Local companies will significantly benefit from ISO International Certification on different levels. Moreover, the certified local companies will not only more confidently participate at the North Caspian Project tenders, but also raise competitiveness of their goods and services offered to other international companies worldwide.

Thus, implementation of ISO standards will, first of all, allow enhancing of cost-efficiency; secondly, ensuring complete and quality submission of tender documentation, thereby increasing company's chances to get a contract;

and, finally, it will ensure valuable support in executing works under the contract or timely supplies under the budget in accordance with all technical and quality criteria fully complying with their clients' requirements.

International standards related training and certification are provided under an improvement program of Local Content Department for local vendors. Besides, NCOC N.V. organises a number of events for local companies including awareness forums and seminars regarding NCOC N.V. pre-qualification requirements, HSE norms and standards and QA/QC workshops, and in order to brief companies on future projects and facilitate joint ventures.

All of the above can serve as a vivid example of NCOC N.V. interest



### [NCOC provides local companies with support aimed at their further development and enhancement of competitiveness](#)

in the growth of local companies' potential. This is acknowledged by a representative of one of the 16 Kazakhstani ISO certificate awardees "Nasar Solutions" company, Askhat Kabbirov, Contract Manager, who said, – Implementing a quality management system and an environmental management system has facilitated a set-up of a reliable, elaborated and effective system, which allows to reach a high quality level of paperwork, control and ultimate successful provision of services. It also allows observing and complying with statutory requirements, constantly minimising an environmental impact of the company's activities, continuously improving and optimising.

While speaking at the event, NCOSRB (North Caspian Oil Spills Response Base run by KMG S&S in Atyrau) Director, Zhandarbek Kushaliyev, noted, – Nowadays it is very important for any organisation

to be competitive and meet client's requirements. Implementing the ISO 9001:2008 quality management system, getting certified by an internationally recognised certification authority is an important step to a stable development and enhanced competitiveness of KMG Systems & Services LLP. Quality and competitiveness have become really achievable thanks to the Local Vendor Improvement Program implemented by NCOC N.V.

The training was provided by Quality Management Center, and the certification by RINA Services SpA Kazakhstan. Certificates ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO 50001 and OHSAS 18001 were awarded to the following companies: Nasar Solutions LLP, Alem Construction LLP, BatysTemirTrans LLP, KMG Systems & Services LLP and many others.

The representatives of Atyrau Akimat, Management of Association

of oil-service companies of Kazakhstan, Union of Machine Builders of Kazakhstan, Atyrau Oblast Regional Entrepreneurial Chamber, Quality Management Center, RINA Services SpA Kazakhstan, NCOC and companies receiving the certificates attended the award ceremony.

NCOC provides local companies with support aimed at their further development and enhancement of competitiveness. The International Standards Training and Certification Program are based on a selection process. One of our department's initiatives is a technical gap analysis which envisages sight visits to companies providing certain types of services and checking their capabilities against NCOC requirements. Based on results of such analysis we can initiate Improvement Programs for such companies. Companies shall meet seven selection criteria items to get enrolled in the International Standard Training and Certification Program. The data for selection is provided by companies themselves through filling questionnaire forms, – said Local Content Department Manager when interviewed for the 13<sup>th</sup> issue of KazService Magazine. **KS**





## «СОТРУДНИЧЕСТВО С УНИВЕРСИТЕТАМИ»

20 января 2016 года в г. Алматы в университете КИМЭП состоялась торжественная церемония награждения 40 студентов, прошедших конкурс на оплату обучения на 2015-2016 академический учебный год за счет средств крупного недропользователя – North Caspian Operating Company N.V. (НКОК)

В рамках мероприятия Тогжан Кожалиева, Исполнительный директор Ассоциации «KAZENERGY» и Дауржан Аугамбай, Советник Генерального директора ТОО «PSA», являющегося Полномочным органом в Северо-Каспийском и Карачаганакском проектах, наградили студентов именными сертификатами на образовательные гранты на общую сумму более 60 миллионов тенге. Ректор КИМЭП Чан Йан Бэнг выступил перед профессорско-преподавательским составом университета и студентами, рассказав о важности взаимодействия академического корпуса с нефтегазовой отраслью и экспертами, работающими в ней.



## В рамках предварительного этапа Ассоциация «KAZENERGY» рассмотрела более 600 заявок

В рамках предварительного этапа Ассоциация «KAZENERGY» рассмотрела более 600 заявок. Далее Комиссия по отбору кандидатов на оплату обучения в двух технических университетах и колледжах за счет средств НКОК и КПО отобрала 320 студентов. При рассмотрении заявок одним из основных критериев отбора стал наличие высоких показателей академической успеваемости.

Целью данного образовательного проекта является поддержка талантливых студентов Казахстана, обучающихся на дневной форме обучения по нефтегазовым и энергетическим специальностям, повышение профессиональной квалификации, а также подготовка и переподготовка граждан Казахстана в рамках Северо-Каспийского и Карачаганакского проектов. KS

1 февраля 2016 года в г. Алматы в здании Казахстанско-Британского технического университета состоялась вручение сертификатов на оплату обучения в 2015-2016 академическом году 51 студенту Казахстанско-Британского технического университета и Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева.

На церемонии награждения приняли участие Мурат Журебеков, Управляющий директор ТОО «PSA», Тогжан Кожалиева, Исполнительный директор Ассоциации «KAZENERGY», а также руководство университета.

Студенты университетов, которые прошли через сложный двухэтапный конкурсный отбор, получили возможность один год обучаться за счет крупных недропользователей, работающих в Казахстане. Данный образовательный проект реализуется в рамках Меморандума, подписанного между Министерством энергетики Республики Казахстан, ТОО «PSA», Ассоциацией «KAZENERGY», «North Caspian Operating Company N.V.» (НКОК) и «Karachaganak Petroleum Operating B.V.» (КПО).





## РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ КПО

*24 февраля 2016 года Владимир Школьник, Министр энергетики Республики Казахстан с рабочим визитом посетил г. Уральск. В рамках визита он посетил ряд социальных проектов, построенных и отремонтированных за счет оператора «Карачаганак Петролиум Оперейтинг»*



Во время своего визита Министр принял участие в отчетной встрече Акимата Западно-Казахстанской области с населением. После этого официального мероприятия Министр посетил Центр искусств имени Кадыра Мырза-Али, в котором находятся музей известного писателя, библиотека и амфитеатр, вмещающий более 1 000 человек. Данный центр составляет единый архитектурный ансамбль вместе с Домом торжеств «Салтанат сарайы» и Домом дружбы. Данные объекты будут объединены площадью, строительство которой будет завершено в этом году. В ходе посещения строящегося Дворца

молодежи и школьников, министр отметил то, что для подрастающего поколения будут созданы все условия для занятия спортом, творчеством и наукой. «Я с удовольствием доложу руководству страны и Правительству, что в Западно-Казахстанской области задания Главы государства выполняются» – отметил министр.

Министр также побывал на мосту через реку Чаган. В прошлом году на средства КПО этот мост и участок дороги общей протяженностью свыше 5 км были отремонтированы. Объект был сдан в декабре 2015 года, с опережением срока. «Этот мост давно не ремонтировался, и дальнейшая

его эксплуатация была опасной для людей, проезжавших через мост. Сегодня отремонтированный мост значительно повысил транзитный потенциал области, поскольку увеличился грузопоток через мост, который связывает город с объездной дорогой, далее ведущей в Саратов и Самару», – отметил министр.

С 1998 года КПО ежегодно выделяет средства на проекты социальной инфраструктуры, согласованные с перечнем приоритетов социального развития Акимата Западно-Казахстанской области. КПО получает список проектов, утвержденных областным акимом, и Совместным комитетом



управления, который состоит из представителей ТОО «PSA», выполняющего роль Полномочного органа от имени Министерства энергетики РК, и Подрядчиков в лице компаний «Эни», «Биджи» (после сделки по приобретению – Шелл), «Шеврон», «Лукойл» и «КазМунайГаз». С этого момента предприятие ведет процесс проектирования, закупок, управления проектами до полной готовности и последующей передачи объектов Республике Казахстан. Все социальные проекты реализуются исключительно казахстанскими подрядными компаниями. Реализация социально-инфраструктурных проектов находится под постоянным вниманием Министерства энергетики РК и его Полномочного органа. Совместная работа КПО с Министерством энергетики РК и его Полномочным органом в этом направлении привела к значительному улучшению социальных показателей региона и повысила качество реализованных проектов. Всего, по состоянию на сегодняшний день совокупный объем инвестиций Оператора в развитие социальной инфраструктуры региона превысил 300 млн. долларов США.

За период с 1998 по 2015 годы в рамках социальных проектов было построено/отремонтировано 14 медицинских учреждений, 25 школ и детских

садов, ледовый дворец, бассейн, теннисный комплекс, 2 стадиона, 2 театра драмы и филармония, детская деревня семейного типа, дворец торжеств и дом искусств им. Кадыра Мырза-Али. Также особое внимание было уделено объектам газоснабжения в Жанибекском, Бурлинском и Чингирлауском районах и тепловым и электрическим сетям в г. Уральск. Были построены и отремонтированы десятки километров городских дорог и другие объекты местного и регионального значения.

Необходимо отметить решение КПО о переезде головного офиса из г. Аксай в г. Уральск. Присутствие головного офиса КПО в г. Уральск придаст дополнительный импульс развитию городской инфраструктуры и реализации дополнительных социальных проектов. Также дислокация головного офиса в г. Уральск позволит руководству КПО более тесно взаимодействовать с местными исполнительными органами и оперативно решать многие вопросы, связанные с освоением Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения. Присутствие КПО в г. Уральск даст дополнительные возможности для развития малого и среднего бизнеса и развития сферы услуг (гостиничная сфера, ресторанный бизнес, транспортные и прочие услуги.

При этом, имея свой офис в г. Аксай, КПО продолжит поддержку инфраструктурного развития Бурлинского района ЗКО, где останется работать весь производственный персонал компании.

КПО неоднократно получал признание за свой вклад в развитие социальной инфраструктуры области и всей страны:

- В 2006 году КПО была удостоена премии «Золотой Прометей»;

- В 2008 и 2009 годах компании была вручена награда «Парыз» за реализацию социальных проектов;

- В 2010 году Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев вручил КПО «Золотой Парыз» в номинации «Лучший социальный проект»;

- В 2013 году компании была вручена награда – серебряный «Парыз» за реализацию социальных проектов;

Сотрудничество КПО с Министерством энергетики РК и его Полномочным органом и совместная реализация социально-инфраструктурных проектов, несмотря на значительное снижение цен на углеводороды и трудности, которые сегодня испытывают многие предприятия нефтегазовой отрасли, подтверждает высокую социальную ответственность КПО и Правительства Казахстана перед жителями региона. KS





## РОСТ КАЧЕСТВА НЕСМОТРЯ НА ПАДЕНИЕ ПРИБЫЛИ



*Так звучит антикризисная стратегия крупнейшей строительной компании Казахстана. 26 февраля 2016 года в г. Астана прошел Форум поставщиков и подрядчиков холдинга «BI Group». Форум собрал около тысячи компаний-партнеров лидера строительной отрасли страны. «Готовность к падению прибыли», «повышение качества строительства и жесткая конкуренция на рынке» стали основными месседжами этого форума*

Впервые Форум поставщиков и подрядчиков «BI Group» был проведен в 2015 году. Если тогда Айдын Рахимбаев, председатель совета директоров холдинга, объявил об увеличении объема работ, которые будут переданы на аутсорсинг, то в этом году он назвал конкретную цифру – на аутсорсинг будет отдано 70% работ холдинга. Форум прошел под девизом «Новые реалии – новые решения», который говорит сам за себя.

### КРИЗИС – ЭТО НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Обращаясь к участникам форума, Айдын Рахимбаев отметил, что период с 2016 по 2017 год будет сложным для бизнеса. При этом, работы меньше не будет: оборот компании за последние 8 лет увеличился более чем в 10 раз. В 2016 году, в рамках уже подписанных контрактов, обороты составят порядка 268 млрд. тенге. «И это не предел: мы будем наращивать свой объем заказов. Штат холдинга состоит из

7000 человек, а общий штат людей, работающих в подрядных организациях, составляет 17 000 человек. Мы больше не будем увеличивать количество наших работников, а будем отдавать большой объем работ на аутсорсинг. Это будет поддержка в целом отрасли, в которой должны присутствовать малые, средние и большие компании», – сказал А.Рахимбаев. Так, по его словам, в 2016 году объем закупок строительных материалов увеличится до 108 млрд. тенге, объем подрядных работ – до 106 млрд. тенге, а на аренду техники будет направлено 16,8 млрд. тенге.

Подрядчикам и поставщикам обрисовали потенциальные возможности сотрудничества с «BI Group» в инфраструктурном, промышленном и гражданском строительстве. Завершается договорный процесс по строительству Национального научного онкологического центра в г. Астана, которое осуществляется совместно с одной из ведущих мировых строительных компаний «Vinci». Также Холдинг является

ключевым претендентом на строительство трассы «Талдыкорган – Усть-Каменогорск» протяженностью 712 км. Вхождение на рынок нефтегазового строительства является одной из стратегических инициатив «BI Group». На 2016 год запланировано возведение 24 мостов и путепроводов, возведение объектов площадью в 133 тыс. м<sup>2</sup> в сфере промышленного и гражданского строительства, проведение земляных работ в объеме 2 млн. м<sup>3</sup> и закуп инертных материалов в объеме 1,7 млн. м<sup>3</sup>.

В жилищном строительстве, которым занимается подразделение «BI Group Development» в ближайшие пять лет, только в городах Астана и Алматы планируется возвести 3,2 млн. м<sup>2</sup> жилья. «Если в 2016 году объем строительства составит 113 млрд тенге (848 тыс. м<sup>2</sup>), то в течение пяти лет мы должны вырасти только по объемам строительного монтажа работ до 180 млрд тенге. Это реальные объемы. Понятно, что с учетом кризиса будут наблюдаться циклические явления. Но все эти

проекты имеются в нашем портфеле. Они сейчас проектируются, и мы будем выводить их на рынок в ближайшее время», – отметил в своем выступлении Амангельды Омаров, председатель правления «BI Group Development».

### ЖЕСТКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В период низких цен на нефть и дефицита финансирования бизнес должен привыкнуть работать с меньшей маржой. «Конкурентная борьба будет ужесточаться. Сложнее будет всем подрядчикам, потому что денег будет меньше, проекты будут суше и они будут с меньшей прибылью. Мы об этом сильно задумались в сентябре 2015 года, когда подсчитали, что не сможем за те деньги, которые получили от государства, получить прибыль». По мнению Айдына Рахимбаева, прошли те времена, когда проект в девелопменте приносил от 30 до 100% маржи. «10% маржи будет предельной. Так работают во всем мире и маржа в 4-6% считается хорошей», – сказал бизнесмен.







**СТАВКА НА КАЧЕСТВО И ОБУЧЕНИЕ**

По оценке руководства холдинга, те партнеры, которые приняли новые правила и требования, за прошлый год увеличили свое присутствие в проектах «BI Group». Они подняли уровень квалификации сотрудников, переняли опыт в освоении новых технологий и увеличили производительность труда. Все это положительно отразилось на качестве и сроках сдачи объектов. Холдинг организовал обучение своих инженерно-технических сотрудников, за счет чего около 800 человек повысили свою квалификацию. Начиная с этого года повышение квалификации станет обязательным требованием для работников подрядных организаций. «Без обучения мы не будем принимать на объекты. Инженер должен знать 3D-моделирование и проектирование, весь набор инструментов, которые требуются на всех наших объектах. Подрядчик должен работать грамотно и без потерь», – сказал г-н Рахимбаев.

В жилищном строительстве, которым занимается подразделение «BI Group Development» в ближайшие пять лет, только в городах Астана и Алматы планируется возвести 3,2 млн. м<sup>2</sup> жилья

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО**

В ходе форума также было анонсировано, что в контрактах с подрядчиками будет зафиксирована полная материальная ответственность за причинение

ущерба при приостановке строительных работ на объекте, возникшего вследствие несчастного случая. Каждый день простоя обходится холдингу в 2 млн. тенге. При этом, в 2015 году из 418 млн. тенге ущерба подрядчики возместили лишь 10% суммы.

С этого года на объектах холдинга начали активно внедрять инструменты бережливого производства, которые еще известны как «кайдзен» или «Lean». Наряду с обучением персонала внедрение этих инструментов является частью стратегии развития компании. В качестве консультанта приглашен Пол Эйкерс, известный специалист по внедрению и бизнесмен из США. Поставщики и подрядчики в перерывах между выступлениями топ-менеджеров холдинга задавали вопросы. Они касались как новых правил и требований к ним, так и вопросов текущей деятельности. Закончился форум мастер-классом Пола Эйкерса по внедрению инструментов бережливого производства. **KS**

**ГЛОБАЛИНК РАСШИРЯЕТ ПАРК ГРУЗОВИКОВ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ЭКО-МОБИЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ И СТРАНАХ СНГ**

25 февраля 2016 года, в присутствии Асета Исекешева, министра индустрии и новых технологий Республики Казахстан и Архимеда Мухамбетова, акима Кустанайской области, Сидик Хан, Генеральный директор компании «Глобалинк» подписал историческое соглашение с компанией «Allur Auto Group» по приобретению 100 грузовиков марки «IVECO Stralis». Стоит отметить, эти гру-

зовики будут полностью собраны в Казахстане с долей местного содержания в 50%. Широкие технические возможности грузовиков стандарта EURO-5 стали оптимальным выбором для компании «Глобалинк».

«Расширение нашего автопарка эко-машинами не только поддерживает стремление к защите окружающей среды, но и нашу инициативу регионального развития. Мы будем

продолжать инвестировать в расширение регионального присутствия и развития транспортной инфраструктуры в целях создания новых рабочих мест и возможностей в Казахстане и странах СНГ», – сказал Сидик Хан. Компания «Глобалинк» является одним из ведущих автомобильных и железнодорожных грузовых операторов между Китаем, Центральной Азией / СНГ и Европой. **KS**

**БЕНЧМАРКИНГ ЮРИДИЧЕСКИХ ДЕПАРТАМЕНТОВ КАЗАХСТАНА**



Впервые в Казахстане PwC Legal запускает исследование «Бенчмаркинг юридической функции в Казахстане», целью которого является анализ и систематизация информации о функционировании юридических служб и подразделений компаний различных отраслей, размеров, структур. Уникальность данного исследования состоит в том, что оно проводится юристами об юристах и преимущественно для юристов.

Для участия в данном исследовании приглашаются компании Казахстана из различных секторов экономики, включая банковский, нефтяной, страховой, телекоммуникационный и т.д.

Ключевыми темами исследования являются «Роль юридического департамента и его руководителя», «Эффективное взаимодействие юристов с бизнес-подразделениями компании», «Структура, численность и уровень загруженности юри-

дического департамента», «Бюджет юридического департамента и способы сокращения затрат», «Система мотивации юристов» и «Порядок взаимодействия с внешними консультантами».

Сбор информации для исследования продлится до конца апреля 2016, а само исследование будет опубликовано в сентябре этого года. Участники исследования получат итоговый отчет, который будет предоставлен на бесплатной основе. **KS**





## РЕГИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ САММИТ

1 марта 2016 года в г. Стамбул проходил Региональный нефтегазовый саммит, который был организован Департаментом торговли и инвестиций Великобритании (UKTI) и спонсируется такими компаниями как «BP», «Shell» и «Turkish Petroleum». Более 300 руководителей, представляющих Правительства разных стран, международные и национальные нефтяные компании и ключевые отрасли, приняли участие в этом однодневном саммите. Участники получили большее представление о возможностях, предоставляемых на проектах, реализуемых в Азербайджане, Казахстане и Турции.

Работа саммита была открыта речью Эдмунда Хоскера, Директора Департамента международной энергетики, ЕС и взаимодействия с Департаментом по изменению климата. В своей речи он подчеркнул высокий уровень двустороннего сотрудничества между Великобританией, Азербайджаном, Казахстаном и Турцией, построенного на обширных отраслевых связях и партнерствах. Значительное развитие энергетики в регионе было продолжающимся, включая реализацию проектов на Карачаганакском, Кашаганском и Тенгизском месторождениях в Казахстане. Британские компании уже достаточно активно были вовлечены в эти проекты, но существуют более крупномасштабные возможности. Британская нефтегазовая отрасль обладает опытом, которым она готова поделиться и обладает всеми ресурсами, чтобы воспользоваться этими преимуществами.

В своей речи Магзум Мирзагалиев, вице-министр энергетики Республики Казахстан отметил, что 140 британских поставщиков уже работали на одном проекте в Казахстане



и готовы дальше развивать сотрудничество. Хоскер также поддержал вице-министра в ходе панельной дискуссии, основными темами которой были обзор углеводородного сектора Казахстана в течение следующих нескольких лет, международное сотрудничество Казахстана в нефтегазовой области и деятельность совместной рабочей группы в составе Департамента торговли и инве-

стиции Великобритании, Ассоциации «KAZENERGY» и ТОО «PSA». Саммит также создал платформу для британских нефтесервисных компаний и компаний, занимающихся производством нефтегазового оборудования, чтобы представить опыт и достижения британской нефтегазовой индустрии. 28 поставщиков принимали участие в работе круглого стола, посвященного проектам в Казахстане, в рамках которого они получили информацию о партнерской программе, которая будет реализована и о том, как им принимать участие в ней. В целом, благодаря осве-

щению данного саммита СМИ, было привлечено внимание более 3,2 млн. человек. В будущем, основной целью данной инициативы будет использование Саммита в качестве дальнейшего создания партнерств в области энергетики в регионе. Реализация данной инициативы будет предпринята в 2016 году через Партнерскую программу, реализуемую в Казахстане. В рамках саммита также проводились отдельные тематические круглые столы и двусторонние встречи между участниками саммита. Айбек Крамбаев, Управляющий директор ТОО «PSA», представляя Полномочный орган, курирующий Северо-каспийский и Карачаганакский проекты, рассказал о текущем статусе проектов и о планах по дальнейшему развитию этих проектов.



стиций Великобритании, Ассоциации «KAZENERGY» и ТОО «PSA».

Саммит также создал платформу для британских нефтесервисных компаний и компаний, занимающихся производством нефтегазового оборудования, чтобы представить опыт и достижения британской нефтегазовой индустрии. 28 поставщиков принимали участие в работе круглого стола, посвященного проектам в Казахстане, в рамках которого они получили информацию о партнерской программе, которая будет реализована и о том, как им принимать участие в ней. В целом, благодаря осве-







■ 3 ноября 2015 года в рамках визита Н.Назарбаева, Президента Республики Казахстан в Великобританию в г. Лондон был подписан Меморандум о сотрудничестве между Ассоциацией «KAZENERGY», Департаментом торговли и инвестиций Великобритании и ТОО «PSA». В рамках данного меморандума стороны договорились о создании Рабочей группы, которая сфокусируется на содействии в установлении прочного долгосрочного партнерства между компаниями – поставщиками из Казахстана и Великобритании в нефтегазовой сфере. Совместная рабочая группа будет концентрировать свое внимание на мерах по организации новых производств, которые увеличат производительность, технические возможности и внесут вклад в конкурентное преимущество Казахстана, поддержат рост промышленного нефтегазового сектора Казахстана.



С целью реализации задач, прописанных в Меморандуме о сотрудничестве, в рамках Совместной рабочей группы UKTI планирует продолжить развитие политического и коммерческого сотрудничества между британским и казахстанским нефтегазовым сектором, выстраивая диалог в рамках межправительственного комитета и Совместной партнерской программы. Также предусмотрено развитие торгового и инвестиционного сотрудничества между двумя странами с фокусом на местную сборку и производство, и увеличение экспорта. Совместно со своими партнерами UKTI будет развивать деятельность Совместной рабочей группы с целью усиления потенциала Совместной программы в нефтегазовой отрасли. Это позволит гарантировать договоренность по исследованию вопросов применения Казахстанско-британского нефтегазового технологического сотрудничества в рамках партнерской модели. В свою очередь, фокусирование на этих целях позволит поддержать

добычу углеводородов в Казахстане (в среднесрочном плане 3 млн. баррелей в день), но также поддерживать уровень экспорта британского оборудования и технологий.

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ UKTI:**

- Казахстанский нефтегазовый сектор является приоритетом для Великобритании;
- Если сотрудничество в области нефтегазовых технологий является интересным, Великобритания будет инициировать диалог между соответствующими казахстанскими и британскими для изучения и развития возможных суботраслей;
- Правительство Великобритании через UKTI уже работает с компанией «Шелл» и Агентством по развитию местного содержания (NADLoC) для развития партнерств между британскими и казахстанскими компаниями в качестве меры по развитию местного содержания;
- Расширение этой партнерской модели до уровня технологического сотрудничества является следующим логическим шагом в двустороннем сотрудничестве в нефтегазовом секторе;
- Существующая партнерская программа по развитию местного содержания работает с 2011 года, и с того времени было создано 48 партнерств. Программа включает в себя проведение крупных и значимых мероприятий, включающих в себя брифинги в Великобритании, миссии в г.г. Астана, Алматы и Атырау, региональные нефтегазовые конференции и создание Рабочей группы с участием Ассоциации «KAZENERGY», UKTI/GREAT и «PSA»;
- Развитие деятельности этой рабочей группы будет способствовать увеличению количества компаний еще на 30 компаний.

В течение следующих 10 лет бюджеты основных нефтегазовых проектов, которые реализуются в Казахстане, превысят 100 млрд. долларов США. Речь идет о разработке Тенгизского месторождения, 3-ей фазе Карачаганского месторождения, Кашаганского месторождения и Блока «Жемчужина», расположенных в Северной части Каспийского моря. Партнерская программа с участием UKTI, компании «Shell» и Агентства по развитию местного содержания «NADLoC» способствует тому, чтобы в полной мере соответствовать требованиям по местному содержанию. Рабочая группа с участием Ассоциации «KAZENERGY», UKTI/GREAT и «PSA» усилит работу

UKTI отслеживает основные нефтегазовые контракты, чтобы гарантировать достаточный уровень конкурентоспособности британских поставщиков. Существует широкий спектр возможностей, включая контракты по инжинирингу и проектированию для EPC-подрядчиков, субподрядчиков, поставщиков запасных частей и компонентов, материалов, а также услуг по управлению логистикой, по образовательным услугам и тренингам.

Великобритания известна в Казахстане в качестве основного центра с богатым накопленным опытом в области инжиниринга, управления проектами и производства сложного оборудования, всего того, что необходимо

**Рабочая группа с участием Ассоциации «KAZENERGY», UKTI/GREAT и «PSA» усилит работу Партнерской программы и обеспечит необходимую политическую и коммерческую поддержку для усиления сотрудничества между Великобританией и Казахстаном**

Партнерской программы и обеспечит необходимую политическую и коммерческую поддержку для усиления сотрудничества между Великобританией и Казахстаном.

По состоянию на сентябрь 2015 года 17 контрактов на общую сумму 4,61 млрд. фунтов стерлингов были получены компаниями, что было достигнуто благодаря кампании UKTI. Основными целями в Казахстане, которые UKTI поставила перед собой на будущее, являются понимание политической конъюнктуры и её драйверов, определение масштабов и временных аспектов каждого проекта, а также выявление специальностей, по которым наблюдается дефицит квалифицированных специалистов.

для разработки богатых месторождений Казахстана, отличающихся высоким содержанием серы, высоким внутрислоевым давлением и суровыми природно-климатическими условиями. Местное содержание, местная сборка и локальное производство являются ключевыми аспектами, а поддержка развития местных мощностей – частью стратегии UKTI. Большое количество казахстанских граждан обучается по инженерным специальностям в университетах Великобритании, большая часть из которых является стипендиатами международной президентской стипендии «Болашак». Ключевые инвесторы имеют местные партнерства, а UKTI играет важную роль в содействии организации этих партнерств. **KS**





## REGIONAL OIL & GAS SUMMIT

*The Regional oil & gas summit was held on March 1, 2016 in Istanbul. Funded by GREAT and sponsored by BP, Shell and Turkish Petroleum, the one day summit attracted over 300 senior level delegates; government leaders, International and National Oil Companies, plus key industry stakeholders from the region and UK. Participants gained deeper insights into the opportunities in Azerbaijan, Kazakhstan and Turkey*

Edmund Hosker, Director of International Energy, EU and Resilience at DECC, delivered the opening speech at the Summit. Hosker emphasised the strong bilateral relationship between the UK and countries in the region, built on wide-ranging energy linkages and partnerships. Significant energy developments in the region were ongoing including the Karachaganak, Kashagan and Tengiz fields in Kazakhstan. UK companies were already heavily involved in these, but further large-scale commercial opportunities existed. The UK oil & gas industry had much to offer and is well placed to take advantage of these opportunities.

Magzum Mirzagaliyev, Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan noted in his keynote speech that 140 UK supply chain companies were already working in one project alone in Kazakhstan and are keen to see further collaboration. Hosker also held a bilateral with the Deputy Minister during which main topics of discussion were the outlook of hydrocarbon sector in Kazakhstan over the next couple of years, international oil & gas activity of Kazakhstan and the joint taskforce of UKTI, KAZENERGY Association and PSA.

The GREAT Summit also created a platform for UK oil & gas equipment and service companies



to exhibit and showcase UK excellence and expertise in the oil & gas industry. There were 28 supply chain companies participated and took part in UKTI country roundtable on Kazakhstan during which they were briefed by the UKTI Oil & Gas High Value Opportunities team on the partnership programme and how to take part in these initiatives. The GREAT Summit attracted positive coverage in the media/social media reaching an audience of over 3.2 million. Moving forward, key objective will be to use the Sum-



mit to further build energy partnerships in the region. This will be taken forward in 2016 and beyond via UKTI Partnership Programme in Kazakhstan. The separate thematic round tables and bilateral meetings between the summit participants were held within the summit. Aibek Krambayev, Managing Director, PSA, representing the Authority that supervises the North-Caspian and Karachaganak projects, told about the current status of the projects and the plans of further development of these projects.

With the aim to realize the tasks written in the Memorandum of Cooperation, within the Joint Task Force UKTI plans to continue to develop political and commercial collaboration between the UK and Kazakhstan in the Oil and Gas sector building on the Inter-Governmental Committee dialogue and the UK/Kazakhstan Partnership Programme. Also, it is envisaged to encourage and develop trade and investment between our two countries with focus on local assembly/manufacture and increased exports. Jointly with its partners, UKTI will develop the Joint Task Force to enhance the current UK/Kazakh-

stan Partnership Programme in the Oil and Gas sector. This will allow securing agreement to explore how a partnership model could be applied to Kazakh-UK Oil and Gas technology cooperation. In its turn, the focus of this would be on areas with the greatest relevance to support Kazakhstan's hydrocarbon production objectives (medium term 3 million barrels per day) but also to support the export of high value British expertise and equipment.

### MAIN POINTS TO MAKE:

- Kazakhstan is the UK's number one priority for Oil and Gas;
- If the concept of co-operation in oil and gas technology is of interest, the UK would like to initiate a dialogue between appropriate Kazakhstan and UK institutions to examine and develop possible sub-sectors most suitable for further study.
- HMG through UKTI is already working with Shell and the National Agency for the Development of Local Content (NADLoC) to facilitate partnerships between UK and Kazakhstan companies as a practical and tangible approach to local content (capacity) development.

■ Extending this partnership model to technology co-operation is a logical next step in our bilateral work in the oil and gas sector.

■ The existing local content Partnership Programme has been active since 2011 resulting in some 48 partnerships worth some £6bn. This has included numerous high profile activities including focussed briefings throughout the UK, targeted missions to Astana, Almaty and Atyrau, regional oil and gas events and the establishment of a UKTI/GREAT/PSA Task Force.

■ The development of a UKTI/GREAT/PSA Task Force will build on these 48 partnerships and help to increase this pipeline by up to 30 others in various stages of preparation.

Over the next 10 years, expenditure on major new oil & gas developments in Kazakhstan will exceed \$100bn. This will be focused on 4 field developments: Tengiz, Karachaganak Phase III, (both located onshore) and Kashagan Full Field and the Pearls Block (both located in the north Caspian Sea). The UKTI/Shell/NADLoC Partnership Programme underpins this business success by helping to meet





■ The Memorandum of Cooperation between KAZENERGY Association, UK Trade and Investment and PSA was signed on November 3, 2015 in London. The Memorandum was signed within the visit of Nursultan Nazarbayev, President of the Republic of Kazakhstan, to the United Kingdom. Parties agree to establish a joint Task Force that will focus on the facilitation of sustainable long-term partnerships between Kazakhstan and UK oil & gas supply chain companies. The Partnership Task Force will focus on the measures to establish new production, that will lead to expansion of the capacity, technical capability and contribute to Kazakhstan's competitive advantage thus supporting the growth of the oil & gas industrial sector of Kazakhstan.

Kazakh local content requirements. The UKTI/GREAT/PSA Task Force will enhance the Partnership Programme and provide the necessary political and commercial support to increase collaboration and activity between the UK and Kazakhstan.

As of September 2015, 17 UKTI Business Wins have been secured under its High Value Opportunity campaign with an estimated value, signed off by the companies involved, of £4.61bn. Key UKTI objectives for Kazakhstan

for the future are to understand the political landscape and drivers; ascertain the scope & timing of each project and identify the local skills shortage.

UKTI is monitoring and targeting major oil and gas awards to ensure that the UK supply chain are prepared to compete. A wide range of opportunities exist including in Front End Engineering and Design (FEED) contracts for Engineer Procurement and Contracting (EPC) contractors, second


tier service providers, ancillary component suppliers, materials suppliers, fabrication contractors, logistics supply chain management, in education and training providers.

The UK has a reputation in Kazakhstan as a major centre of expertise for engineering, project management and specialist manufacture for complex equipment; all are required to extract Kazakhstan's large-scale hydrocarbon resources (high H<sub>2</sub>S, high pressure, remote environment and extreme weather conditions). Local content local assemble and local manufacture are key issues and our strategy includes supporting growth of local capacity. A large number of Kazakhs are studying engineering disciplines at UK Higher Education Institutions, mainly under the Bolashak scholarship scheme. The main investors have local partnerships and UKTI has assisted in establishing these. **KS**

Наша миссия –  
превосходить Ваши ожидания.



г. Алматы,  
ул. Толе би, 63  
+7 (727) 244 33 44

**7310**   
(звонок бесплатный)  
**www.a-i.kz**



## ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

С 1 января 2016 года в Казахстане заработал институт общественных советов, который создан в соответствии с принятым Законом Республики Казахстан «Об общественных советах».

Данный закон был разработан и принят в рамках Программы «100 конкретных шагов»

В структуру общественных советов входят консультативно-совещательные, наблюдательные органы, образуемые министерствами и органами местного государственного управления. Рекомендации, разработанные общественными советами, являются обязательными для рассмотрения государственными органами.

Согласно п.2 ст.3 Закона Республики Казахстан «Об общественных советах», в спектр задач общественного совета входит:

- представление интересов гражданского общества и учет мнения общественности при обсуждении и принятии решений на республиканском и местном уровнях;

- развитие взаимодействия центральных и местных исполнительных органов и органов местного самоуправления с гражданским обществом;

- организация общественного контроля и обеспечение прозрачности деятельности центральных и местных исполнительных органов и органов местного самоуправления.

В полномочия общественных советов на республиканском и местном уровнях государственного управления входит:

- обсуждение проектов бюджетных программ администратора бюджетных программ, проектов стратегических планов или программ развития территорий, проектов государственных и правительственных программ;

- обсуждение выполнения бюджетных программ администратора бюджетных программ, стратегических планов или программ развития территорий, государственных и правительственных программ;

- обсуждение отчетов исполнительных органов о достижении целевых индикаторов;

- обсуждение отчетов администратора бюджетных программ о реализации бюджетных программ, об исполнении планов поступлений и расходов денег от реализации товаров (работ, услуг), о поступлении и расходовании денег от благотворительности;

- участие в разработке и обсуждении проектов нормативных правовых актов, касающихся прав, свобод и обязанностей граждан;

- рассмотрение обращений физических и юридических лиц по вопросам совершенствования государственного управления и организации прозрачной работы государственного аппарата, включая соблюдение норм служебной этики;

- разработка и внесение в государственные органы предложений по совершенствованию законодательства Республики Казахстан;

- осуществление общественного контроля в иных формах, предусмотренных настоящим Законом;

- обсуждение проекта положения об Общественном совете на первом его заседании и внесение в государственный орган для утверждения;

- создание комиссий по направлениям деятельности.

26 февраля 2016 года в г. Астана решением рабочей группы по формированию Общественного Совета Министерства энергетики Республики Казахстан в состав совета вошел Алмас Кудайберген, Председатель Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Формирование состава совета проводилось путем открытого голосования, по итогам которого было избрано 18 представителей некоммерческих организаций и граждан Казахстана и 9 представителей государственных органов.

29 февраля 2016 года под председательством Владимира Школьника, министра энергетики Республики Казахстан, руководителя группы по формированию Общественного совета Министерства энергетики Республики Казахстан, было проведено первое заседание Общественного совета, которое рассмотрело вопрос положения об Общественном совете и избрало президиум Совета.

Таким образом, представитель Союза нефтесервисных компаний Казахстана может представлять интересы нефтесервисной отрасли. Так, по итогам первого заседания в план работы Совета были внесены вопросы по развитию казахстанского содержания в нефтегазовой отрасли и развитию нефтегазовой подрядной индустрии.

Новостную рубрику подготовил **Дауржан Аугамбай** KS

## 2ПРОК-ОРЗ

### Двухпакерная компоновка для одновременно-раздельной закачки в два пласта (на 35 МПа)

#### Преимущества

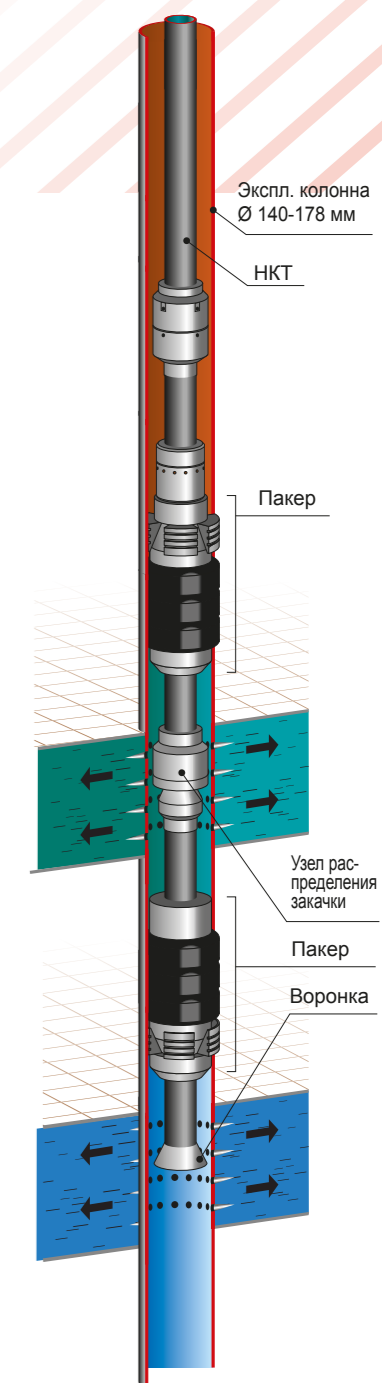
- одновременно-раздельная закачка по одному лифту НКТ;
- смена штуцеров геофизическим подъемником за 1 СПО;
- геофизическое исследование профиля приемистости нижнего пласта с выходом из НКТ;
- измерение расхода и давления закачки стандартным геофизическим оборудованием;
- установка и извлечение компоновки за 1 СПО;
- **отсутствует необходимость использования скважинных камер и канатной техники.**

#### ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Шифр	Обсадная колонна, мм		Наружный диаметр компоновки, мм	Диаметр проходного канала, мм (не менее)	Присоединительная резьба компоновки	
	Условный диаметр	Толщина стенки			Верх (муфта)	Низ (ниппель)
2ПРОК-ОРЗ-1-114-40-350-T100 <sup>1</sup> -КЗ-Х <sup>2</sup>	140	7-10,5	114	40	73	73
	146	10-12				
2ПРОК-ОРЗ-1-118-50-350-T100 <sup>1</sup> -КЗ-Х <sup>2</sup>	140	6-8	118	50		
	146	9-11				
2ПРОК-ОРЗ-1-122-50-350-T100 <sup>1</sup> -КЗ-Х <sup>2</sup>	146	6,5-9	122	50		
	168	8-11				
2ПРОК-ОРЗ-1-140-50-350-T100 <sup>1</sup> -КЗ-Х <sup>2</sup>	178	13,7-15	140	50		
	168	7,3-8,9				
2ПРОК-ОРЗ-1-142-50-350-T100 <sup>1</sup> -КЗ-Х <sup>2</sup>	178	12,7-15,0	142	50		
	168	7,3				
2ПРОК-ОРЗ-1-145-50-350-T100 <sup>1</sup> -КЗ-Х <sup>2</sup>	168	7,3	145	50		
	178	8,1-12,7				

<sup>1</sup> По отдельному заказу поставляется на T=150°C.

<sup>2</sup> Номер комплектации.



**ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ ПРИ ОРЗ**

По вопросам приобретения оборудования обращаться:



**Суханов Андрей Владимирович**  
Директор по развитию продаж и сервиса  
+7 (927) 960-58-31  
+7 (34767) 5-44-77  
e-mail: SuhanovAV@npf-paker.ru

По техническим вопросам обращаться:



**Змеу Артем Александрович**  
Руководитель службы разработки скважинного оборудования и технологий  
+7 (927) 960-59-16  
+7 (34767) 5-07-04  
e-mail: ZmeuAA@npf-paker.ru



## ИНТЕРЕСЫ ГЕРМАНИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

*С момента обретения  
Казахстаном независимости,  
из года в год укреплялось  
сотрудничество между  
Казахстаном и Германией.  
Германия является надежным  
торговым партнером  
Казахстана и стабильным  
инвестором.  
В Казахстане работает большое  
количество немецких компаний.  
Об особенностях казахстанско –  
германского сотрудничества  
рассказывает  
Глава Представительства  
германской экономики  
в Центральной Азии, Йорг ХЭТЧ*



**Г-н Хэтч, Представительство германской экономики в Центральной Азии функционирует с 1994 года. Какого уровня достигло сотрудничество между Казахстаном и Германией?**

В действительности, Представительство германской экономики в Центральной Азии было основано в 1994 году под названием Представительство германской экономики в Казахстане. Это показывает, что Казахстан имеет большое значение для Германии с момента приобретения независимости.

Казахстан является самым важным партнером для Германии в Центральной Азии, поскольку более 80% внешней торговли приходится на Казахстан. Однако за последние два года объем

внешней торговли между нашими странами сократился. Если в 2013 году объем внешней торговли составил 6,5 млрд. долларов США, в 2014 году – 6,16 млрд. долларов США, то уже в прошлом году внешнеторговый оборот составил всего 4,06 млрд. долларов США. Это коснулось, как импорта в Казахстан, также экспорта в Германию. Причины снижения этого показателя вполне очевидны. Казахстан страдает от падения цен на сырье, что отражается на экспорте и приводит к падению прибыли. Также ситуация на важнейших рынках России и Китая не прошла без последствий. Отпускание тенге в свободное плавание привело к падению покупательской способности. Я очень рад, что несмотря на нынешнюю ситуацию совсем

небольшое количество немецких предприятий закрыли свою деятельность в Казахстане. Совместно с нашими партнерами мы надеемся, что в скором времени ситуация улучшится.

Наряду с Представительством германской экономики в центрально-азиатском регионе, в 2013 году был основан Союз германской экономики в Республике Казахстан (VDW), которое является добровольным объединением немецких и казахстанских предприятий. На сегодняшний день в состав этого Союза входит более 100 компаний-членов. Основной задачей VDW является развитие сотрудничества между нашими странами и представление экономических интересов компаний-членов. Успех работы этих организаций заключается в ежедневном труде.

**Начиная с конца XIX века Германия закрепила за собой статус крупнейшего экспортера электрооборудования. Какой интерес проявляют немецкие компании к сотрудничеству с разными отраслями экономики Казахстана?**

Немецкие предприятия работают во многих отраслях Казахстана. Около 30% германского импорта в Казахстан составляет оборудование и машины, более 17% – электротехника и электроника и 8% – транспортные средства и запчасти. Средние предприятия из Германии являются также хорошими партнерами Казахстана, работающими в нефтегазовой отрасли. Они инвестируют в производство насосов и производство трубопроводного оборудования, а также являются поставщиками технологий, наполнителей и ноу-хау технологий.

Несмотря на наличие в стране классических источников энергии, Казахстан признал необходимость в возобновляемых источниках энергии и энергосбережении. Это проявляется не только в лозунге выставки «EXPO-2017 «Energy of the future», но также в интересе Казахстана в немецких энергосберегающих технологиях. Согласно официальным данным, 50% производимой электроэнергии потребляет промышленный сектор, а потенциал энергосбережения

составляет 40%. Производственные предприятия в Казахстане потребляют в 2,5 раза больше электроэнергии, чем производственные предприятия в США и в 3,5 раза больше, чем в Японии. В транспортном секторе существует возможность сократить расходующую электроэнергию до 35%, а в коммунальном секторе до 25%. Немецкие предприятия работают активно в данной сфере в Казахстане.

**Германская экономика характеризуется наличием развитой инфраструктуры и высококвалифицированными специалистами. Существуют ли какие-либо совместные программы по обмену специалистами и обучению технических кадров?**

Казахстан нацелен на привлечение иностранных инвестиций, в том числе, инвестиций из Германии. Основой для привлечения инвестиций являются квалифицированные кадры. Именно в этом нуждается Казахстан и другие страны центрально-азиатского региона. Конечно, существует возможность самостоятельно обучить рабочих. Как правило, немецкие предприятия делают именно это. Однако, данные меры не являются решением проблемы. В Казахстане необходимо создать профессиональное обучение специалистов, работающих во всех областях, востребованных в настоящее время, и необходимых в будущем, для развития экономики страны. В Казахстане осознали эту проблему, и в настоящее время разрабатывается система профессионального обучения специалистов. Немецкая система дуального образования признана во всем мире. Логично, что с двух сторон производятся усилия по развитию профессионального обучения рабочих. Немецкие предприятия обучают по собственной инициативе необходимых рабочих. Немецкие торговые палаты также очень активны, немецкие специалисты консультируют правительство Казахстана, Германское общество по международному сотрудничеству (GIZ) также рассматривает данный вопрос очень интенсивно. В академическом плане проводится

*Несмотря на наличие в стране классических источников энергии, Казахстан признал необходимость в возобновляемых источниках энергии и энергосбережении*





*Большинство немецких предприятий, занимающихся производством в Казахстане также начинали со сбыта продукции и решились на производство в Казахстане, когда имели достаточно большие знания о рынке и сбыте продукции*

немало работы. Например, эффективно работает Германская служба академических обменов (DAAD), а Немецко-казахстанский университет в г. Алматы выпускает квалифицированных технических специалистов и специалистов по логистике. Для успешного сотрудничества также необходимо знание иностранных языков. В этом плане очень эффективно работает Гёте институт в г.г. Алматы и Астана.

**Какой уровень заинтересованности немецких компаний сотрудничать с казахстанскими компаниями? Какие отрасли являются наиболее интересными для немецких бизнесменов?**

Как я отмечал ранее, немецкие предприятия представлены во всех отраслях Казахстана. Однако, здесь следует проводить различие между поставками и инвестициями. По состоянию на первый квартал 2015 года с показателем в 172 млн. долларов США, Германия находилась на шестом месте в списке иностранных инвесторов. Основными сферами, куда вкладывались инвестиции, являются производство строительных материалов и промышленного оборудования, производство оборудования для инфраструктурных проектов и торговли. Основная часть немецких предприятий, работающих в Казахстане, представлены представительствами и офисами сбыта, продающих свои товары местным партнёрам и торговцам. Опыт показывает, что большинство немецких предприятий, занимающихся производством в Казахстане также начинали со сбыта продукции и решились на производство в Казахстане, когда имели достаточно большие знания о рынке и сбыте продукции.

Хорошие возможности для немецких предприятий, от поставщиков до инвесторов, имеются в таких отраслях, как сельское хозяйство

(уборочная техника, упаковка и переработка сельскохозяйственной продукции), инфраструктура, энергоэффективность, возобновляемые источники энергии, нефть и газ, энергетика, горнодобывающая промышленность, строительство и логистика.

**Максимальная диверсификация экономики является основой ее успеха. Что бы Вы посоветовали Казахстану, учитывая сегодняшнюю ситуацию, сложившуюся в сырьевом секторе?**

Все усилия, которые предпринимал Казахстан за последние годы, включая многочисленные, продуманные правительственные программы, являются шагами в правильном направлении. Необходимо прекратить экспорт сырья, начав переработку сырья в собственной стране, чтобы производить и экспортировать сырье, что пойдет на пользу экономике страны. Казахстан идет в этом направлении и немецкие предприятия с большим удовольствием поддержат Вашу страну, став надежными партнёрами.

**Ваши пожелания членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE»?**

Я желаю Вашему журналу, читателям и членам Союза всего наилучшего! Я Вам гарантирую, что Вы можете обращаться по вопросам экономического сотрудничества между Казахстаном и Германией не только в наше Представительство и VDW, но также ко всем немецким предприятиям, работающим в Казахстане или планирующим начать работу в стране. Я поздравляю всех читателей журнала с прошедшим весенним праздником Наурыз!

**Благодарим Вас за интересную беседу! KS**

Для поддержки успеха наших клиентов мы предоставляем наиболее профессиональные изоляционные решения по всему миру

To support our client's success we deliver the most professional complete insulation solutions worldwide



**KAEFER CENTRASIA**

**ПРЕДОСТАВЛЯЕТ**

-Лесомонтажные услуги

-Пескоструйные, покрасочные, изоляционные услуги

-Услуги по нанесению огнезащиты в нефтегазовых и морских промышленных объектах

**PROVIDES**

- Scaffolding

- Sandblast, Insulation and painting services

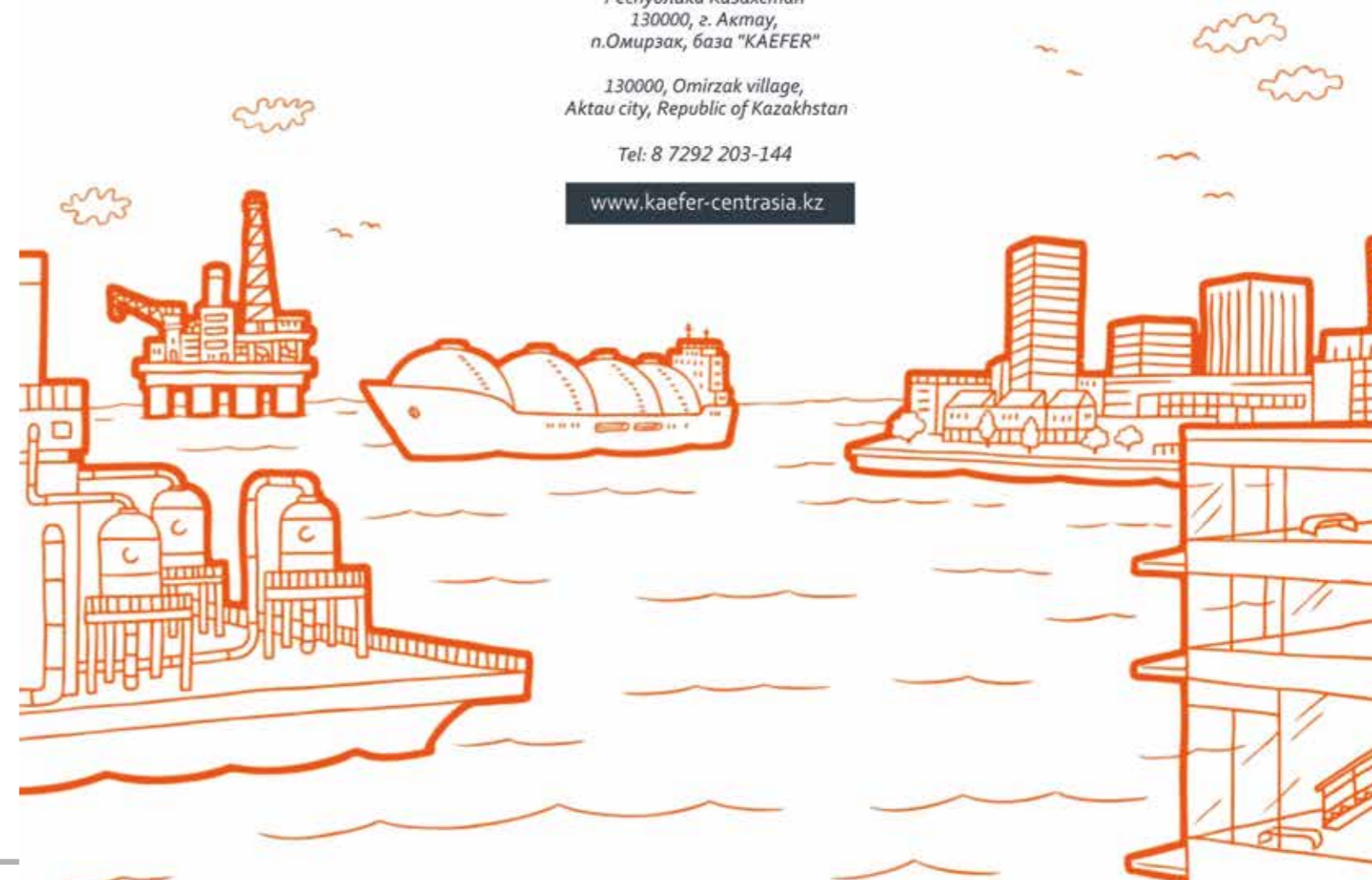
- Fire protection services in the oil and gas and marine industrial facilities

Республика Казахстан  
130000, г. Актау,  
п.Омирзак, база "KAEFER"

130000, Omirzak village,  
Aktau city, Republic of Kazakhstan

Tel: 8 7292 203-144

[www.kaefer-centrasia.kz](http://www.kaefer-centrasia.kz)

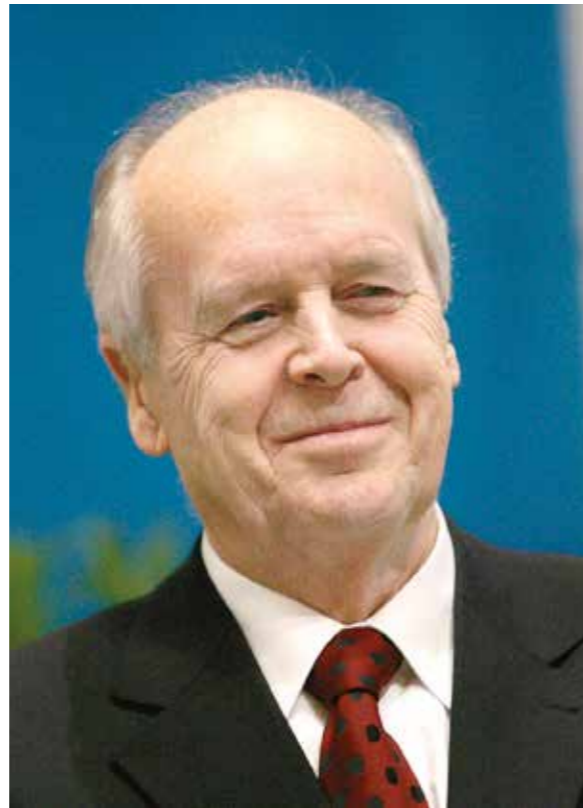


**KAEFER CENTRASIA**



## ИСКУССТВО ИНЖИНИРИНГА

*Инжиниринговое искусство заключается в том, чтобы улучшить качество жизни людей. Инжиниринг применяется практически во всех отраслях. Добыча полезных ископаемых, промышленное строительство, снабжение водой и энергией – везде необходим инжиниринг. Об инжиниринге, как искусстве, рассказывает Старший партнер немецкой инжиниринговой компании «ILF Consulting Engineers» Адольф ФАЙЦЛЬМАЙЕР*



© Technische Universität München / Foto: facesbyfrank

Старший партнер немецкой инжиниринговой компании «ILF Consulting Engineers» Адольф ФАЙЦЛЬМАЙЕР

*Г-н Файцльмайр, компания «Ingenieurgesellschaft Lasser – Feizlmaier» имеет более чем 40-летнюю историю. В настоящее время компания осуществляет деловую деятельность под названием «ILF Consulting Engineers». Пожалуйста, расскажите, об основных этапах развития Вашей компании?*

➔ Два основателя компании «ILF», г-н Пиус Лэссер и я, встретились в 1965 году в ходе разработки и строительства Трансальпийского трубопровода (ТАЛ), длина которого составляла 465 км, а диаметр – 40. Трубопровод проходил от г. Триеста в Италии до г. Ингольштадт в Германии через австрийские Альпы. Г-н Лэссер основал компанию в 1967 году, а я присоединился к нему в 1969 году для создания компании «ILF». Наше видение было направлено на предоставление высококачественных междисциплинарных инжиниринговых услуг, предлагая нашим клиентам полный пакет услуг, начиная от стадии концептуального исследования и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию.

Опираясь на опыт, полученный в ходе выполнения проекта ТАЛ, мы начали с предоставления услуг проектирования трубопроводов для нефтегазовой промышленности и постоянно расширяли портфель сервисных услуг. На сегодняшний день, основные направления деятельности компании «ILF» охватывают такие отрасли, как нефть и газ, транспорт и сооружения, вода и окружающая среда, энергия и защита климата. Во всех перечисленных отраслях мы оказываем поддержку нашим клиентам в инжиниринге, проектировании и предоставлении консультационных услуг по управлению проектами во многих регионах мира, создав более 40 проектных офисов, в которых работает 2 000 сотрудников.

**Компания «ILF» выполняет проекты по всему миру и сотрудничает со многими международными нефтяными компаниями. Пожалуйста, расскажите о самых интересных и успешных проектах в нефтегазовом секторе, в которых принимала участие компания «ILF»?**

➔ Со времени реализации нашего первого проекта расширения Трансальпийского трубопровода в 1970-е годы мы выполнили большое количество проектов в секторах разведки и добычи, переработки и хранения, транспортировки и сбыта в нефтегазовой промышленности, как для международных, так и национальных нефтяных компаний.

**Хотелось бы перечислить основные проекты, которые мы выполнили:**

■ Трансавстрийский газопровод и большинство крупных газопроводов в Австрии и газотранспортный узел «Баумгартен»;

■ Рабочий проект турецкого участка трубопровода «Баку – Тбилиси – Джейхан» (БТД), включая все станции и терминал в Джейхане, в том числе, установка наливных танкеров;

■ «ILF Consulting Engineers» (ILF) является всемирно действующим инженерным и консультирующим предприятием. Своими услугами «ILF» поддерживает клиентов при реализации значительных промышленных и инфраструктурных проектов. Сегодня «ILF» является одним из ведущих инженерных предприятий во всем мире.

Головные офисы компании находятся в г.г. Инсбрук и Мюнхен. Компания имеет более 40 филиалов по всему миру. Постоянный состав из более чем 2 000 сотрудниц и сотрудников разрабатывает и осуществляет успешные проектные решения для международных заказчиков.

■ Реинжиниринг объектов инфраструктуры для гигантского Самотлорского месторождения в России;

■ Оценка целостности и модернизация трубопровода сырой нефти «Харьяга – Усинск» в России;

■ Предпроектные изыскания (FEED) для строительства производственной платформы «Усари» в Нигерии;

■ Услуги консультанта в управлении проектами (PMC) для многомиллиардного проекта по строительству трубопровода сырой нефти в г. Абу-Даби (ADCOP);

■ FEED для трубопровода сырой нефти «Ескене – Курык» в Казахстане;

■ FEED для Трансадриатического трубопровода, включая морскую линию протяженностью 110 км на глубине 800 метров, в Албании и Италии;

■ Консультант по управлению проектом и инженер заказчика (PMOE) для многомиллиардного проекта по строительству Трансанатолийского газопровода (TANAP) в Турции, включая подготовку пакета документации для обоснования проектного решения для принятия окончательного инвестиционного решения;

■ FEED для проекта строительства завода по производству полипропилена в Швехате и Бургаузене в Австрии;

■ Услуги по обзору и управлению проектом для проекта строительства установки комплексной подготовки (УКПГ) в АО «Ачимгаз» в Новом Уренгое в России;

■ FEED для проекта строительства общего трубопровода подачи морской воды, рассчитанного на транспортировку до 2 млн.м<sup>3</sup> воды на нефтяные месторождения Южного Ирака.

**Какова Ваша позиция относительно сотрудничества с местными компаниями? Какие области сотрудничества наиболее интересны для Вашей компании?**

➔ Мы в любое время готовы сотрудничать с местными компаниями. Когда мы выполняли наш первый проект в Казахстане, который заключался в разработке ТЭО для проекта строительства трубопровода «Западный Казахстан (Атырау) – Кумколь», нашим партнером выступал институт «КазНИПИнефть». Совместно с ними мы разработали идею расширения трубопровода до Китая. Для проведения FEED для трубопровода «Ескене – Курык» мы тесно сотрудничали с компанией «КАЗГИПРОНЕФТТРАНС», являющейся, как и наша компания, членом Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Нашим партнером по проекту строительства трубопровода «Иран-Пакистан»



## ГЕРМАНИЯ

(сейчас трубопровод «Гвадар – Навабшах») является компания «NESPAC», являющаяся одной из крупнейших инжиниринговых компаний в Пакистане. Мы высоко ценим знания и компетенцию наших казахстанских партнеров и, как правило, привлечение местных партнеров позволяет создать конкурентоспособную стоимость проектных работ.

**Как проходит процесс подготовки высококвалифицированных инженеров в Вашей компании? Есть ли возможность для казахстанских инженеров пройти стажировку в Вашей компании?**

■ Мне было 28 лет, когда я начал работу на проекте Трансальпийского трубопровода. Тогда я был назначен на должность ассистента Руководителя проекта для австрийского участка, где линия пересекает Альпы. Опираясь на свой личный опыт, я убежден, что такие компании, как наша, должны поддерживать молодых и талантливых инженеров. При этом поддержка заключается не только в обучении специалистов, но также в вовлечении их в такие проекты, в рамках которых ставились бы такие задачи, которые требуют принятия решений и максимальной самоотдачи. Мы проводим профессиональные тренинги для инженеров, но инженерные навыки лучше всего развиваются на практике, во время рабочего процесса на проектах. Как правило, привлечение младших инженеров на проект с фиксированной стоимостью является довольно распространенной практикой. Мы также пытаемся убедить клиентов включать в штат младших инженеров, когда проект осуществляется на основе возмещения затрат. Однако, к сожалению, в последнее время сложилась тенденция, когда клиенты зачастую строго требуют привлекать на их проекты только инженеров с большим опытом работы, что создает трудности для инжиниринговых компаний в наращивании потенциала их персонала. Тем не менее, мы приглашаем молодых и талантливых инженеров из Казахстана пройти стажировку в нашей компании.

**Что Вы можете посоветовать компаниям, которые только собираются войти на казахстанский рынок? Каковы Ваши впечатления от работы в Казахстане?**

■ Компания «ILF» работает в Казахстане с 1994 года. Мы начали работать в трубопроводном секторе нефтегазовой промышленности, охватив, главным образом, два вида услуг:

■ Расширенные технико-экономические обоснования и FEED;

■ Консультационные услуги по управлению проектами (PMC);



К примеру, ТЭО для нефтепровода «Западный Казахстан – Кумколь», который затем расширился в трубопровод «Западный Казахстан – Западный Китай», и FEED для трубопровода «Ескене – Курьк», представляли собой интереснейшие задачи по проектированию. В PMC-проектах, таких как ТрансАзиатский газопровод и газопровод «Бейнеу – Шымкент», услуги компании «ILF», в большей степени, зависят от требований клиента, что является основным отличием, в сравнении с проектами разработки расширенного ТЭО и FEED. Мы принимали участие в такого рода проектах на протяжении многих лет и с удовольствием работаем, находя инжиниринговые решения непростых задач вместе с нашими клиентами с целью достижения успеха в реализации проектов.

С того времени мы приступили к работе в секторе разведки и добычи и сейчас предлагаем полный спектр наших инжиниринговых услуг для АО НК «КазМунайГаз» и международных нефтяных компаний, как для проектов нового строительства, так и проектов реконструкции в рамках существующих объектов. Для компаний, которые только собираются войти на казахстанский рынок, я посоветовал бы сформировать свое видение, рассматривать ситуацию в долгосрочной перспективе, тщательно анализировать рынок, определить места, в которых действительно можно предложить добавленную стоимость, развивать местный персонал и поддерживать высокий уровень деловой этики.

*Благодарим Вас за интересную беседу!* [КС]



ENGINEERING EXCELLENCE

### ILF - Your trusted partner in Kazakhstan!

ILF's strength is based on its highly motivated staff who have gained many years of experience working on complex projects at home and abroad.

> 2,000  
employees

> 40  
offices

> 6,000  
projects

> 100  
countries

since  
1967

ILF Consulting Engineers offers clients innovative engineering and consulting services as well as interdisciplinary project planning in the following fields:

- Oil and Gas
- Energy and Climate Protection
- Water and Environment
- Transport and Structures

#### ILF's services

- Consultancy
- Feasibility studies
- Design and planning
- Project management
- Optimisation studies
- Construction supervision

#### ILF Consulting Engineers

Office 609, Business Centre "Old Square"  
98 Panfilov Street, 050000  
Almaty, Kazakhstan  
Tel.: +7 (727) 313 07 17  
Fax: +7 (727) 313 07 18  
E-Mail: info.kaz@ilf.com





## THE ART OF ENGINEERING



Senior partner of “ILF Consulting Engineers” talks about the art of engineering, Adolf FEIZLMAYER

*Engineering is necessary to improve the quality of life. Engineering is used and applied almost in all sectors. Whether it is the extraction of natural raw materials, the development of innovative industrial plants or the supply of water and energy it is what is called the necessity of engineering.*  
**Adolf FEIZLMAYER, Senior partner of “ILF Consulting Engineers” talks about the art of engineering**

**Mr. Feizlmayer, Ingenieurgemeinschaft Lasser – Feizlmayer has more than 40 years history. Today, the company does business under the name of ILF Consulting Engineers. Could you please briefly tell us about stages of development of the company?**

The two partners of ILF, namely, Mr. Pius Lässer and myself met in 1965 during the design and implementation of Trans-Alpine-Pipeline (TAL), a 465 km long 40” pipeline, which runs from Trieste in Italy to Ingolstadt in Germany crossing the Alps in Austria. Mr. Lässer founded the company in 1967 and I joined in 1969 to create ILF. Our vision was to perform interdisciplinary high quality engineering work offering our Clients for their projects the complete service package from appraisal to commissioning.

Based on the experience gained during the implementation of the TAL Project we started with pipelines for the oil and gas industry but continuously expanded our portfolio to cover the today’s four main business areas: oil and gas, transport and structures, water and environment and energy and climate protection. Since then we have supported our Clients in engineering, design and project management consulting in many regions of the world and have set up more than 40 engineering offices worldwide employing 2000 people.

**ILF carries out projects around the world and cooperates with many international oil companies. Could you tell us about the most interesting and successful projects in oil & gas sector that ILF was involved?**

➤ Since our first project in the 1970s for the expansion of the Trans-Alpine-Pipeline, we have executed a large number of projects in the upstream, midstream and downstream sectors of the oil and gas industry both for international and national oil companies.

*The following is a small selection of such projects:*

- Trans-Austrian Gas line and most of the large gas pipelines in Austria as well as the Gas Hub Baumgarten;
- Detailed Design of the Turkish Section of Baku Tbilisi Ceyhan (BTC) Pipeline including all stations and the terminal in Ceyhan including the tanker loading facilities;
- Upstream re-engineering studies for the giant Samotlor field in Russia;
- Integrity assessment and rehabilitation of the crude oil pipeline Kharyaga-Usinsk in Russia;
- Front End Engineering Design (FEED) of the production platform Usari in Nigeria;
- Project Management Consultancy (PMC) for the multibillion budgeted Abu Dhabi Crude Oil Pipeline (ADCOP) Project in the UAE;

- FEED for the Eskene-Kuryk Crude Pipeline in Kazakhstan;

- FEED for the Trans Adriatic Pipeline including the 110 km long offshore line at 800 m water depth, Albania and Italy;

- Project Management Consultant and Owner’s Engineer (PMOE) for the multibillion budgeted Trans-Anatolian-Gas pipeline (TANAP) project including the Decision Support Package for the Final Investment Decision in Turkey;

- FEED for polypropylene facilities in Schwechat and Burghausen, Austria;

- Design Review and Project Management services for the Achimgaz Central Processing Facilities in Novyi Urengoy, Russia;

- FEED for the Common Seawater Supply Pipeline, which shall transport up to 2 Mio. m<sup>3</sup> of water to the oil fields of South Iraq for secondary recovery projects;

**What is your position concerning cooperation with local companies, what spheres of cooperation are the most interesting to you?**

➤ We are at any time prepared to cooperate with local companies. KazNIPIneft was our partner when we did our first project in Kazakhstan, which was the feasibility study for the West Kazakhstan (Atyrau) – Kumkol Pipeline. Together with them we developed the idea to extend the pipeline to China. For the FEED of the Eskene – Kuryk Pipeline, we cooperated with KAZGIPRONEFTETRANS Company that is the member of Association of oilservice companies of Kazakhstan. Our partner for the Iran-Pakistan-Pipeline (now called Gwadar – Nawabsha Pipeline) our partner is NESPAC, one of the largest engineering companies in Pakistan.

We appreciate the specific know-how of such partners of the local conditions and their competence in special fields and normally they make the price for the work more competitive.

■ ILF Consulting Engineers (ILF) consists of several international and independent engineering and consulting companies. ILF helps demanding customers successfully execute complex industrial and infrastructure projects. Today, the ILF companies rank among the world’s leading engineering firms in the areas of their core expertise.

ILF has main offices in Innsbruck and Munich, and more than forty subsidiary offices worldwide. A permanent staff of over 2000 are employed to develop and execute project solutions for international customers.



GERMANY



**How the process of preparation of highly skilled engineers passes in your company? Is there any way for engineers from Kazakhstan to train in your company?**

When I joined the Trans-Alpine-Pipeline Project I was 28 years old and became the Assistant Project Manager for the Austrian Section, where the line crosses the Alps. Based on this personal experience I am convinced that a company like ILF shall support young talented engineers and not only train them but also challenge them. We run classroom trainings but engineering skills are best learnt during on the job training. Typically, it is relatively straight forward to get a junior engineer on a project when it is lump sum based. We also try to convince clients to include junior engineers when project is run on reimbursable basis. However, there is an unfortunate tendency happening lately, that clients often strictly request to staff their project only with senior engineers which make it difficult for the engineering company to build up its staff by training on the job. Nevertheless, we welcome young talented engineers from Kazakhstan to train in our company.

**What can you advise companies that are just going to enter the Kazakhstan market? What are your impressions of the work in Kazakhstan?**

ILF has been working in Kazakhstan since 1994. We have started working in the midstream sector of the oil & gas industry and covered mainly two types of services:

- Feasibility studies and FEED
- Project Management Consultancy (PMC) services.

*We are at any time prepared to cooperate with the local companies*

For example, the feasibility study for the West Kazakhstan – Kumkol Pipeline, which we then developed into the Western Kazakhstan – Western China Pipeline, and the FEED for Eskene – Kuryk have been fascinating engineering tasks. In the PMC projects such as the one for the Trans-Asia-Gas-Pipeline and the Beineu – Shymkent Gas Pipeline, ILF services highly depend on the way how client wants to run the project and that is a major difference compared to feasibility study and FEED work. We have been involved in these projects for many years and enjoy working and solving engineering challenges together with our clients in order to achieve project success.

Since then we have moved into the upstream sector and we have started to offer full range of our engineering services to KazMunaiGaz and International Oil Companies both for Greenfield and Brownfield projects.

My advice for companies that are just going to enter the Kazakhstan market: is to have a vision, to take a long-term view, to analyze the market carefully, to find out where you can really offer additional value, to build up local team and to keep high business ethics.

**Many thanks for the interesting interview and best of luck in your work!** KS



- Oil & gas
- Power generation
- Minerals, metals & chemicals
- Infrastructure

Engineering | Procurement | Construction | Project Management

**KTR**  
28, Kabanbay batyr Ave.,  
010000, Astana, RoK  
tel: +7 7172 24 41 37  
fax: +7 7172 24 29 34  
email: info@ktr.kz

**KTR Services**  
5, North Promzona,  
060011, Atyrau, RoK  
tel: +7 7122 26 81 84  
fax: +7 7122 26 81 18  
email: info\_atyrau@ktr.kz

**KTR Construction**  
81, Abylaikhan Ave.,  
050000, Almaty, RoK  
tel: +7 727 344 10 39  
fax: +7 727 344 10 38  
email: office@ktr.kz

www.ktr.kz





## GERMAN STRATEGY IN KAZAKHSTAN

*Kaefer is one of German companies that work in Kazakhstan. The company has a good history and will celebrate its 100th anniversary in two years. KAEFER pays a lot of attention to the local content development and applies Lean Management approaches. Tobias ZAERS, Regional Director, Business Development, Eastern Europe, Caspian Region, tells more about the Company and the way it does business in Kazakhstan*



**Mr. Zaers, KAEFER carries out projects all over the world: Antarctica, Norway, Austria and many other countries. Also KAEFER cooperates with many international companies. Could you briefly tell our readers about stages of development of the company?**

➔ Bremen, 1918: the businessman Carl Kaefer had the idea of improving the efficiency of cold stores on ships by cladding the walls with peat bark. Throughout the last 98 years, KAEFER has grown from a niche insulation business in Bremen, to a company with over 2,000 sites worldwide. With an annual turnover of around 1.5 billion, KAEFER specialises in Insulation, Access, Surface Protection, Passive Fire Protection, as well as Interior Outfitting in its Industry, Marine & Offshore and Construction divisions. Still headquartered in Bremen, KAEFER now has more than 25,000 employees providing services in over 40 countries.

With our vision “to eliminate the energy waste” and our mission to support our clients’ success by delivering the most professional integrated services and solutions for the Industry, Marine & Offshore, and Construction business worldwide, KAEFER aims to be the recognised world market leader by positioning itself prominently in each selected geographic market.

Continuously improving processes, practices, and perspectives, based on the question “How can we be even better tomorrow?” each of us – each employee, each entity, each country, and each region – plays an important role in successfully meeting this target.

Being recognised, more efficient, and different – is what it is needed to increase KAEFER’s competitive strength. With the KAEFER Lean Journey, the company formalises its philosophy of continuous improvement by assuring that consistent evaluation of processes, practices, and perspectives are made throughout all levels, divisions, and regions of the company.

KAEFER’s Corporate Technology & Research Department and Corporate Competence Centers fulfil this aim by cooperating with universities, independent institutes, and KAEFER’s own diverse operational units. This assures that KAEFER not only maintains and refines its in-house expertise, world-class technical skills and specialised know-how, but also promotes innovation in order to further increase its international competitiveness.

Our strategic goal for Central Eastern Europe is to sustainably develop the Kazakh operations of KAEFER while putting an emphasis on our local employees, 98% of our personnel is from Kazakhstan. Nonetheless, if capacities need to be organised short-term,

the company can make use of its global mobilisation strength to ensure delivery in time and budget.

**The results of your work surround us almost everywhere: in factories, power plants, drilling platforms; tunnels, pipelines. KAEFER has an officially registered branch in Kazakhstan. Are there any projects in Kazakhstan that you are involved in?**

➔ KAEFER has entered the Kazakh market in 2007 with the foundation of KAEFER LLP. Until 2012 we were involved in several projects such as Kashagan, Karabatan or Zhaikmunai, providing insulation and scaffolding services; followed by annual maintenance contracts at key Kazakh fields. As of 2013, we expanded our portfolio of activities by including surface protection and passive fire protection, making use of our global know-how.

Recently, we have executed multidisciplinary works at ERSAL Yard in Kuryk for the Jackup Drilling Rig “Satti” project and for the Trunkline substitution from Kashagan to Karabatan.

Additionally, we are conducting energy audits for customers to evaluate insulation systems of existing facilities, planned projects or retrofits with regard to energy efficiency, demonstrating potential savings in cost, energy consumption and CO<sub>2</sub> emissions.



**GERMANY**



*KAEFER is dedicated to promote local content with a mid- and long-term investment approach*

**Many years have passed since KAEFER embraced the globalized world. Could you tell us about the most interesting global projects that company was involved?**

☑ I have picked three outstanding global projects to illustrate the diversity of KAEFER and the challenges we face with regard to natural environment, locations or requirements to successfully complete projects.

Snøhvit is the name of a natural gas field in the Norwegian Sea and a milestone project for KAEFER. It was the biggest contract in KAEFER history at that time. Statoil awarded KAEFER Energy in Norway with numerous works such as thermal insulation, passive fire and corrosion protection, scaffolding, material supply, and weather protection. Works were carried out 2004-2006.

From 2011-2012, KAEFER Construction in Germany was involved in the planning, construction and building of the Indian research station "Bharati" in Antarctica, the 4th polar station, where KAEFER has carried out services. The scope of work included statics, execution planning, construction, façade, entire dismantling of the station incl. furnishing of living and working containers, logistics, transport and final assembly of pre-fabricated modules during Antarctic summer. Some 50 KAEFER employees moved their workplace to Antarctica for several months.

My last example brings us to South Africa, to the Medupi Power Station. Medupi is a greenfield coal-fired power plant (the fourth largest coal plant in the southern hemisphere), and the biggest dry-cooled power station in the world. KAEFER in South Africa is executing more than 700,000 man hours since 2014 by providing 171,299m<sup>2</sup> insulation works as well as heat and sound insulation for boiler units, scaffolding and material supply.

**Our Association is looking forward to create joint ventures and consortiums of Kazakh companies and international leaders. Is there any possible ways to cooperate with your company?**

☑ KAEFER is dedicated to promote local content with a mid- and long-term investment approach. In 2012, we established a 50-50 joint venture with a local partner called "KAEFER CENTRASIA LLP". The aim is to promote two main topics, one being the transfer of technical know-how, the other the development of local management. In order to increase the transfer of know-how we focus on promoting the training of Kazakh personnel both locally and internationally, promoting the values of the Lean Management approach and investing in technical equipment. When it comes to the development of local management, we support the involvement of the next generation of Kazakh leaders and build a sustainable Kazakh legacy.

**What are your wishes for Association of oil service companies of Kazakhstan and KAZSERVICE magazine?**

☑ I want to thank the founders of KAZSERVICE as well as the entire team for their dedication and efforts in effectively representing contractors at public institutions and key Kazakh oil & gas projects. A vivid dialogue among authorities, operators and contractors is vital for our industry sector. Especially, as it is important to further strengthen the exchange between the European and Asian cultures.

That is also why I am hoping that KAZSERVICE and the KAZSERVICE magazine will keep on promoting the cooperation between local companies to the oil & gas projects and foreign peer Associations as well as international companies.

Kazakhstan is not only an important partner for KAEFER, but also a key player in Eurasia in today's globalized world. I am very much looking forward to the next projects in this fascinating country.

*Many thanks for the interesting interview and best of luck in your work! KS*

- Гидроизоляция
- Напольные покрытия
- Добавки для бетона
- Ремонтные материалы
- Системы теплоизоляции
- Деформационные швы
- Смазка для опалубки
- Клеи и затирки

Для более подробной информации посетите вебсайт [www.master-builders-solutions.basf.com](http://www.master-builders-solutions.basf.com)

**BASF**  
 We create chemistry



*Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» уделяет большое внимание повышению эффективности своей деятельности, применяя различные инструменты. Не остались в стороне и правила закупок, которые учитывают новые реалии, включая вступление Казахстана в ВТО и процесс трансформации Фонда. О том какие изменения произошли в сфере регулирования закупками рассказывает Генеральный директор ТОО «Самрук-Казына Контракт» Серикбек ЕЛШИБЕКОВ*



## НОВЫЕ ПРАВИЛА ЗАКУПОК

**Серикбек Кенесбекович, расскажите, пожалуйста, о проведенной работе по повышению эффективности, прозрачности и качества закупок группы компаний АО «ФНБ «Самрук-Казына»?**

➔ Закупки группы компаний ФНБ «Самрук-Казына» были выведены из-под прямого действия Закона РК «О государственных закупках» в 2009 году. С этого момента закупки регулируются нормами Закона РК «О Фонде национального благосостояния» и, в частности, Правилами закупок товаров, работ и услуг, которые утверждаются Советом директоров. За прошедшее время система закупок Холдинга и его дочерних организаций претерпела значительные изменения, направленные на повышение качества и эффективности закупок.

Была создана и внедрена информационная система электронных закупок (ИСЭЗ), не имеющая аналогов в Казахстане. Новая система позволила компаниям Фонда не только сэкономить более 150 млрд. тенге, но и значительно повысить прозрачность, эффективность и качество закупок. С 2013 года в ИСЭЗ всего было объявлено более 221 000 электронных

закупок, в системе зарегистрировано более 41 000 поставщиков, а сумма экономии от запуска системы для них составила более 6 млрд. тенге. Эти данные получены нами путем несложных расчетов: на участие в каждом тендере бумажного формата поставщик затрачивал порядка 80 000 тенге на нотариальное заверение документации, командировочные расходы сотрудников и т.д. На каждый тендер минимально приходится по два участника, а всего проведено более 38 000 электронных тендеров.

Кроме того, был разработан Единый номенклатурный справочник товаров, работ и услуг. Он позволяет вести контроль закупочных цен, анализ потребности по группе компаний Фонда, в том числе, по импортозамещающей продукции, тем самым, обеспечивая необходимый уровень учета, мониторинга и анализа закупок компаний Фонда. Сегодня этот справочник содержит более 160 000 позиций, и внедрен он как на базе дочерних компаний Фонда, так и в государственном секторе.

Широкомасштабная работа позволила повысить долю казахстанского содержания в закупках компаний холдинга с 50% в 2010 году до 74% в 2015 году. В преддверии вступления

жалоб на проводимые закупки. Ни одно обращение не остается без внимания. В результате этой работы по группе компаний Фонда в 2015 году было привлечено к дисциплинарной ответственности 231 должностное лицо.

С начала 2013 года особенностям работы в системе закупок фонда «Самрук-Казына» было обучено более 2 200 работников из 342 организаций Фонда, что, в свою очередь, позволило не только повысить компетентность сотрудников, но и многократно увеличить эффективность проводимых закупок.

С целью исключения необоснованного завышения цен накупаемые товары и обеспечения оптимального расходования денежных средств, используемых для закупок, ведется большая работа в части предоставления маркетинговых заключений для дочерних компаний Фонда. Эта работа, входящая в сферу деятельности ТОО «Самрук-Казына Контракт», позволила организациям, входящим в Холдинг, сэкономить 44,7 млрд. тенге.

Также был разработан и внедрен портал маркетинга цен в закупках организаций, входящих в группу «Самрук-Казына». Его преимущества были высоко оценены не только компаниями Фонда,

*С начала 2013 года особенностям работы в системе закупок фонда «Самрук-Казына» было обучено более 2 200 работников из 342 организаций Фонда, что, в свою очередь, позволило не только повысить компетентность сотрудников, но и многократно увеличить эффективность проводимых закупок*

Казахстана в ВТО в соответствии с прямым поручением и под личным контролем Бақытжана Сагинтаева, Первого заместителя Премьер-министра Республики Казахстан, была усилена работа по заключению долгосрочных договоров с отечественным бизнесом. Благодаря этому было заключено 6 297 долгосрочных контрактов на сумму, превышающую 6,8 трлн. тенге.

Также была разработана Программа содействия модернизации действующих и созданию новых производств. Эта программа работает и на сегодняшний день в рамках нее уже одобрено 27 проектов.

В целях повышения прозрачности закупок нашей компанией проводится проверка и анализ

и поставщиками. Там они могут получить консолидированную информацию не только по годовым, но и по долгосрочным планам закупок всех дочерних организаций Фонда «Самрук-Казына», а при размещении прайс-листов, автоматически получать уведомления о предстоящих закупках. Уже сегодня на портале зарегистрировано более 4 800 поставщиков.

**Какие изменения будут внесены в Правила закупок группы компаний «Самрук-Казына» в связи с вступлением Казахстана в ВТО?**

➔ Новые Правила закупок холдинга, которые будут введены в ближайшее время, разработаны в соответствии с требованиями нормативных



## СТАНДАРТЫ

актов Всемирной торговой организации (ВТО) и не содержат положений, предусматривающих поддержку казахстанских поставщиков товаров, работ, услуг и товаропроизводителей (ОТП), так как несут в себе дискриминационную составляющую по отношению к странам-участницам ВТО.

В новые Правила закупок Холдинга включены нормы, регулирующие отношения между заказчиком и поставщиком по исполнению договоров, долгосрочных договоров в условиях изменения курса национальной валюты – тенге, включая увеличение суммы договора, долгосрочного договора о закупках при наличии обоснования необходимости увеличения цены соответствующего договора и отказа от включения в Перечень ненадежных потенциальных поставщиков (поставщиков) Холдинга.

Кроме того, документ предусматривает процедуру предварительного обсуждения проекта тендерной документации с потенциальными поставщиками, в связи с чем, заказчик обязан не менее чем за десяти рабочих дней до даты утверждения тендерной документации разместить проект тендерной документации на веб-сайте заказчика и организатора закупок. Замечания к проекту тендерной документации, а также запросы о разъяснении положений проекта тендерной документации могут быть направлены заказчику или организатору закупок не позднее пяти рабочих дней со дня размещения проекта тендерной документации. При отсутствии замечаний к проекту тендерной документации принимается решение об утверждении тендерной документации.

В случае наличия замечаний заказчик или организатор закупок в течение пяти рабочих дней со дня истечения срока предварительного обсуждения проекта тендерной документации принимают одно из следующих решений: о внесении изменения и (или) дополнения в проект тендерной документации; об отклонении замечания к проекту тендерной документации с указанием обоснований причин их отклонения; о даче разъяснения по проекту (части) тендерной документации.

Со дня принятия указанных решений и размещения их на своем веб-сайте заказчик или организатор закупок вправе принять решение об утверждении тендерной документации.

**Расскажите, пожалуйста, будут ли действовать какие-либо нормы по защите казахстанского содержания в свете новых Правил закупок?**

➤ Отсутствие в новых Правилах закупок холдинга мер стимулирования закупок продукции у отечественных поставщиков не распространяется

на осуществление закупок в рамках долгосрочных договоров, которые были заключены раньше. Также они не распространяются на закупки, которые будут заключаться через механизм внутрихолдинговой кооперации.

Наряду с вышеуказанным, вводится новшество, предусматривающее процедуру закупок только среди товаропроизводителей закупаемого товара, состоящих в Реестре товаропроизводителей холдинга. Это обусловлено необходимостью практической реализации принципа по минимизации участия посредников в процессе закупок.

Следует отметить, что в соответствии с соглашениями по вступлению страны в ВТО сохраняются требования по местному содержанию в услугах (работах) недропользователями холдинга в рамках контрактов на недропользование до 1 января 2021 года в рамках контрактов на недропользование, заключенных до 1 января 2015 года.

### ПО ГРУППЕ КМГ:

- АО «Мангистаумунайгаз»
- АО «Озенмунайгаз»
- АО «Каражанбасмунай»
- АО «Эмбамунайгаз»
- ТОО «СП «Казгермунай»
- ТОО «Сатпаев Оперейтинг»
- ТОО «Урихтау Оперейтинг»
- ТОО «Казахойл-Актобе»
- АО «РД «КазМунайГаз» (без ДЗО РД)
- ТОО «Урал Ойл энд Газ»
- ТОО «Амангельды Газ»
- ТОО «Жамбыл Петролеум»
- ТОО «РД КМГ Разведочные активы»
- АО «Атыраумунайгаз»
- ТОО «СП «Степной Леопард, ЛТД»

### ПО ГРУППЕ АО «НАК «КАЗАТОМПРОМ»:

- ТОО «ДП «ОРТАЛЫК»
- ТОО «РУ-6», ТОО «Степное-РУ»
- ТОО «Аппак», АО «СП «Акбастау»
- ТОО «Каратау»
- ТОО «Таукентское горно-химическое предприятие»



Значительный потенциал заключен в функции по предварительной квалификации поставщиков. Для этого Фонд определяет независимый квалификационный орган, который в соответствии со Стандартом Фонда будет проводить предварительный квалификационный отбор для всех компаний Фонда, привлекая, при необходимости, ведущие международные аудиторские компании.

Преимущества ПКО заключаются в повышении качества закупок и сокращении сроков, в снижении затрат компаний Фонда на закупочную функцию

и в возможности развития местных поставщиков в условиях членства в ВТО и ЕАЭС, а также в снижении рисков в системе закупок за счет исключения фиктивных поставщиков и лжепредприятий из процесса закупок.

Управление категориями закупками является общемировой практикой. Суть его заключается в том, чтобы разработать точечные стратегии по определенным категориям товаров и услуг с целью обеспечения максимальных выгод для организации. Категорийная стратегия – это «мини-правила» закупок по отдельно

*Категорийная стратегия – это «мини-правила» закупок по отдельно взятой группе товаров или услуг, которые учитывают все факторы, влияющие на закупку*

взятой группе товаров или услуг, которые учитывают все факторы, влияющие на закупку. Для этого проводится анализ потребности, рынка поставщиков, требований бизнеса и отраслевых стандартов.

Централизация закупочного процесса является еще одним направлением. Данный процесс представляет собой сокращение затрат на обеспечение закупок путем передачи всей или части закупочной функции. Так, например, в течение последних двух лет Фонд выступает в качестве организатора закупок легковых автомобилей для портфельных компаний. В итоге, значительно сокращаются трудозатраты. Эффект экономии от внедрения данных механизмов оценивается экспертами в 10-15%. Заявленной экономии планируется достичь в течение ближайших трех лет.

**Серикбек Кенесбекович, спасибо большое за полезную информацию, которой Вы поделились.**

**Беседовал Дауржан Аугамбай**

**В течение последнего времени ведется большая работа по реализации проекта трансформации в группе компаний, входящих в ФНБ «Самрук-Казына». Какая работа ведется в рамках Программы трансформации в сфере закупок?**

➤ Конечно, столь масштабная Программа преобразований как «Трансформация Группы компаний АО «ФНБ «Самрук-Казына» не могла не коснуться такой важной сферы, как закупки. В 2015 году Фонд утвердил новую концепцию закупок, которая разработывалась с привлечением экспертов крупной международной консалтинговой компании. До начала реализации новой концепции закупок Совет директоров Фонда определит политику в области управления закупочной деятельностью, т.е. основные принципы и подходы. После этого правление Фонда утвердит корпоративные стандарты, в том числе, стандарты по планированию и проведению закупок, оценке поставщиков, управлению категориями, управлению запасами и поставками, по контролю и другие. Портфельные компании на базе политики и стандартов Фонда сформируют свои правила закупок в формате отраслевых регламентов, которые вступят в силу после прохождения необходимых этапов согласования с Фондом.

Уже сейчас определены основные направления развития новой системы закупок группы компаний Фонда, которые заключаются во внедрении предварительного квалификационного отбора, а также категоризации и централизации закупок.





## ВНЕДРЕНИЕ ЕВРОКОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*В программе «100 конкретных шагов» Президента Казахстана говорится о том какие меры нужно предпринимать стране для того, чтобы страна шла в ногу с текущими реалиями и новыми вызовами. 49 шаг президентской программы гласит о необходимости внедрения системы еврокодов взамен устаревших строительных норм и правил (СНИП), применяемых с советского периода.*

*Принятие новых нормативов позволит применять инновационные технологии и материалы, повысить конкурентоспособность казахстанских специалистов на рынке строительных услуг, а также создаст возможность для выхода казахстанских компаний*

*на зарубежные рынки услуг в сфере строительства.*

*Подробнее об еврокодах и специфике новых стандартов рассказывает Генеральный директор РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации»*

*Комитета технического регулирования и метрологии Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан – Арман ШАККАЛИЕВ.*

**Расскажите, пожалуйста, что из себя представляют еврокоды?**

➤ Еврокоды – это европейские технические стандарты для проектирования зданий и сооружений гражданского назначения. Основной целью разработки еврокодов для применения в строительстве является создание внутреннего рынка со свободным оборотом строительных товаров и услуг с высоким уровнем качества и безопасности. Важным моментом при внедрении еврокодов является разработка национальных приложений, без которых применение еврокодов невозможно. Это необходимо поскольку именно в приложениях описаны и учтены все детальные географические и климатические особенности территорий, а также различные уровни безопасности, доминирующие на региональном уровне.

Определение уровней безопасности строительства и других работ по проектированию конструкций и их частей, включая аспекты долговечности и экономии, остаются в компетенции государства, внедряющего еврокоды.

**Сегодня в Казахстане среди экспертов идут оживленные дискуссии о роли и месте еврокодов в строительной отрасли. Какие изменения произойдут в отечественной строительной отрасли с внедрением данных стандартов?**

➤ В Казахстане переход на еврокоды предусмотрен Программой Президента Республики Казахстан «План нации – 100 конкретных шагов».

В строительной отрасли наблюдаются ситуации, когда некоторые нормы и правила не согласованы между собой, а в ряде случаев даже противоречивы. Реформирование системы технического регулирования строительной отрасли осуществляется с целью:

- интеграции системы технического регулирования строительной отрасли с европейской путем гармонизации нормативно-технической базы;

- совершенствования устаревших методов нормирования, стандартизации, оценки соответствия, надзора и контроля, не отвечающих условиям современной рыночной экономики, потребностям субъектов строительной отрасли;

- устранения технических барьеров на пути реализации иностранных инвестиционных проектов;

- применения передовых зарубежных технологий, инноваций и научных разработок;

- повышения профессионального уровня отечественных специалистов и их конкурентоспособности, а также комплексного повышения культуры строительства с целью обеспечения высокого качества и безопасности объектов недвижимости.

В Казахстане внедрение еврокодов проводится поэтапно, начиная с предписывающего, заканчивая параметрическим нормированием, по аналогии с европейской.

Еврокоды предполагают принципиально новый подход к нормированию и стандартизации в строительной сфере. Он заключается в том, что в отличие от предписывающего подхода (как и из чего делать) в еврокодах применяется функциональный подход к формированию стандартов.

Благодаря гибкости «нового подхода» у исполнителя имеется определенный выбор в способе соответствия основным требованиям и стимул применения наиболее эффективных решений.

С реальным введением Еврокодов в Казахстане строительные компании будут вынуждены переориентироваться на культуру исполнения строительных работ с более высокими требованиями к качеству и безопасности строительных объектов.

Внедрение системы еврокодов взамен устаревших строительных норм и правил (СНИП), применяемых с советского периода, позволяет применять инновационные технологии и материалы, повысить конкурентоспособность казахстанских специалистов на рынке строительных услуг, а также создаст возможность для выхода казахстанских компаний на зарубежные рынки услуг в сфере строительства.

**В качестве модельных документов еврокоды непригодны для прямого применения в строительной деятельности и должны пройти процесс национальной адаптации. Анализ по нормативным разработкам велся с 2010 года. Каким образом данная система будет адаптирована в Казахстане?**

➤ Согласно Концепции по реформированию нормативной базы строительной сферы Республики Казахстан переход на новые строительные нормы в стране проводится поэтапно:

На первом (подготовительном) этапе уполномоченным органом в области строительства и жилищно-коммунального хозяйства было разработано 58 единиц строительных норм Республики Казахстан (СН РК EN 1990-1999), идентичных еврокодам с национальными приложениями, учитывающими природно-климатические и геологические условия Казахстана. Данные строительные нормы введены в действие с 1 июля 2015 года приказом Министра национальной экономики от 23 июня 2015 года №441.

На втором этапе, который будет реализовываться в период с 2015 по 2019 г.г. будет осуществляться переход от существующей нормативной



## СТАНДАРТЫ

базы на новую систему технического регулирования, с подготовкой кадров и апробацией на практике новых строительных норм.

На третьем этапе, который начнется с 2020 года, начнется оценка применения новой нормативной базы, по итогам которой будет принято решение о полном переходе на еврокоды.

В период с 2021 по 2025 г.г. будут получены и обобщены видимые результаты реформы.

В целях развития системы технического регулирования в строительной отрасли Республики Казахстан заключено Соглашение между Европейским комитетом по стандартизации (СЕН) и РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации» (РГП «КазИнСт»).

Заключение данного соглашения позволило уполномоченному органу в области строительства и жилищно-коммунального хозяйства в рамках реформирования системы технического регулирования в строительной отрасли в 2011 году своевременно разработать и утвердить строительные нормы (СН РК (0-9)) на основе европейских строительных стандартов еврокодов (0-9), а также начать работу по разработке национальных стандартов (СТ РК) гармонизированных с европейскими стандартами СТ РК EN, необходимых для реализации СН РК.

Основная роль в проведении анализа нормативной базы, а также в подготовке предложений по разработке СТ РК EN отведена АО «Казахский научно-исследовательский и проектный институт строительства и архитектуры» Комитета по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства регионального развития Республики Казахстан (КазНИИСА).

В свою очередь, РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации» проводит работу по рассмотрению предложений-заявок по разработке СТ РК EN, с целью их дальнейшего включения в Планы государственной стандартизации на основе подготовленных заявок Комитета по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства регионального развития Республики Казахстан и КазНИИСА.

Так в реализацию реформирования системы технического регулирования в строительной отрасли в рамках перехода на европейскую систему нормирования (еврокоды) утверждено более 500 национальных стандартов, гармонизированных с европейскими стандартами (СТ РК EN).

В 2016 году согласно Планам государственной стандартизации, на 2015-2017 г.г. предусмотрена разработка еще 266 стандартов, гармонизированных с европейскими стандартами.

**Насколько нам известно, старые строительные нормы (СНиП) будут по-прежнему действовать до 2020 года. Этот, так называемый, адаптационный период, предназначен для выявления всех недоработок и ошибок. Не приведет ли данный факт к тому, что в 2020 году, используя на протяжении последних четырех лет только нормативы СНиП, строительные компании вновь будут не готовы к внедрению новых стандартов?**

Как известно, на текущий момент строительная отрасль страны использует комплекс Строительных норм и правил (СНиП). Как считают многие эксперты, средний возраст действующих СНиПов составляет 25–30 лет, поэтому в них не учитываются многие современные материалы и инновации в проектировании. Соответственно, на сегодняшний день обязательное применение СНиП катастрофически тормозит развитие строительного бизнеса.

Одна из проблем гармонизации СНиП и еврокодов связана именно с тем, что в их основе лежат принципиально отличающиеся механизмы управления экономикой.

Период сосуществования является вынужденной мерой использования потенциала действующих кадров и предприятий строительной отрасли Республики Казахстан.

Период сосуществования включает практическую апробацию новой нормативной базы, в том числе, создание устойчивого и эффективного процесса их внедрения, обеспечение непрерывного повышения профессионального уровня, подготовки и переподготовки специалистов.

Еврокоды являются рыночными документами, а их добровольное применение в Европе обусловлено тем, что всю ответственность за риски при строительстве несут разработчики и исполнители. Они страхуют все риски и именно поэтому допускаются на рынок.

С введением еврокодов на территории Казахстана строительные компании будут вынуждены переориентироваться на культуру исполнения строительных работ с более высокими требованиями к качеству и безопасности строительных объектов. Очевидными и существенными изменениями в строительной отрасли Казахстана должны считаться появление в ближайшей перспективе заводов-изготовителей и строительных технологий на площадке, соответствующих уровню технической оснащенности строительной отрасли европейских стран.

**Благодарим Вас за интересную беседу!** KS

# АО КОМПАНИЯ «МОНТАЖСПЕЦСТРОЙ»

MCC

Проектирование, поставки, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы на сложных промышленных объектах.



**PC\_Gas Package Tranche 1&2  
Agip KCO\_2007-2011**



**Наши приоритеты:**  
- Обеспечение высоких показателей по ОЗТБООС;  
- Внедрение прогрессивных технологий;  
- Взаимовыгодные и долгосрочные партнерские отношения.

**EPC  
North Offsites  
Agip KCO  
2005-2012**



**EPC\_Tanks\_Agip KCO  
2004-2010**



**PC\_Construction  
Services  
KPO BV  
2013-2016**



**EPC  
Main Piperacks  
Agip KCO  
2005-2006**

**PC\_Construction services  
KPO BV\_2013-2016**



**EPC  
Power Plant  
Maersk  
2014-2015**



050031, Республика Казахстан  
г. Алматы, ул. Толе би, 291-291А  
тел.: +7 727 268 03 50; факс: +7 727 268 03 37  
e-mail: 01@mcc.kz; web-site: www.mcc.kz



# ПРОЕКТ «КАСПИЙ 2020»: СТАНДАРТИЗАЦИЯ

*В рамках «Дорожной карты научно-технологического развития добывающего сектора нефтегазовой отрасли Казахстана» был разработан проект «Каспий 2020». Основные цели проекта «Каспий 2020» заключаются в разработке предложений современного целеустанавливающего законодательства в области промышленной безопасности, охраны окружающей среды, проектировании и строительстве морских объектов, а также обеспечении возможности применения международных стандартов и (или) пересмотра национальных стандартов для приведения их в соответствие с передовой международной практикой*

**МАКСАТ ТЛЕШЕВ,**  
Проектный менеджер, старший инженер  
Det Norske Veritas Kazakhstan

Компанией DNV GL был подготовлен отчетный документ «Анализ и план разработки системы регулирования промышленной безопасности и охраны окружающей среды при проведении нефтяных операций в казахстанском секторе Каспийского моря на основе международной передовой практики».

**В рамках отчета были предложены две программы (см. рис 1):**

- Программа по внесению поправок и изменений в производные нормативные правовые акты;

- Программа по стандартизации.

В следующей главе предлагается более подробная информация о проблемах в области стандартизации и рекомендациях по решению этих проблем.

## ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ СТАНДАРТИЗАЦИИ В МОРСКИХ ПРОЕКТАХ

Казахстан провел последовательную и целенаправленную работу по приведению своих национальных стандартов в соответствие со стандартами, разработанными международными организациями по стандартизации, такими как ISO. Некоторые стандарты специально гармонизированы для применения на море. Однако, процесс гармонизации в Казахстане сталкивается со множеством препятствий. В основном, международные стандарты не находят своего практического применения, поскольку множество государственных нормативных правовых актов делают ссылку на межгосударственные или национальные стандарты (ГОСТ,

СНИП, СТ РК и т.д.). Следует отметить, что в Казахстане стандарты не обновляются со времени распада СССР. Приводятся ссылки на 42 гармонизированных стандарта, из которых 15 были разработаны до распада СССР, а 24 были введены в действие более десяти лет назад. Лишь один документ (СТ РК ИСО 14001-2006) был приведен в соответствие с аналогичным стандартом ISO. Следует учесть и тот факт, что технологии в нефтегазовой отрасли могут претерпеть значительные изменения в течение всего нескольких лет. Таким образом, применение многих казахстанских нормативных правовых актов и стандартов, основанных на технологиях и процессах, которые были разработаны более двадцати лет назад, может привести к:

РИС.1 ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА «КАСПИЙ 2020»



- включению в проект технически устаревших решений, оборудования и процессов;

- возможному удорожанию стоимости реализации проекта или наоборот удешевлению в ущерб качества (несоответствие международным стандартам);

- потере конкурентоспособности на международном рынке в условиях ВТО по причине несоответствия должного уровня качества продукции или сервиса;

- ограничению возможностей по внедрению новой техники, технологий и инноваций.

В таких передовых странах как Норвегия и Великобритания используется иной подход,

заключающийся в том, что законы и подзаконные акты не используют перечень гармонизированных стандартов. К подзаконным актам прилагаются «руководящие указания», которые носят добровольный юридический статус и содержат рекомендации и интерпретации текстов в подзаконных актах. Данные «руководящие указания» ссылаются на рекомендуемые стандарты или отраслевые практики. Например, в Норвегии, в целях соблюдения требований законодательства в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды оператор может исполь-

зовать стандарты или рекомендации (NORSOK, API, ISO и т.д.), которые приведены в «руководящих указаниях». В случае использования других стандартов, отличных от рекомендованных, оператору следует документально подтвердить их соответствие требованиям рекомендованных стандартов. В Казахстане также существует «специальное техническое условие» (СТУ), схожее по принципу, используемому в Норвегии, но разница заключается в том, что Норвегия в целом принимает стандарты от признанных организаций NORSOK, Eurocode, API, ISO и т. п. без указания конкретных стандартов,

\* «Целеустанавливающая» система регулирования основана на международной передовой практике стран Европейского союза. Данный подход подразумевает постановление цели, но при этом не приводит детали по реализации поставленных целей, т.е. не отвечает на вопрос «как» нужно достигать поставленных целей, предоставляя это самому оператору принимать решение при выборе необходимых стандартов, основываясь на оценке рисков и сведении рисков к практически целесообразному низкому уровню. Это позволяет адресно использовать ресурсы в соответствии с рисками и подчеркивает индивидуальный подход к каждому проекту.



РИС.2 ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ТЕХНИЧЕСКИМ РЕГЛАМЕНТОМ И СТАНДАРТАМИ



кроме отдельных редких случаев. В казахстанской же практике существует Единый государственный фонд нормативных технических документов, который включает в себя ограниченный список принятых стандартов. В этом отношении, Норвегия предоставляет широкий выбор для индустрии и сокращает издержки в проекте, связанные с подтверждением соответствия СТУ, поскольку отсутствует необходимость для большинства международных транснациональных компаний выполнять СТУ в связи с активным использованием Eurocode, API, ISO и т. п. в своих проектах по всему миру.

Согласно рекомендациям по программе стандартизации отчета DNV GL по проекту «Каспий 2020», предлагается в технических регламентах исключить приложение с перечнем гармонизированных стандартов. Рекомендуется разработать «руководящие указания» к техническим регламентам, которые, в свою очередь, могли бы ссылаться на междуна-

родные стандарты организаций Eurocode, API, ISO и т. п., либо ссылаться на Единый государственный фонд нормативных технических документов (ЕГФНТД). Предлагается, что данный фонд будет учитывать все отраслевые стандарты, применяемые в крупных проектах Казахстана (см. рис 2).

Уместным будет перенять опыт общепромышленного проекта «Баренц-2020», где был подготовлен перечень стандартов, классифицированных по разным областям. Рабочие группы в рамках проекта «Баренц-2020» также разработали рекомендации по применению данных стандартов, представив оценку о применимости определенного стандарта в условиях Баренцева моря. Еще одним преимуществом проекта является то, что были определены и предложены темы по НИОКР.

Немаловажным фактом является слабое прослеживание международных трендов. Пассивное участие технических комитетов в работе таких различ-

ных международных комитетов как, например, ISO (в области морских нефтегазовых операций) могут привести к отставанию, либо не соответствию новым стандартам. К примеру, стандарт ISO 19906 «Сооружения арктического шельфа», в целом, подходит для применения в проектировании сооружений в условиях Северного Каспия, а также содержит требования к строительству искусственных островов. Однако, СН РК 3.05-27-2004 «Проектирование, строительство и монтаж стационарных сооружений при проведении нефтяных операций на море и внутренних водоемах. Основные положения. Классификация» не обновляется согласно признанной передовой отраслевой практики, где коэффициенты запаса прочности, условия нагрузок и другие показатели не соответствуют фактическому уровню промышленной безопасности передовых стран. Еще одним ярким примером является стандарт СН РК 3.05-27-2004, содержащий требование относительно использования коэффициента 1.05



*В казахстанской же практике существует Единый государственный фонд нормативных технических документов, который включает в себя ограниченный список принятых стандартов*

для расчета прочности конструкций, тогда как согласно международным стандартам (серия стандартов ISO 19900, европейские нормы Eurocode 3, NORSOK N-001, DNV-OS-C101) необходимо использовать расчетный коэффициент 1.3 или выше. Из этого следует вывод о необходимости повышения конкурентоспособности нашей продукции, а также принятии надлежащих мер по активному вовлечению индустрии в технические комитеты, как это делается в Норвегии. В этом направлении свою лепту вносит Ассоциация «KAZENERGY» в рамках созданных технических комитетов.

**В заключение хотелось бы упомянуть о том, что проект «Каспий 2020» в результате должен способствовать:**

- достижению мирового уровня проведения морских нефтяных операций по проектированию, обустройству и эксплуатации месторождений с соблюдением требований промышленной безопасности

и охраны окружающей среды, предупреждения и предотвращения чрезвычайных ситуаций путем приведения нормативной базы в соответствие с международным передовым опытом. Об этом упомянуто в Плане нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства Нурсултана Назарбаева:

**49. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ЕВРОКОДОВ ВЗАМЕН УСТАРЕВШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ НОРМ И ПРАВИЛ (СНИП), применяемых с советского периода. Принятие новых нормативов позволит применять инновационные технологии и материалы, повысить конкурентоспособность казахстанских специалистов на рынке строительных услуг, а также создаст возможность для выхода казахстанских компаний на зарубежные рынки услуг в сфере строительства.**

- снижению бюрократических и административных нагрузок в области надзора и контроля и улучшению инвестиционной

привлекательности проектов недропользования. Данная цель отражена в Плане нации:

**46. Оптимизация процесса получения разрешений. Введение ТРЕХСТУПЕНЧАТОГО ПРИНЦИПА ПОЛУЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РАЗРЕШЕНИЯ («30-20-10»). Первая ступень – выдача архитектурно-планировочного задания – будет занимать до 30 дней со дня подачи заявления. Вторая – согласование эскизного проекта (дизайн-проект) – до 20 дней, третья – само разрешение – до 10 дней.**

**47. ПОЭТАПНЫЙ ОТКАЗ ОТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ на проведение экспертизы предпроектной и проектно-сметной документации. Передача экспертизы проектов в конкурентную среду.**

Автор статьи выражает свою благодарность всей рабочей группе проекта «Каспий 2020», в особенности Алие Алпысбаевой и Данагуль Биссенбаевой. **KS**



## ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ ИТАЛЬЯНСКОЙ КОМПАНИИ «МАККАФЕРРИ» ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

*Компания «МАККАФЕРРИ» является мировым лидером в области инжиниринга и разработки технических решений для инженерной защиты промышленных объектов и территорий*

**MACCAFERRI**  
ENGINEERING A BETTER SOLUTION

**АСЕЛЬ БЕКОВА,**  
Директор по развитию  
ТОО «Маккаферри Казахстан»

Компания «Маккаферри» была основана в 1879 г. в Италии, в г. Болонья. Представительство «Маккаферри», работающее в Казахстане, осуществляет свою деятельность с 2010 года. Офис представительства расположен в г. Алматы.

В 2008 году в Казахстане был запроектирован один из первых нефтегазовых объектов с применением технических решений компании «Маккаферри». Речь идет о нефтяном месторождении «Западная Прорва», расположенное в Атырауской области. Проектирование было выполнено АО «НИПИ «Каспий-мунайгаз». На объекте требовалось укрепить верховой откос дамбы и защитить её от размыва. Поскольку объект имеет значительную протяженность и удаленность от населенных пунктов, перед проектировщиками стояла задача найти такой вариант укрепления откосов насыпи, который не требовал бы периодического ремонта при продолжительном сроке эксплуатации объекта. Применение технического решения компании «Маккаферри»



с использованием геосинтетических материалов и габионных конструкций позволило проектировщикам в полной мере решить эту инженерную задачу. Надо отметить, что, как и все сооружения, построенные с использованием технологий и материалов компании «Маккаферри», этот объект отвечает проектным требованиям охраны окружающей среды. Такие материалы, как геосинтетика, геокомпозиты и габионные сетчатые конструкции являются экологически безопасными, способствуя рекультивации территорий и восстановлению естествен-

ного ландшафта. На сегодняшний день данный объект эффективно эксплуатируется.

Компания «Маккаферри» имеет опыт в разработке технических решений для защиты газо- и нефтепроводов, которые зачастую проходят в сложных топографических и гидрогеологических условиях. Дамбы, подпорные стенки, противокампаные сооружения, разработанные компанией, защищают трубопроводы и прилегающие территории от неблагоприятных природных явлений. К таким явлениям можно отнести заболоченность

территорий, наводнения, оползни, селевые потоки и землетрясения. Защитные дамбы, изготовленные из армогрунтовых конструкций, способны выдержать колоссальное оползневое давление. Одно из недавних испытаний устойчивости армогрунтовых сооружений из габионных конструкций компании «Маккаферри» было проведено экспертами российского ОАО «Газпром ВНИИГАЗ». Экспертное заключение подтвердило соответствие габионных конструкций компании «Маккаферри» внутренним техническим условиям и технологическим процессам ОАО «Газпром», а также требованиям российских нормативных документов.

Наряду с инженерными решениями по берегоукреплению и селе-

мышленных площадок, постоянных и временных подъездных дорог, построенных на слабых основаниях, компания «Маккаферри» предлагает широкий спектр качественных геосинтетических материалов, произведенных из первичного сырья. В результате применения георешеток дороги менее подвергаются разрушениям, происходит предотвращение образования трещин при интенсивных динамических нагрузках и температурных колебаниях. А такой тип геосинтетики, как геомембрана, применяется для гидроизоляции и защиты мест хранения нефти и опасных участков трассы от попадания ее в грунт в случае разлива. При необходимости устройства дренажных сооружений применяются дренаж-

оружий из габионных конструкций и геоматериалов значительно ниже традиционных решений. Все материалы, применяемые в защитных сооружениях, имеют высокую резистентность к химическим веществам и не подвергаются температурным колебаниям, что значительно увеличивает срок их эксплуатации. Расчет устойчивости защитных конструкций производится инженерами компании «Маккаферри» на базе сертифицированного программного обеспечения компании.

Кроме инжиниринга, разработки технических решений, консультаций и проектных работ, при необходимости, компания осуществляет технический надзор за строительством сооружений.



*Компания «Маккаферри» имеет опыт в разработке технических решений для защиты газо- и нефтепроводов, которые зачастую проходят в сложных топографических и гидрогеологических условиях*

защите, компания имеет реализованные проекты по строительству водных причалов, искусственных островов. Компания также обладает опытом по подводному укреплению трубопроводов.

Часто на нефтегазовых месторождениях, в том числе и в Казахстане, встречается проблема строительства сооружений на слабых грунтах. Для укрепления про-

ные геокомпозиты, тип и технические свойства которых подбираются инженерами путем программных расчетов.

Такие защитные сооружения обеспечивают бесперебойную поставку нефти и газа потребителям, тем самым, снижая издержки на их эксплуатацию. И, как доказывает опыт работы компании, практически всегда сметная стоимость со-

Имея на сегодня ряд успешных проектов, реализованных в Казахстане, компания «Маккаферри» с оптимизмом продолжает развивать бизнес в этой стране. Компания уверена в успехе, применяя в работе свой многолетний инженерный опыт, постоянно внедряя инновационные технические решения, а главное, высоко ценя доверие своих казахстанских партнеров. **KS**



# MACCAFERRI

ENGINEERING A BETTER SOLUTION

## MACCAFERRI PROVIDES BETTER ENGINEERING SOLUTIONS FOR THE OIL & GAS INDUSTRY

ASSEL BEKOVA,  
Business Development Director,  
Maccaferri Kazakhstan, LLC

*Maccaferri – is a leading international provider of advanced technical solutions for engineering protection of industrial objects and territories*

The Maccaferri Company was established in 1879 in Bologna, Italy. The Maccaferri branch in Kazakhstan has been operating since 2010 and is located in Almaty. However, the very first project in which Maccaferri products were designed in Kazakhstan dates back to 2008. Specifically, this project was the oil deposit “Zapadnaya Prorva” in the Atyrau region developed by Embamunaigas, OJSC. The design work of a project was performed by CASPIMUNAIGAS, SRDI JSC. Required was reinforcement on the upper part of a dam to prevent its degradation by constant water streams over an extended period of time. The technical solution of Maccaferri with geosynthetic and gabion materials allowed designers to alleviate the serious risk of a failure. As of today this object is still successfully operating by the developer. And, it should be noted that the Maccaferri solution complied with environmental protection standards for the country. Geosynthetic materials and gabion retaining structures are ecologically safe, serve to remediate territories and restore the natural landscape.



The Maccaferri Company is experienced in developing technical solutions to protect oil and gas pipelines in complicated, topographical and hydro geological conditions. Dams, retaining walls, rock fall mitigation serve to prevent destruction of pipelines caused by adverse natural phenomena like floods, debris flows and earthquakes. Protection dams constructed with reinforcement mitigate strong debris flow forces. Recently a test on reinforced structure stability was performed by the Russian company – Gazprom VNIIGAZ, OJSC. Ex-

pert conclusions confirmed the compliance of retaining gabion structures produced by Maccaferri with the requirements of internal technical stability, the technological processes of Gasprom, OJSC and Russian normative documentation.

In addition to offering engineering solutions for embankment and debris flow protection, the company is highly experienced in the design of hydraulic objects, such as channel linings, filtration ponds, dikes, levies, artificial islands, harbors, ports and underwater pipeline protective structures.



Another serious problem facing the oil and gas sector in Kazakhstan is the presence of soft soils on which pipelines, foundations, roads and ancillary structures must be built. The Maccaferri Company produces a wide range of quality geosynthetic materials for constructing such objects. The application of geogrids for roads allows for the reduction of surface cracking under dynamic loads and air temperature fluctuations. Other geosynthetic materials such as geomembranes for separation and isolation prevent soil contamination from the penetration of oils and other contaminants into the soil and ground water. And, geo-composite materials effectively and economically

solve drainage issues. Maccaferri engineers make careful technical solutions with the use of the company’s proprietary design software.

The above examples describe protective structures that assure the uninterrupted supply of oil and gas to customers whilst reducing exploitation costs. The participation of Maccaferri most often means that projects constructed with the use of gabion and geosynthetic materials will be much more economical than ones where traditional solutions are designed. The safety calculations for the stability of reinforced structures are always verified by Maccaferri engineers using certified software.

*Another serious problem facing the oil and gas sector in Kazakhstan is the presence of soft soils on which pipelines, foundations, roads and ancillary structures must be built*

In addition to engineering, the development of technical solutions, consultancy, and conceptual design and working drawings, Maccaferri provides site supervision services for objects under construction.

With the number of successful, realized projects in Kazakhstan growing, the Maccaferri Company continues to develop and promote state-of-the-art engineering solutions across an array of business sectors where infrastructure plays a key role. With 140 years of engineering experience and the continued development of innovative solutions Maccaferri values the trust of its Kazakh customers and promotes mutual success. **KS**







## «15 ЛЕТ РАБОТЫ В ОТРАСЛИ»

«Кадры решают все!» – именно такого принципа придерживается компания «Жигермунайсервис». Благодаря сплыву опыта и молодости, а также постоянному обучению своих сотрудников, предприятие выбились в лидеры на рынке нефтесервисных услуг Казахстана

Сегодня ТОО «Жигермунайсервис» предоставляет услуги по аренде, ремонту, изготовлению бурового, нефтепромыслового и нестандартного оборудования, обустривает нефтяные и газовые месторождения. Компания обладает мощным производственным потенциалом, включая сервисное, металлорежущее, кузнечное, сварочное оборудование и собственную кислородно-добывающую станцию. Недавно компания начала производить крупногабаритные буровые установки, которые могут пробуривать скважину до 7 000 метров. Выпуск долот с поликристаллическими вставками позволит увеличить скорость бурения в 1,5-2 раза.

«Мы обеспечиваем внутреннюю потребность Казахстана в буровых долотах на 30%. Кроме того, сегодня мы экспортируем нашу продукцию в Россию. Наша компания планирует увеличить производство и экспортировать продукцию в другие страны. Наши специалисты прошли обучение в Великобритании и Южной Корее по технологии проектирования долот, программированию и эксплуатации сверхточных станков. Залог успеха и процветания нашей компании заключается в сильном кадровом составе» – говорит генеральный директор ТОО «Жигермунайсервис» Асхат Дуйсалиев.

Сегодня на предприятии трудится 350 человек. Именно они отвечают

за качество, надежность и постоянство. Поэтому, несмотря на все экономические трудности, которые испытывает отрасль, компания продолжает уделять большое внимание вопросам повышения квалификации сотрудников. Немалую роль в воспитании профессионалов играет преемственность поколений.

Фрезеровщик Еrsaин Умаров работает в компании с первых дней ее образования. За пятнадцать лет он воспитал не один десяток молодых специалистов. За его плечами богатый опыт работы на мотоциклетном авиационном заводе в г. Уфа и атырауской компании «Прикаспий-Бурнефть», который используется в компании.



Наша компания планирует увеличить производство и экспортировать продукцию в другие страны. Наши специалисты прошли обучение в Великобритании и Южной Корее по технологии проектирования долот, программированию и эксплуатации сверхточных станков

«Очень приятно видеть огромный прогресс и рост, которых достигла наша компания за эти пятнадцать лет. Мы начинали с небольшого токарного цеха и достигли таких больших результатов. Считаю, что огромную лепту в этот непрерывный процесс развития внесло постоянное повышение квалификации и обучение наших специалистов. Помимо обучения на предприятии уделяется внимание социальной сфере», – рассказывает ветеран труда.

Некоторое время назад на предприятии начал трудиться молодой фрезеровщик Равиль Темирланов. С первых же дней шефство над ним взял ветеран Еrsaин Умаров. «Я хочу и верю, что стану большим специалистом под руководством такого опытного наставника» – говорит Равиль Темирланов.





## КОМПАНИИ



*«Когда я вырасту и стану большим как папа я придумаю что-нибудь новое, наверное роботов, которые будут строят большие конструкции», – поделился своими впечатлениями сын одного из специалистов*

В работе с молодежью главным является донесение информации о важности, актуальности и благородстве профессии, которую они выбрали, считает второй ветеран предприятия Александр Григорьев. Именно таким образом он вдохновляет молодых специалистов на трудовые подвиги. Его ученик

Сергей Чуркин пришел в «Жигермунайсервис» всего три года назад в качестве начинающего специалиста, за короткий срок став профессионалом своего дела, способного решать сложные технические задачи. Конечно, за это перспективный токарь благодарен своему наставнику.

«Если бы не было таких профессионалов, как Александр Александрович Григорьев и Еrsaин Умарович Умаров, я считаю, не было бы и тех успехов, которых сегодня добился коллектив предприятия. Они не просто рассказывают, как нужно обращаться с оборудованием. Эти отцы нашей профессии,

учат думать, планировать и совершенствовать каждый свой шаг», – говорит молодой специалист Сергей Чуркин.

К слову, на предприятии есть хорошая традиция, каждый год в цеха предприятия компания приглашает школьников на познавательные экскурсии. Таким образом, руководство «Жигермунайсервиса» вызывает интерес к рабочим профессиям у подрастающего поколения. Многие ребята после таких визитов поступают на технические специальности, а потом и вовсе приходят работать в компанию.

Не забывает руководство предприятия и про подрастающее поколение своих сотрудников. Не так давно был проведен конкурс детского рисунка на тему «Мои родители работают в Жигермунайсервисе». Ребята подошли к своей работе творчески, приходили на рабочие места своих родителей, узнавали нюансы специальности и потом отражали всё на бумаге. Все работы были размещены в офисе компании, а детям были розданы памя-

тные подарки. Как выяснилось позже, многие дети признавались своим родителям в том, что хотели бы быть на них похожими.

«Когда я вырасту и стану большим как папа я придумаю что-нибудь новое, наверное роботов, которые будут строят большие конструкции», – поделился своими впечатлениями сын одного из специалистов.

Мы желаем молодому изобретателю всяческих успехов и ждем его на нашем предприятии!

Именно сплав молодости, новых идей и опыт, накопленный годами делает нас сильнее!

KS





## МЫ СОЗДАЕМ ХИМИЮ

BASF – We create chemistry – является лидером мировой химической отрасли. Портфель предложений концерна включает в себя такие категории, как нефть и природный газ, химикаты, пластмассы, специальные химикаты и продукты для сельского хозяйства. В своей деятельности компания совмещает экономический успех, социальную ответственность и охрану окружающей среды. Осуществляя научные исследования и внедряя инновации, компания дает возможность своим заказчикам из практически всех отраслей промышленности удовлетворять текущие и будущие потребности общества.



**САУЛЕ БАЙТЖАУНОВА,**  
Директор управления  
строительной химии  
по Центральной Азии

**КСАВЬЕР ВЕРФАЙИ,**  
Руководитель  
кластера стран  
по Центральной Азии

Продукты и системные решения компании вносят вклад в сохранение ресурсов, обеспечение качества здоровой пищи и улучшение качества жизни. BASF является надежным партнером и способствует успеху компаний, ведущих свою деятельность в самых различных областях. Высококачественные продукты и «умные» системные разработки, предлагаемые концерном BASF, играют важную роль в решении таких глобальных задач, как защита климата, эффективное использование энергии, производство продуктов питания и мобильность.

Компания «БАСФ Центральная Азия» (БАСФ ЦА) находится в г. Алматы и является региональным центром для рынков стран Казахстана, Туркменистана, Кыргызстана и Узбекистана. Региональные филиалы «БАСФ ЦА» расположены в г.г. Астана, Атырау, Ашгабат и Ташкент. Компания располагает широкой сетью дистрибьюторов и специалистов по применению материалов BASF в г.г. Актау, Актобе, Усть-Каменогорск, Шымкент, Кызылорда, Бишкек и Ташкент. Компания активно работает в среднеазиатском регионе на протяжении более

20 лет и имеет репутацию надежного производителя материалов высокого качества и поставщика сервисных услуг. «БАСФ ЦА» имеет собственное производство строительной химии в г.г. Алматы и Астана. Компания предлагает широкий спектр технических консультаций для заказчиков, консультантов, архитекторов и подрядчиков, начиная с содействия при подготовке технической спецификации на стадии дизайна проектов и заканчивая оказанием технической поддержки на строительной площадке в ходе практического применения.

Данный опыт позволяет компании оставаться на лидирующих позициях в нефтегазовой сфере продукции строительной химии и участвовать в таких проектах как Кашаган, УКПНИГ «Болашак» (Карабатан), АНПЗ, газоперерабатывающий завод «Алибекмола», УКПГ «Чинарево», месторождение «Тенгиз» и многих других крупных проектах, реализуемых в Западном Казахстане.

На ранних стадиях проектирования «БАСФ ЦА» поставляла для строительства различные варианты добавок и строительных систем, в том числе, средства ухода за бетоном, масло для опалубки, ускорители для торкретбетона, уплотнительные прокладки, расширяющиеся при контакте с водой, ремонтные растворы на цементной и эпоксидной основе, защитные материалы для железобетонных конструкций, подливочные составы на цементной и эпоксидной основе, используемых для подливки металлоконструкций и оборудования. Также компания является поставщиком упрочнителей полов, полимерных напольных покрытий и гидроизоляционных систем.

«Участие в проектах на самой ранней стадии, партнерские контакты с подрядчиками и инженерным составом, мощность имеющегося производства стали ключевыми факторами для успешной реализации этих

успешных проектов», – считает Сауле Байтжаунова, Директор подразделения строительной химии. «Не меньшую роль сыграли команда, имеющая опыт лабораторных исследований бетона и строительных систем, а также наши возможности по обеспечению бесперебойной логистикой, площадями хранения и безупречным обслуживанием клиентов», – продолжает г-жа Байтжаунова. Такие значимые проекты, как Abu Dhabi Plaza, Назарбаев Университет, Хан Шатыр, находящиеся в г. Астана, а также Есентай парк, торгово-развлекательный комплекс «МЕГА 2», подземная линия метро, расположенные в г. Алматы, а также нефтеперерабатывающий завод «Болашак», повышают социальные и экономические показатели страны. Можно с уверенностью говорить о том, что компания гордится тем, что является частью этого прогресса. Компания предлагает решения, которые основаны на своих мировых ноу-хау, предоставляемых её экспертами на местах.

KS







## 20 ЛЕТ НА РЫНКЕ

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

Компания имеет необходимые государственные лицензии и разрешения на все виды оказываемых услуг, уделяя серьезное внимание следующим правовым аспектам ведения бизнеса:

- наличие сертификатов на все оборудование, поставляемое на территории Республики Казахстан;

- наличие аккредитованных поверочных лабораторий на право поверки средств измерений с выдачей сертификатов установленного образца;

- наличие лицензии на право проектирования, монтажа и пусконаладки технологического оборудования;

- наличие аттестата на право проведения работ в области промышленной безопасности;

- соответствие требованиям Морского регистра судоходства (РС) как предприятия, осуществляющего работы по калибровке и поверке газоанализаторов, сервисному обслуживанию дыхательных аппаратов и техническое освидетельствование стальных и композитных баллонов;

- наличие внедренной системы менеджмента качества в соответствии с требованиями ISO 9001:2008 и СТ РК ИСО 9001-2009;

- наличие внедренной системы менеджмента в области промышленной безопасности и охраны труда в соответствии с требованиями OHSAS 18001:2007 и СТ РК ИСО 18001-2008;

- наличие внедренной системы экологического менеджмента в соответствии с требованиями ISO14001:2004 и СТ РК ИСО 14001-2006.

Для наиболее полного и быстрого реагирования на запросы заказчиков и сокращения сроков сервисного обслуживания в крупных промышленных регионах созданы локальные сервисные подразделения компании. Кроме центрального подразделения, находящегося в г. Алматы и главного представительства по Центральному и Северо-восточному регионам Казахстана, находящегося в г. Астана, созданы сервисные службы в г.г. Усть-Каменогорск, Уральск, Актобе, Атырау, Актау, Аксай, Павлодар, Кызылорда и Караганда. В штате компании состоят специалисты, имеющие многолетний практический опыт по проектированию и внедрению автоматических систем безопасности на объектах нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей промышленности.

### ■ ПОСТАВЛЯЕМАЯ ПРОДУКЦИЯ

В настоящее время компания «ТОО «Компания ECOS» является официальным дистрибьютором продукции следующих фирм: «Dräger Safety AG&Co. KGaA», «Bauer Compressoren», «Cameron Flow Control», «Viking («MINIMAX) GmbH», «Roxtec», «United Electric Controls», «Eaton» (подразделения Cooper Crouse-Hinds, MTL, MEDC), «Kimray Inc.», «Magnetrol», «Sick», «Apollo», «Advanced Electronics Ltd», «Calgaz», «Dialight», «HYST», «Sawey Thparty», «Tyco Fire Protection Products (Chemguard Ink)» и «Eusebi Impianti srl».

### СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

С января 2013 года компания «ТОО «Компания ECOS» запустила производство фильтрующих полумасок, предназначенных для защиты от аэрозолей с клапаном выдоха и без него, а также с прослойкой из активированного угля с классом защиты FFP1, FFP2 и FFP3.

Продукция выпускается согласно ГОСТ КР СТ ГОСТ 12.4.191-2010 «Полумаски фильтрующие для защиты от аэрозолей».



### УСЛУГИ

#### ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЕ

В филиалах компании, расположенных в г.г. Актобе, Аксай, Атырау и Актау, находятся стенды для технического освидетельствования стальных и композитных сосудов, работающих под давлением, применяемых в дыхательных аппаратах, огнетушителях, для хранения сжатых и сжиженных газов и др. При производстве работ применяется оборудование ведущих мировых производителей.

#### ОБУЧЕНИЕ

Сотрудники компании, имея высокую квалификацию, опыт работы, сертификаты заводов-производителей, проводят обучение специалистов заказчика правильной эксплуатации приборов и оборудования, его обслуживанию в объеме инструкций по эксплуатации приборов и оборудования, его обслуживанию. Обучение может проводиться в головном офисе в г. Алматы, в филиалах компании, непосредственно на предприятиях заказчика, а также в учебных центрах заводов-производителей.

#### СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ ОБОРУДОВАНИЯ

Высококвалифицированные специалисты компании, имеющие сертификаты от компаний-производителей оборудования, оказывают услуги по гарантийному и сервисному обслуживанию оборудования, поставке расходных материалов, запасных частей и производят ремонт различных приборов.



Работы производятся в соответствии с рекомендациями производителей оборудования с использованием оригинальной сервисной документации, запасных частей и расходных материалов.

#### ПОВЕРКА И КАЛИБРОВКА СРЕДСТВ ИЗМЕРЕНИЙ

Начиная с 1997 года, компания «ТОО «Компания ECOS» аккредитовало собственную поверочную лабораторию на право поверки средств измерений в государственной системе обеспечения единства измерений. Компания сохраняет лидирующие позиции на рынке оказания поверочных услуг. В настоящее время компания располагает двумя собственными поверочными



лабораториями в г.г. Алматы и Атырау, аккредитованными в соответствии с требованиями стандарта ИСО/МЭК 17025 на право поверки средств измерений физико-химических, электрических величин, средств измерения давления, температурных и теплофизических величин. Переносное поверочное оборудование позволяет производить работы по месту установки средств измерений.

Лаборатория оснащена современным оборудованием ведущих отечественных и мировых производителей и применяет сертифицированные поверочные газовые смеси в процессе поверки. Ежегодно лаборатория расширяет



## КОМПАНИИ

свою область аккредитации, путем освоения поверок новых видов средств измерений.

### ПРОЕКТИРОВАНИЕ

В составе компании находится Проектный отдел, который специализируется на проектировании систем автоматического пожаротушения, автоматической пожарной и газовой сигнализации, охраны периметра, видеонаблюдения и контроля доступа. Этот отдел также занимается разработкой концепций защиты объекта и согласованием решений, принятых в государственных органах и консультированием по специализированным разделам проекта.

Компания сотрудничает и консультирует такие ведущие проектные организации, как: НТЦ АО «КазТрансОйл», ТОО ИК КазГипрнефтетранс, НИПИ Нефтегаз и ТОО «Каспий Инжиниринг».



на объектах Заказчиков. Монтаж противопожарных систем ведется с соблюдением всех нормативных актов и регламентов Казахстана, в строгом соответствии с требованиями Правил техники безопасности.

### РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ «ПОД КЛЮЧ»

Более 20 лет работы на рынке и сотрудничество с крупнейшими мировыми производителями позволили Компании успешно реализовать проекты «под ключ», включая проектирование, монтажные и пусконаладочные работы с последующим сервисным обслуживанием систем безопасности на следующих промышленных объектах:

система автоматической пожарной сигнализации и система противопожарного водопровода по проекту «Реконструкция речного порта Атырау» (ТОО «Консорциум ISKER»);

■ система противопожарной защиты по проекту «Расширение ЦУГ месторождения Арысқум» (АО «ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз») – под ключ;

■ система пожаротушения для здания КИПиА Кашаганской электростанции (Bateman Litwin, Agip КСО);

■ пусконаладочные работы, сервисное обслуживание и поставка материалов для системы пожарной и газовой сигнализации и пожаротушения на месторождении Кашаган УКПНИГ «Болашак», (SICIM S.p.A. – Kazakhstan Branch, Agip КСО);

■ проектирование систем видеонаблюдения, систем комплексной безопасности, противопожарной защиты по проекту «Строительство нового турбокомпрессорного цеха №4 КС «Мақат» (ТОО «Проект Компрессор Маш», ИК «МунайГазИнжиниринг»);

■ автоматические системы газового пожаротушения, пожарообнаружения и газообнаружения, системы оповещения по проекту «Строительство УКПГ Алибекмола и УПГ Кожасай» (АО «НГСК «КазСтройСервис», ТОО «Казахойл Ақтобе»);

■ автоматические системы газового пожаротушения, пожарной сигнализации и системы оповещения газоконпрессорных станций № 7 и № 2 Азиатского газопровода (АО «НГСК «КазСтройСервис») – монтажные, пусконаладочные и сервисные работы.

Компания нацелена на качественное выполнение работ и услуг и готова расширять сотрудничество с новыми партнерами. **KS**

Контакты:  
ТОО «Компания ECOS»:  
050010, г. Алматы,  
ул. Радлова, 146  
e-mail: ecos@ecos.kz  
Сайт: www.ecos.kz  
Тел: +7 (727) 356-33-56  
Факс: +7 (727) 356-05-19



### ВЫПОЛНЕНИЕ ШЕФ-МОНТАЖНЫХ, МОНТАЖНЫХ, ПУСКОНАЛАДОЧНЫХ РАБОТ

Производственно-техническая служба компании выполняет шеф-монтажные, монтажные и пусконаладочные работы по системам автоматического пожаротушения, пожарной и газовой сигнализации



*“Delivering local solutions with international reliability”*

*“Предоставление решений на местном уровне с надежностью международного подрядчика”*

We work in the following fields:

### MARINE

#### МОРСКИЕ ПРОЕКТЫ



Kashagan Artificial Island D, Caspian Sea

### OIL & GAS, ENERGY

#### НЕФТЕГАЗОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ЭНЕРГЕТИКА



Banha Power Plant, Egypt

### INFRASTRUCTURE

#### ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ



Railway, Saudi Arabia

Мы работаем в следующих отраслях:

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



## «О ПРОЦЕДУРЕ ЗАКУПОК И НЕ ТОЛЬКО»

*Освоение Кашаганского месторождения является очень сложным и специфичным.*

*Для реализации этого сложного проекта необходимо привлекать поставщиков различных товаров и услуг. Об особенностях процедуры закупок рассказывает Менеджер по контрактам и закупкам компании*

*«Норт Каспиан Оперейтинг Компани»  
Роб ван ЦВИТЕРЕН*



*Г-н ван Цвитерен, разработка месторождения «Кашаган» осуществляется в очень сложных условиях с использованием искусственных островов. Расскажите, пожалуйста, о перечне основных товаров и услуг, закупаемых Вашей компанией.*

Да, освоение месторождения «Кашаган» является одним из самых крупных и сложных отраслевых проектов в мире. Нефть характеризуется высоким содержанием серы и залегает в пласте под высоким давлением. Мощный ледовый покров на Северном Каспии в зимний период осложняет и без того непростые логистические операции и требует особых проектных решений. Например, специально для Кашагана было спроектировано и построено ледокольное судно нового поколения. Ввиду отсутствия развитой промышленности в регионе, где реализуется проект, необходимо импортировать большое количество товаров и развивать местные производства. Реализация проекта осуществляется уже более 15 лет, и самые крупные вложения уже сделаны. Большая часть работ выполнялась по так называемым контрактам ПЗС – «проектирование, закупки, строительство», в рамках которых генеральные подрядчики полностью несли ответственность за все компоненты проекта. В 2014 году была проведена реорганизация структуры управления проектом с тем, чтобы повысить эффективность работ, подготовиться к безопасному возобновлению добычи, обеспечить постепенное увеличение производственных мощностей до стабильных уровней и продолжить управление более крупными капиталовложениями. Сейчас материалы закупаются, главным образом, непосредственно компанией «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) через наше подразделение по управлению материалами, в состав которого входит специально созданная группа закупщиков. Услуги, предоставляемые по контрактам, охватывают весь спектр работ, необходимых для выполнения производственных операций, а также для завершения проекта и управления крупной организацией.



*Как организован процесс закупок? Опишите вкратце, пожалуйста, как протекает этот процесс.*

Процесс контрактов и закупок в нашей компании регулируется Соглашением о разделе продукции, подписанным с Правительством Республики Казахстан. В основе процедур НКОК лежит процесс конкурентного тендера, в ходе которого поставщики, прошедшие предварительную квалификационную оценку и отбор, получают запрос на предоставление тендерных предложений. Информация, относящаяся к тендеру, является конфиденциальной и не подлежит разглашению. Как правило, отбор поставщиков проводится в соответствии с государственными и международными стандартами, и контракт присуждается компании, предложившей приемлемое техническое предложение по самой низкой цене.

Контракты и закупки, конечно, не относятся к сфере ракетостроения, но, безусловно, требуют наличия квалифицированных и грамотных специалистов, особенно в коммерческих вопросах. Эти специалисты должны отличаться честностью и добросовестностью. Знание и глубокое понимание рынка имеет очень большое значение, для чего мы привлекаем не только наши внутренние ресурсы, такие как специалисты отдела местного содержания, но также сотрудничаем с Союзом нефтесервисных компаний Казахстана. Одних только знаний рынка недостаточно. Мы понимаем, что должны быть достаточно гибкими и быстро реагировать на меняющиеся потребности бизнеса, при этом обеспечивая действие контрактов в течение долгосрочного периода. В этом году это особенно важно, поскольку нашей главной целью является безопасное возобновление добычи.

Процесс контрактов и закупок должен быть не только надежным и соответствующим требованиям, но также должен осуществляться ускоренными темпами. И последнее, что хотелось бы сказать о нашем процессе. Мы должны обеспечивать коммерческие преимущества. С этой целью необходимо обсуждать с отделами компании и определять идеальный объем работ, сроки действия контракта, особые воздействия и риски, условия и положения и многое другое. Значи-

тельное падение цен на нефть в прошлом году и недавно введенный плавающий курс тенге также потребовали от нас пристального внимания и рассмотрения ситуации с различных сторон, а именно оптимального реагирования на запросы и в то же время соблюдения всех требований, получения коммерческой выгоды и обеспечения непрерывности деятельности.

*Где можно найти подробный перечень закупаемых товаров? Как стать потенциальным поставщиком НКОК?*

К сожалению, подробный перечень закупаемых товаров не может разглашаться, поскольку наша работа основана на принципе конкурентного тендера, в ходе которого поставщики, прошедшие предварительную квалификационную оценку, получают запрос на предоставление тендерных предложений с подробным описанием товаров и услуг, требуемых для определенного вида работ. В целом, наша компания во многих отношениях представляет собой стандартную нефтегазовую компанию, и кроме технических сложностей, связанных с содержанием серы, процессы добычи и подготовки продукции являются вполне стандартными процессами нефтегазовой отрасли, поэтому и материалы также являются стандартными.

Поставщики, проявляющие интерес в предоставлении товаров и услуг для НКОК, могут напрямую выразить свою заинтересованность стать потенциальным поставщиком на сайте НКОК. Эта информация будет включена в базу маркетинговых данных, к которой имеют доступ все отделы НКОК, которые, в свою очередь, могут попросить этих поставщиков пройти предварительную квалификационную оценку. Хочу сказать, что НКОК активно поддерживает инициативу Министерства энергетики Республики Казахстан по созданию единой базы данных «АЛАШ». Задача этой базы данных заключается в гармонизации процессов предварительной квалификационной оценки и регистрации потенциальных поставщиков, которые применяют крупные нефтяные компании в Казахстане. Это позволит помочь поставщикам расширить свою клиентскую базу благодаря такой единой системе.





**Какими принципами вы руководствуетесь при выборе поставщика?**

Помимо поставщиков, регистрирующих свою заинтересованность, наш отдел квалификационной оценки и развития поставщиков внимательно изучает рынок в поисках как новых компаний, так и опытных участников рынка. Кроме того, отдел развития местного содержания активно взаимодействует с местными подрядчиками с целью определения потенциала для дальнейшего развития, углубления их знаний о требованиях компании и содействия в развитии до уровня международных стандартов.

До того, как получить приглашение к участию в тендере или подписать контракт с НКОК, поставщик должен пройти предварительную квалификационную оценку, которую проводит отдел квалификационной оценки и развития поставщиков. В ходе такой предварительной оценки рассматриваются производственные возможности подрядчика по широкому спектру таких услуг, как, например, строительство, управление отходами, аренда офиса и т.д. В ходе тендерного процесса или при при-

местными компаниями, действующими исключительно в качестве посредника или поставщика складских помещений, часть поставляется местными компаниями, которые способствуют повышению эффективности продукции и материалов в Казахстане, а часть закупается у местных компаний, которые производят продукцию исключительно в Казахстане. Хорошо иметь все эти различные способы закупок, но очевидно, что одни участники рынка больше способствуют эффективности, чем другие. Мы очень хотим, чтобы соотношение местных специалистов увеличивалось. Мы также понимаем преимущества компаний, основной капитал которых принадлежит гражданам Казахстана, но эти компании могут в значительной мере отличаться по численности привлекаемого местного персонала. Поэтому сложно дать краткий и полный ответ на Ваш вопрос. Я, на самом деле, очень рад видеть делегации коммерсантов в числе потенциальных инвесторов, которые приезжают в Казахстан из разных стран, вступление Казахстана в ВТО, создание таможенного союза с соседними странами. Все это способствует промышленному развитию

**Как правило, отбор поставщиков проводится в соответствии с государственными и международными стандартами, и контракт присуждается компании, предложившей приемлемое техническое предложение по самой низкой цене**

суждении контракта компания определяет сильных, технически компетентных поставщиков, обладающих опытом работы в требуемой области и имеющих лицензии и разрешения, требуемые по казахстанскому законодательству. Для каждого отдельного объема услуг разрабатываются специализированные вопросы, чтобы проанализировать возможности подрядчика выполнить требуемую задачу. После успешной предварительной квалификационной оценки и последующих процессов технической и коммерческой оценки поставщик может рассматриваться для заключения контракта.

**Роб, поделитесь, пожалуйста, информацией о доле местной продукции в числе общих закупок. Какую местную продукцию Вы закупаете или планируете закупать?**

Примерно четыре года назад наше подразделение по закупкам начало закупать больше материалов непосредственно у поставщиков, что способствовало привлечению местных источников. Однако, точную долю местной продукции определить довольно сложно, хотя мы ведем четкую статистику и отчетность по местным закупкам. Я наблюдаю постоянное увеличение продукции, которую мы можем закупать на местном рынке, но при этом часть продукции поставляется

региона, и с точки зрения бизнеса, местные инвестиции имеют для нас большое значение. Мы также стараемся заключить ряд рамочных соглашений с компаниями, которые создают местные производства или организуют другие работы. Это полностью соответствует инициативам Правительства Казахстана и государственных органов, поэтому мы тесно взаимодействуем с ними, чтобы убедиться в том, что наша деятельность в этом направлении также находит поддержку с их стороны.

**Некоторые компании жаловались, что на первом этапе строительства многие товары закупались у итальянских компаний. Можете ли вы сказать какую долю от общих закупок составили закупки товаров и работ у итальянских компаний? Что делается для того, чтобы обеспечить диверсификацию поставщиков?**

В связи с тем, что данная информация носит конфиденциальный характер, мы не можем разглашать фактическое процентное соотношение. Как я уже отметил, мы следуем принципу конкурентного тендера, когда заказ или контракт присуждается поставщику, представившему технически приемлемое предложение по самой низкой цене. Выбор участников тендера требует глубоких знаний рынка, причем не только

внутреннего, но и международного. Для этого нужна опытная команда, и я с большим удовольствием сообщаю, что в настоящее время в нашем отделе работает много местных специалистов и менее 10% иностранных работников, которые прикомандированы из наших акционерных компаний, в т.ч. «ЭНИ», «ЭксонМобил» и «Шелл». Я уверен, что мы находимся в выгодном положении и имеем возможность продолжить глубокое изучение международного рынка в нужных нам областях. Это поможет обеспечить диверсификацию наших поставщиков и выполнять работы, направленные на более глубокое понимание местного рынка. Мне важно, чтобы контракты заключались надлежащим образом с технической и коммерческой точек зрения, а не с точки зрения процентных соотношений. Мы работаем с различными международными компаниями, предоставляющими нам услуги и товары через юридические лица различных стран. Если наше внимание будет сосредоточено только на стране, где мы закупаете товары и услуги, то мы не увидим главной сути вопроса, а именно то, что мы хотим реальные инвестиции и эффективные производства в Казахстане, в целом, и в Атырауской области, в частности.

**Пожалуйста, расскажите подробнее о функциях Вашего отдела.**

Отдел контрактов и закупок НКОК оказывает поддержку по контрактам всем отделам компании. Объем работ по контрактам имеет очень широкий спектр от поддержки морских операций и работ по проекту до бурения, логистики, общих услуг, производственных операций и проектов инфраструктуры и социального назначения.

Мы планируем возобновление добычи в этом году, поэтому нашей первоочередной задачей является обеспечение готовности к безопасному вводу объектов в эксплуатацию. Главное внимание отдела контрактов и закупок сосредоточено на поддержке непрерывности критических операций, требуемых для запуска объектов, что является залогом нашей успешной работы.

Мы не просто заключаем контракты, мы выполняем другие важные функции, в том числе, управление материалами, квалификационная оценка поставщиков и изучение рынка. О работе отдела квалификационной оценки поставщиков и изучения конъюнктуры рынка я уже говорил и еще раз повторю, что моей команде необходимо знать рынок и поставщиков, так как это тоже способствует повышению конкурентоспособности.

Управление материалами иногда также называют управлением системой поставок, которая относится к товарам и материалам. Подразделение по управлению материалами присваивает коды материалам, что способствует использованию стандартных материалов, а также осуществляет управление материальными запасами, т.е. принимает решение о том, что необ-

ходимо иметь в запасе и в каком количестве. Кроме того, управление материалами также включает работу группы по закупкам со всеми покупателями, таможенную очистку, транспортировку и экспедирование товаров и материалов.

В этом году нашей приоритетной задачей является возобновление добычи и обеспечение коммерческой эффективности, но, при этом, мы также уделяем много внимания развитию персонала с целью дальнейшего повышения общей компетентности нашего отдела.

**Какой совет Вы могли бы дать казахстанским компаниям, которые хотят работать с НКОК?**

Я настоятельно рекомендую казахстанским компаниям заходить на веб-сайт НКОК, чтобы официально зарегистрировать свою заинтересованность в работе с НКОК. Также я призываю эти компании критически оценивать свои мощности и возможности по предоставлению услуг высшего качества. Они должны оценить свою готовность к решению сложных задач, связанных с нашей деятельностью, тем самым продемонстрировав свое стремление выполнять работы самым безопасным образом.

С точки зрения развития промышленности я бы советовал казахстанским компаниям изучать возможности создания производственных мощностей, способствующих увеличению местного содержания. Если для этого им необходимо кооперироваться с международными компаниями, то не следует отказываться от такой возможности, особенно если такое сотрудничество принесет выгоду обеим сторонам и повысит их шансы на успех в бизнесе.

Мне хочется также воспользоваться данной возможностью, чтобы от имени нашей компании призвать всех вести бизнес честно, этично и добросовестно. Мы все слышали о компаниях, которым предлагалось участвовать в коррупционных схемах или в которых возможно существует коррупция. Здесь нужно принимать меры. В нашей компании очень активно работает группа по обеспечению соответствия, к которой могут обращаться подрядчики и поставщики в случае возникновения вопросов, вызывающих беспокойство. Мы надеемся, что данный регион станет местом для честного ведения бизнеса, и мы не потерпим подрядчиков и поставщиков, которые действуют обманным путем.

Хочу завершить наш разговор на позитивной ноте. Я вижу огромные возможности для поставщиков и подрядчиков в Казахстане, в целом, и в Атырауской области, в частности, реализация которых позволит заполнить пробелы, которые пока мешают развитию промышленности, и в целом получить реальные конкурентные преимущества в нефтяной отрасли.

**Роб, благодарю Вас за очень полезную информацию!** KS



## WHAT THE PROCUREMENT PROCEDURE IS ABOUT...

*The development of the Kashagan oil field is very specific and difficult. It is important to attract the suppliers of different goods and services to make sure that the project is successfully realized.*

*Rob van ZWIETEREN, Contracts and Procurement Manager of North Caspian Operating Company tells about the specifics of internal procedures*



**Mr. Van Zwieteren, the exploration of Kashagan field is conducted using artificial islands in very difficult conditions, could you tell us about the main procured goods and services?**

Yes, Kashagan is one of the largest and most complex industrial projects currently being developed anywhere in the world. The oil has high sulfur content and is under high pressure. Thick winter ice in the North Caspian adds to the logistical and design challenges; for example, a new generation of icebreaker vessel has been specifically designed and purpose-built for Kashagan. The lack of a mature industry in the vicinity of where this is all happening has required significant imports, and development of local capability. The project is more than 15 years old, and the major investments are now behind us. Most were done under so-called EPC contracts, "engineer, procure and construct," where major contractors were responsible for integrated pieces of the project. The project management structure was reorganized in 2014 with the purpose of improving efficiency of operations, to prepare for safe restart of production, ramp-up to plateau levels, and to continue to operate the larger investments. Materials are now primarily bought directly by North Caspian Operating Company (NCOC) through our Materials Management organization, with a dedicated team of buyers. Contracted



Services include the entire suite of services required to perform production operations plus finishing the project, as well as running a large organization.

**How the procurement process is organized? Could you please briefly describe this process?**

The contracting and procurement process of NCOC is governed by its Production Sharing Agreement with the Republic of Kazakhstan. The procedures of NCOC are based on competitive tendering process where prequalified and selected suppliers get a Request for Tender proposal. The tender-specific information is confidential and is not made publicly available. Typically the selection is as per national and international standards, in that the lowest bid from a technically qualified company results in a contract.



*The contracting and procurement process of NCOC is governed by its Production Sharing Agreement with the Republic of Kazakhstan. The procedures of NCOC are based on competitive tendering process where prequalified and selected suppliers get a Request for Tender proposal*

Contracting and procurement is not rocket science, but does require competent and especially commercially savvy people who act with a high level of integrity and honesty. Knowledge and insight into the market is important, and this is where we use, not only our internal resources such as the Local Content team, but also benefit from sources like KazService Association. Next to knowing the market, we are internally driven to be very agile and fast to respond to changing needs of the business, whilst still ensuring contractual coverage over the long term. This is especially challenging this year, as we focus on a safe restart of production.

Nonetheless, contracting and procurement also needs to be executed the right way -- solid and compliant, but speedy. The last thing I would like to share about our process is that we really need to remain commercial as well. This requires discussing with the business the ideal scope definition, the duration of contracts, specific exposures and risks, terms and conditions and so

on. Last year's significant drop in oil prices and the recent free-floating of the tenge have also been given our full attention, with many different competing angles on how to respond, staying compliant and commercial, and ensuring business continuity.

**Where the potential supplier can find the detailed list of the goods to be purchased? How any company becomes the potential supplier of NCOC?**

Unfortunately, a detailed list of purchased goods cannot be disclosed, as our methods are based on a tendering process in which prequalified suppliers receive a Request for Tender proposal, including the detailed description of goods and services required for a certain activity. In general, we are in many ways a very typical Oil and Gas Company, and apart from the technical complexities around sulfur, the production and treatment are fairly typical oil and gas processes, and so are the materials.



Suppliers interested in providing goods and services to NCOC may directly register their interest in becoming a candidate supplier by following a link on the NCOC webpage. Their information will be registered in the market intelligence database where all NCOC business focal points can access the information and further request supplier prequalification.

I would like to share that NCOC actively supports the initiative of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, in establishing the ALASH database. This database aims to harmonize the pre-qualification and registration processes used by the major oilfield companies in Kazakhstan, helping suppliers to expand their outreach to companies via a unified database.

**What principles do you use when selecting a supplier?**

➤ In addition to suppliers registering their interest, our Vendor Qualification Department also carefully researches the market, looking at new companies as well as mature players. Likewise, our Local Content Department actively communicates with local contractors to establish their development potential, increase their knowledge of company requirements and bring them up to par with international standards.

Before being invited to the tender process or signing a contract with NCOC, a supplier must be prequalified through the Vendor Qualification Department. The prequalification process evaluates the capacity of the supplier with respect to those in the broader field of service categories such as construction, waste management, office rental, etc.

At the time of the tender exercise or contract award, the company is looking for strong technically competent suppliers with experience in the required category as well as necessary licenses and permits as required by Kazakhstan legislation. For each individual scope of service, a set of specific questions is developed to analyze the contractors' capability in performing the required task.

Following successful prequalification and further technical and commercial evaluation processes, the supplier may be considered for a contract award.

**Rob, what is the share of local products in procurement? What local products you purchase or would like to purchase?**

➤ About four years ago, our procurement team began buying more materials directly from suppliers, which has helped sourcing locally. The exact share of local products, however, is somewhat difficult to identify, although we clearly have detailed local content measuring and reporting. I see a continuous increase in what we can buy locally, but some of it is supplied by local companies acting only as agent or warehouse, some is supplied by local companies that actually add value to the products and materials locally, and some is supplied by local companies that are

manufacturing products completely locally. All these different ways are good to see, but clearly some add more value than others. We are very keen to see local employment being maximized. We also see benefit in companies with equity owned by Kazakhstan citizens, but these companies can vary a great deal in terms of their local hire. It is therefore difficult to give a brief and complete answer to your question. I'm really enthusiastic to see trade delegations with potential investors from other countries visiting Kazakhstan, the joining of WTO, the customs union with neighboring countries – all these things may facilitate industrialization of this region; and from a business perspective, investment locally is good for us. We are also trying to establish a number of framework agreements with companies that set up local manufacturing or other activities. This is closely aligned with initiatives at the Governmental and Authority level, so we stay closely connected to see if what we do is indeed supported as well.

**Some companies shared their concerns that many goods were purchased from Italian companies at the construction of the first phase. Could you please share some information on the percentage of Italian companies for goods and works? What has been done to diversify the list of suppliers?**

➤ Due to the confidential nature, we do not disclose actual percentages. As I mentioned already, as a principle we do competitive tendering, whereby the lowest bid by a technically qualified supplier wins the order or contract. The selection of the tender lists however is indeed a task that requires solid market knowledge of not only the local market, but also the international market. This requires a mature team, and I'm pleased to share that at this moment I have in my team a mix of many local staff and less than 10% expatriates that originate from our shareholder companies, including Eni, ExxonMobil and Shell; so I am confident we are in good position to develop our global market insight further, where needed. This will help us to diversify our suppliers, jointly with the activities to ensure we know the local market place much better.

Rather than looking only at percentages, I'm also keen to see the right contracts in place from a technical and commercial view point. I see that there are various international companies that deliver us services or goods via legal entities of different countries. However, focusing only on where we purchase sometimes blurs the main point that we want to see real investment and benefit in the region of Atyrau and in Kazakhstan.

**Could you tell us more about your department? What main objectives are set for your team?**

➤ NCOC Contracting and Procurement department provides contractual support to all business activities of the company. Our scope of contracts is broad and covers



*We are also trying to establish a number of framework agreements with companies that set up local manufacturing or other activities. This is closely aligned with initiatives at the Governmental and Authority level*

everything from provision of offshore support and project completion to drilling, logistics, general services, production operations and Social Infrastructure Projects.

We are expecting the re-start of production this year, therefore readiness for a safe start-up is our top priority. The focus of Contracting and Procurement on supporting continuity to start-up of critical activities is paramount to our success.

More than just executing contracts, we provide other important functions such as materials management, vendor qualification and market intelligence. The vendor qualification and market intelligence department I already mentioned earlier. I reiterate that knowledge of the market and the suppliers is important to my team as it also drives competitiveness.

Materials management is sometimes also referred to as Supply Chain management, and focuses on goods and materials. This team is responsible for coding of materials, to drive the use of standard materials, as well as inventory management to decide what we want on the shelf and in what quantities. Materials management also includes the procurement team with all buyers, customs clearance, and expediting and freight forwarding of goods and materials.

This year, we will focus on restart and commerciality, but we also spend a lot of time on staff development to further improve the overall competencies of our team.

**What could you advise the local companies that wish to work with NCOC?**

➤ I encourage Kazakhstani companies to check the NCOC web site in order to register their interest in working with NCOC. I would also like to challenge these companies to critically evaluate their capacity and capability to deliver the best service. They should assess their readiness for the challenges posed by our business, and show commitment to execute work in the safest possible way.

From an industrialization perspective I would encourage Kazakhstani companies to look for opportunities to establish manufacturing capabilities that increase local content, if they need to team up with international companies they should not shy away from that, if that really adds value to both sides and increases their chances of winning business.

I would however also take this opportunity to really drive our message on doing business in an honest and ethical way, and demonstrating high levels of integrity. We've all heard stories about companies that have been approached to consider corrupt practices, or may be corrupt themselves. That needs to be addressed. We have a very active compliance team, where contractors and suppliers can raise their concerns. We do expect this place to be an honest environment to do business in, and we cannot tolerate contractors or suppliers who play foul.

I would like to finish on a positive note. I see tremendous opportunity for suppliers and contractors in Kazakhstan, and in the region of Atyrau specifically, to fill the gaps that still exist for industrialization and become a true competitor for the local oil industry at large.

**Many thanks for your time you shared for this useful and interesting interview!**

KS





## МЫ ХОТИМ СТАТЬ ЛУЧШЕЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИЕЙ



«Wood Group PSN» является компанией, стремящейся к динамичному росту в быстро меняющихся условиях международного бизнеса.

У компании имеется отличная репутация благодаря своим достигнутым результатам в области инженерного проектирования, строительства, эксплуатации и технического обслуживания объектов нефтяной и газовой сферы.

Компания оказывает широкий спектр услуг по всему миру для нефтяных и газовых объектов в процессе добычи, переработки углеводородов и обустройства нефтегазовых месторождений.

Система управления компании сертифицирована по экологическим стандартам ISO 14001: 2004, стандартам ISO 9001:2000, а ТБ, ОТ и ООС сертифицированы в соответствии с OHSAS 18001:1999.

Более подробно о деятельности компании рассказывает Генеральный директор Wood Group PSN Майк ТИЛИНГ

**Г-н Тилинг, Wood Group является крупнейшим поставщиком услуг по восстановлению в нефтяной и газовой промышленности. Расскажите кратко, пожалуйста, об истории Вашей компании.**

Wood group имеет очень давнюю историю успеха. Её деятельность началась в начале XX века, когда семья Вуд основала этот бизнес. Уильям Вуд, дед сэра Иан Вуда, создал компанию «Wood & Davidson» для обслуживания рыболовного флота, по ремонту судов и морскому проектированию. К 1970-м годам, когда в Северном море были обнаружены нефтяные и газовые месторождения, компания получила отличную возможность переквалифицировать деятельность по морскому проектированию в деятельность по проектированию и поддержке. Остальное, как говорится, история. На сегодняшний день в состав «Wood Group»

входит совместное предприятие «Wood Group PSN», которое является лидером на рынке по поддержке производственных мощностей, ориентированных на безопасную оптимизацию производства и продления срока службы активов. Более чем в 40 странах мира мы предоставляем услуги по продлению жизни месторождения за счет инженерных модификаций, увеличения производства, технического обслуживания и эксплуатации, обучая и трудоустривая при этом около 30 000 человек. Компания «Wood Group Engineering» вместе с компаниями «Wood Group Mustang» и «Wood Group Kenpu» предоставляют широкий спектр инженерных услуг для нефтепереработки, подводных трубопроводов, нефтедобычи, химических процессов и промышленных и экологически чистых энергетических секторов. К ним относятся концептуальные исследования,

инжиниринг, управление проектами и строительством и модернизации систем управления. Компания «Wood Group Turbine Services» в рамках трех соглашений о совместных предприятиях, обеспечивают ремонт промышленных газовых турбин и вращающихся элементов, оказывают техническое обслуживание, капитальный ремонт и EPC-услуги для нефтегазовых и энергетических секторов. В Казахстане мы представлены компаниями «PSN KazStroy», «Wood Group Kazakhstan», «YKK» и «KTP-Ethos».

**Wood Group успешно завершила множество проектов по всему миру и имеет представительства в более чем 40 странах мира. Какие проекты были наиболее интересными для вас?**

Промышленность дала мне возможность путешествовать и работать в различных странах, начиная от британского сектора Северного моря, США, Северной Африки вплоть до Ближнего Востока, а также на Каспии. Я работал с производством, техническим обслуживанием на проектах новых и действующих месторождений. Нефть часто встречается в географически и геологически сложных областях, однако наиболее сложным проектом, с которым я сталкивался, был Кашаган. Вся сложность данного проекта была наглядно продемонстрирована его долгим выходом на рынок. Экстремальные погодные условия, давление, содержание серы, неглубокое расположение воды, сочетание операторов и многонациональных команд, которые участвовали в данном проекте, сделали его самым сложным, для всех кто был вовлечен в этот проект.

**Совместное предприятие «Wood Group PSN» стало большой местной компанией, в которой около тысячи рабочих выполняют целый ряд нефтяных и газовых проектов для международных и казахстанских клиентов. Расскажите, пожалуйста, об этапах создания Вашего совместного предприятия?**

Компания «PSN» имеет долгую историю работы в Казахстане. Начиная с декабря 2002 года, компания была вовлечена в управление различными проектами. С выкупом своей материнской компании в 2006 году компания эксплуатировалась в качестве иностранного филиала до формирования местного СП в 2007 году. Мы начинали как небольшая компания, но, как Вы уже

сказали, сейчас у нас работает около тысячи сотрудников, работающих по ряду клиентов. Около 85% персонала являются местными, у нас есть офисы в Атырау, Актау и Тенгизе. Также, дополнительно наши сотрудники работают на Карабатане и на море в Баутино.

**С какими трудностями Вы столкнулись на начальном этапе работы после создания совместного предприятия?**

Запуск совместного предприятия с иностранным партнером всегда сопряжен с новыми вызовами, культурой и восприятием. В конечном счете, речь идет об использовании сильных сторон партнеров, чтобы достичь того, чего хочет ваш клиент, находя для него единую точку соприкосновения для контроля предоставления услуг. Когда мы впервые начали работу, было много вопросов, связанных с функционированием бизнеса. Изначально персонал старой компании был обеспокоен этими новыми изменениями. Управление изменениями всегда является одним из самых больших областей для работы и поиска соглашений с сотрудниками. Противостояние изменениям, как правило, является вследствие страха, поэтому жизненно важно наладить общение с людьми. Совместные предприятия стали уже чем-то обыденным, учитывая то, что все чаще на реализуемых проектах возникает необходимость в большом количестве опыта. Создание консорциумов является хорошим решением, которое также может использоваться. Законодательство Казахстана, операторы и Правительство должны оказывать поддержку различным структурам. Постоянно меняющееся законодательство о выдаче разрешений, лицензировании и налогообложении создают много сложностей и бюрократических препон для крупных и мелких компаний.

**Вы принимали участие в развитии казахстанского рынка в течение почти 10 лет. Какие проекты Вы реализовали в Казахстане?**

Нашими основными клиентами были ТШО, Аджип КСО и его приемник НКПОК и НКОК, КПО и Маерск. Мы выполняли предварительное (FEED) и детальное проектирование, модернизацию, ремонтную деятельность, строительство и запуск месторождений наших клиентов. Однако наша главная задача сейчас заключается в оказании помощи НКОК на месторождении

*Промышленность дала мне возможность путешествовать и работать в различных странах, начиная от британского сектора Северного моря, США, Северной Африки вплоть до Ближнего Востока, а также на Каспии*



«Кашаган», чтобы добиться его запуска. Также мы ведем работы по проектированию порта МаТраг на ПБР и модернизации месторождения Дунга.

**Расскажите подробнее, пожалуйста, о совершенствовании профессиональных навыков и управления в Вашей компании.**

Поскольку мы являемся инжиниринговой компанией, мы фокусируемся на обладании опытным и обученным персоналом. Мы нанимаем персонал с различным опытом. Не всегда образование и опыт работы являются главным критерием для отбора. Порой сотрудники с отличным резюме не показывают на деле достойного результата, как и наоборот, те, у кого резюме было не очень хорошим, могут удивить своими знаниями и способностями. Резюме просто позволяет Вам попасть на собеседование. Прежде, чем принять на работу кого-либо, мы тестируем сотрудников с технической точки зрения, чтобы увидеть где есть пробелы. Также важным является знание английского языка, т.к. работать придется в международной компании. При этом мы стараемся не отвергать потенциально полезных сотрудников из-за незнания языка, у нас есть свой образовательный центр для сотрудников, который позволяет им повысить уровень английского с уровня «basic» до уровня «upper intermediate». Для инженеров есть курсы по повышению квалификации по уровням младшего инженера, инженера, старшего инженера, ведущего инженера, заканчивая уровнем главного инженера. Мы практикуем наставничество, обучение прямо на рабочем месте, международное обучение, дистанционно, с обучением за границей, а также мы спонсируем дальнейшее обучение сотрудников. «Wood Group» использует ряд оценок компетентности для оценки результатов работы по критериям дисциплины. Мы следуем этим оценкам для продвижения по службе, поскольку сотрудники уже знают, что от них ожидается.

В период сокращений расходов, которые на данный момент времени имеют место в отрасли, в первую очередь, всегда урезается бюджет на обучение, но мы попробовали сделать иначе. Ведь как гласит одна поговорка «Лучше обучить сотрудника, даже если он уйдет, чем удерживать его, не обучая». Я думаю, клиенты должны играть более важную роль, нежели расходы на обучение, т.к. это залог предоставления качественных услуг. Поэтому нужно признавать это как часть неотъемлемых затрат. Если при выборе подрядчика всегда опираться на низкую стоимость, можно получить самую дешевую, но отвратительно выполненную работу или услугу.

Нужно развивать сотрудничество университетов и предприятий для получения именно тех кадров, в которых мы заинтересованы. Я был впечатлен Университетом Назарбаева, департамент проектирования которого готовит многопрофильных выпускников, именно



Нужно развивать сотрудничество университетов и предприятий для получения именно тех кадров, в которых мы заинтересованы. Я был впечатлен Университетом Назарбаева, департамент проектирования которого готовит многопрофильных выпускников, именно такого плана, который нужен нам

То, как Вы взаимодействуете с партнером, имеет жизненно важную роль в успехе работы. Несмотря на то, что нефтяная отрасль переживает трудные времена, крупные проекты которые возникают на месторождениях «Кашаган», «Тенгиз» и «Карачаганак» должны продолжаться, т.к. они имеют огромное значение для жизни данных месторождений

такого плана, который нужен нам. Конечно, не во все университеты вкладываются такие инвестиции, тем не менее, данная модель может влиять на академическое направление других институтов.

**Каковы ваши пожелания местным компаниям и их потенциальным партнерам из-за рубежа?**

Местные компании должны развивать свои возможности до уровня мирового класса, а также практиковать партнерство для передачи технологий и опыта. Тем не менее, речь идет не только о передаче технологий или капитала, суть заключается в предоставлении качественных услуг. Вы должны быть сосредоточены на процессе, безопасности, качестве и взаимоотношении с партнером. Если вы получили контракт, вы должны сделать работу, чего бы это ни стоило. Процесс составления партнерских соглашений всегда проходит долго и тщательно, поскольку как только СП получает контракт, оно сразу же сталкивается с давлением и надзором. То как вы взаимодействуете с партнером, имеет жизненно важную роль в успехе работы. Несмотря на то, что нефтяная отрасль переживает трудные времена, крупные проекты которые возникают на месторождениях «Кашаган», «Тенгиз» и «Карачаганак» должны продолжаться, т.к. они имеют огромное значение для жизни данных месторождений. Местные компании должны готовиться к данным проектам и составлять долгосрочную стратегию, как это делают международные партнеры и операторы. Посмотрите на рост производственных мощностей Казахстана за последние 10 лет. Уровень наследия этих крупных проектов зависит от того, насколько сложную работу смогут выполнять местные компании, ведь имеется ряд проектов, которые находятся на стадии оценки. Навыки, полученные сейчас, могут очень пригодиться в будущем. Определение местного содержания является той единственной вещью, которая, по-моему, нуждается в переосмыслении. За последние годы, понятие местного содержания сузилось до такой степени, что буквально воспринималось таким образом, что если что-либо не было фактически произведено в Казахстане, то эта продукция

не соответствовала критериям местного содержания. Я считаю, что это контрпродуктивно в плане привлечения компаний, ищущих новые рынки. Как правило, они не приходят с огромными инвестициями, чтобы сразу построить завод или производство, если только нет каких-либо налоговых или инвестиционных льгот и преференций. Большинство компаний входит на новые рынки поэтапно, открывая сначала представительство, потом осуществляя сборку и так далее, но никто не организывает весь процесс изготовления сразу. Если компания трудоустраивает местный персонал, платит налоги, то она должна поощряться. Принцип «Все или ничего» может препятствовать потоку инвестиций.

**Над какими проектами Вы надеетесь работать в будущем?**

Глядя вперед, мы видим огромный потенциал в разработке месторождения «Кашаган». Также множество международных подрядчиков и местных компаний уже серьезно стремятся участвовать на Проекте будущего расширения и Проекте расширения месторождения «Карачаганак». Мы надеемся, что контракты будут сбалансированно распределяться, с учетом инвестиций, которые были сделаны компаниями и учета наличия местных ресурсов, поддерживаемые международным опытом. Более мелкие операторы также должны производить продуманные инвестиции в свои месторождения. Несмотря на недавний спад, Казахстан имеет очень много неиспользованного потенциала. Промышленность и такие компании, как наша, должны помочь операторам запустить ряд новых проектов. Правительство, в свою очередь, могло бы оказать поддержку, предоставив безопасность инвестициям, особенно когда финансирование некоторых проектов на данный момент стоит под вопросом. Правительство, операторы и подрядчики должны тесно сотрудничать, только тогда это будет способствовать росту экономики Казахстана.

**Благодарим Вас за уделенное время и интересную беседу!**

KS



## OUR AMBITION IS TO BE THE BEST PRODUCTION SERVICES COMPANY



Wood Group PSN is a global provider of pre-operations, hook up and commissioning, operations and maintenance, engineering, construction, project management, training and decommissioning services to the energy industry. Operating in more than 40 countries, Wood Group PSN offers high integrity, brownfield services that support customers to optimise performance, maintain production, reduce operating costs and provide integrity assurance. Mike TEELING, General Director of Wood Group PSN tells more about his Company and the way how they deal with the challenges

**Mr Teeling, Wood Group, the largest provider of brown-field services to the oil and gas industry. Could you please share a bit of story about your company?**

Wood Group has enjoyed a long tradition of success, from its early days in the 1900s when the Wood family's business began. William Wood, Sir Ian Wood's grandfather, founded Wood & Davidson, a ship repair and marine engineering firm to service the fishing fleet. Coming right up to date in the 1970s, oil & gas reserves were discovered in the North Sea and presented an ideal opportunity to translate marine engineering experience into engineering and support services. The rest, as they say, is history. Today wood Group consists of Wood Group PSN a brownfield service provider who is the market leader in production facilities support, focused on optimising production and extending asset life safely. We provide life of field services to producing assets through brownfield engineering and modifications, production enhancement, operations and maintenance, facility construction and maintenance management, training and abandonment services employing some 30,000 people in 40 countries. Wood Group Engineering through Wood Group Mustang and Wood Group Kenny provide a wide range of engineering services to the upstream, subsea & pipeline, downstream, chemical process & industrial and clean energy sectors. These include conceptual studies, engineering, project and construction management and control system upgrades. Wood Group Turbine Services through three joint venture arrangements, provide industrial gas turbine and rotating equipment repair, maintenance, overhaul and power plant EPC services to the oil & gas and power sectors. In Kazakhstan we are represented across our business units by PSNKazStroy, Wood Group Kazakhstan, YKK and KTR-Ethos.

**Wood Group PSN has successfully completed many projects worldwide and has offices in more than 40 countries. What projects were the most interesting to you?**

The industry has given me the chance to travel and work in different areas from the UK sector of the North Sea, The USA, North Africa and the Middle East as well as the Caspian. I have worked with Fabrication, Maintenance Brownfield and Greenfield projects. Oil is often found in challenging areas either geographically or geologically. However the most challenging project has to be Kashagan, as has been demonstrated by how long it has taken to come to market. The extreme weather conditions, the pressure, the Sulphur content, the shal-

low water location, the mix of operators and multinational teams involved have all made this the most challenging project for anyone in our industry to have be involved in.

**PSN KazStroy joint venture has become a large local company that employs about a thousand of workers and performs a variety of oil and gas projects for international and Kazakh clients. Please tell us about the stages of the establishment of your joint venture?**

PSN has a long history of involvement in Kazakhstan starting in 2002. The company was involved in a management buyout with its parent company in 2006 and operated as foreign branch before forming a local JV company in 2007. We started off as a small company but as you say now employ around a thousand staff working for a number of clients, with some 85% being national staff. We now have offices in Atyrau, Aktau and Tengiz and in addition operate at Karabatan, Offshore and Bautino.

**What difficulties have you encountered in the initial phase of work in a joint venture?**

Starting of a new company is always a challenge as you work through the different partner, cultural processes and background. Ultimately, it is about fusing the strengths of the partners into a single business to deliver what your client wants and providing them with a single point of contact to manage that delivery. When we first started off there was a lot of uncertainty over how the new business would function. Personnel from the old business were concerned about how things would be different, managing change is always one of the biggest areas for management and employees to address and come to terms with. Resistant to change is usually based on fear of the unknown so communication is vital. There seems to be a default to joint ventures recently but with the variety of expertise needed for various upcoming projects there are other flexible commercial vehicles such as consortiums which can be used and the legislation of Kazakhstan, Operators and the Government needs to be supportive of various structures. In addition, the whole structure of constantly changing legislation on permitting, licensing and tax as well as its implementation is bureaucratic and burdensome to both large companies and small entrepreneurs.

*Our current focus is to assist NCOC achieve the start up on Kashagan, work on the CaTRo port design for FGP and upgrade the Dunga field*

**You have participated in developing the Kazakhstan market for almost 10 years. What are the projects you completed in Kazakhstan?**

Our main clients have been Tengizchevroil, Agip KCO and its successor organizations NCPOC and NCOC, KPO and Maersk. We have completed Front End Engineering Designs (FEED), Detailed Designs, Upgrades, Maintenance scopes, Commissioning and Construction on our client's fields. However, our current focus is to assist NCOC achieve the start up on Kashagan, work on the CaTRo port design for FGP and upgrade the Dunga field.

**Could you tell us more about the improvement of professional skills and management in your company?**

As an Engineering company, our focus is obviously on delivering these scopes and having the personnel experienced and trained to deliver these. We employ personnel from a variety of backgrounds and experience. Educational standards and previous work experience are variable. People can have great looking CVs but sometimes don't live up to it; equally a bad CV is not always representative of the person. A CV just gets you to the interview. Before they start we test them from a technical perspective to see where the gaps are and we also test their English language skills as they will be operating within an international environment with many different nationalities. We try not to reject anyone because of a specific knowledge gap, we can make that up and no one gets rejected based on language skills. We have our own in house training that takes someone from basic to upper intermediate English. For Engineering we have a structure from graduate entry up through Associate Engineer, Engineer, Senior Engineer, Principle Engineer and finally to Lead Engineer. We utilise mentoring, on the job training, international postings, work share, external training and further education sponsorship. Wood Group uses a series of competency assessments to measure performance against discipline criteria; we follow this for promotions so personnel know what is expected of them.

During cut backs such as the current industry downturn training budgets are always the first to be looked at and we certainly have challenged them. However, as the old saying goes "What's worse than training your workers and not losing them. Not training them and keeping them!" There are costs to this of course and I think the clients should play a more proactive role in this and recognise the cost of training in providing quality services by acknowledging this as part of any rates and local content in bids. If you always go for the lowest cost bid without understanding what goes into it you will most often just get a rubbish service or job.

There needs to be a better partnering between Industry and the Universities, in order to produce what we need. I have been very impressed by the new Nazarbayev University,



*Local companies should already be positioned for these with their strategies and need to take a long-term view as much as the operators and international partners do*



its Engineering department is starting to produce multi-discipline graduates of the calibre we need. It does however, have an independence and investment that is not available to other Universities currently. Yet it could be used as a model to influence the academic direction of other institutes.

**What are your wishes for local companies and their potential partners from abroad?**

Local companies need to develop their capability to an excellent standard and collaborating to achieve technology transfer is a good way of doing this. However, it is not just about getting access to technological capability or capital, but also about how you deliver a service. You need to focus on process, safety, quality and attitude. Once you win a job you have to deliver whatever it takes. There is a lot of planning that goes into partnerships contracts and tenders up front because once you win a job the pressure is immediately on. How you partner and work together is vital for the success of the work. Although the oil industry is going through a difficult time the big projects arising out of Kashagan, Karachaganak and Tengiz are vital for those fields' lives and they have to go ahead. Local companies should already be positioned for these with their strategies and need to take a long-term view as much as the operators and international partners do. The fabrication capability of Kazakhstan has come on tremendously in the last 10 years and the more complex work that can be undertaken here the better the legacy of these large projects will set up Kazakhstan for being able to support the other upcoming projects currently undergoing evaluation. One thing I would encourage is a re-evaluation of what qualifies for local content. The direction in recent years has been to tighten this to a point where unless it is physically manufactured here it doesn't count as local content.

This I believe is counterproductive to how companies look to set up in new markets. They generally don't come in with massive investments in new plants unless there is some sort of tax or investment breaks. These can be done and grab the headlines, but most companies set up in stages; first a branch office, then a sub assembly facility before developing a full blown manufacturing capability. If a company employs local staff, pays local taxes and brings a capability to the company they should be encouraged. The all or nothing approach can discourage inward investment.

**What projects are you hoping to work on in the future?**

Looking forward there is a lot of potential to develop Kashagan and a number of the International contractors and local companies are already heavily committed to the Future Growth Project for Tengizchevroil. The next immediate growth project is the Karachaganak Expansion Project, we would hope that the work loads are balanced between the companies who have already invested in Kazakhstan and already have resources available in country supported by International expertise. The smaller fields and operators also need smart investment in them. Despite the recent downturn, Kazakhstan has a lot of untapped potential. The industry and companies like ours need to assist the operators to bring projects to market, some of which have been around for a while. The government can assist by giving the operators security of investment especially in an era where the economics of certain fields and PSA are under question. Together the government the operators and the contractors need to cooperate closely and help boost the economy of Kazakhstan.

*Many thanks for your time and interesting conversation!* KS



ТОО «Welding Solutions» представляет на промышленном рынке Республики Казахстан передовое оборудование для орбитальной резки и сварки неповоротных стыков труб методом TIG производства компании «AXXAIR», Франция.

Компания AXXAIR образована в 1997 году, находится во Франции в округе Rhone-Alpes. Это второй по величине промышленный район страны, в котором находятся многие предприятия по производству оборудования и электроники.

Основная специализация компании:

1. Труборезы для орбитальной резки неповоротных стыков труб – данное оборудование представлено линейкой машин, которые могут обрабатывать широкий диапазон труб диаметрами от 5 до 1016 мм, толщиной стенки от 0,5 до 15 мм.

2. Оборудование для снятия фасок – позволяет снимать фаску на торце труб под сварку. Конфигурации фасок V-образная под 30°, 37,5° и 45°, J-образная – под орбитальную многопроходную сварку. Диаметры обрабатываемых труб от 15 до 330 мм, толщина стенки до 12,7 мм.

3. Закрытые сварочные головки – предназначены для сварки неповоротных стыков трубопроводов методом TIG без присадочного металла, подходит для монтажа технологических трубопроводов из нержавеющей сталей диаметром от 6 до 115 мм, с толщиной стенки до 4 мм.

4. Открытые сварочные головки – предназначены для сварки неповоротных стыков трубопроводов методом TIG как с присадочным металлом, так и без. Данные головки подходят для монтажа и производства трубопроводов. Возможность доукомплектации сварочной головки механизмом подачи проволоки и блоком колебаний, позволяют производить сварку толстостенных труб с толщиной стенки до 30 мм, диаметрами от 10 до 220 мм.

Главная особенность оборудования компании AXXAIR – это возможность смены привода резки, что позволяет переоборудовать труборез в фаскорез за несколько минут. Также на станину для резки и снятия фаски можно установить специальную сварочную головку, и выполнять сварку неповоротных стыков трубопроводов в цеховых условиях.

Также, хотелось бы отметить, что наша компания представляет продукцию крупнейшего производителя и поставщика аксессуаров для промышленной маркировки LA-CO Industries, США. ТОО «Welding Solutions», входящая в состав консорциума «Welding Group» является официальным дистрибьютором торговых марок Markal, LA-CO, Tempil на территории Казахстана и Средней Азии.

Более 80 лет Markal занимается производством и распространением широчайшей гаммы промышленных маркеров. Данная продукция изготовлена с безукоризненной тщательностью в США или в Европе.

Ассортимент продукции марки Markal - это большое разнообразие моделей маркеров, предназначенных как для универсального, так и для специального применения, как для постоянной, так и для временной маркировки. Markal включает маркеры на основе краски и на основе чернил различных цветов, с наконечниками разных размеров и форм.

Маркировка с использованием маркеров Markal может наноситься на заготовки и детали из самых разных материалов (любых металлов и сплавов, стекла, керамики, пластика, резины, картона, древесины, текстиля и т.д.). Маркеры Markal идеально подходят для использования в промышленности, строительстве, торговле, в логистике и многих других областях. Маркировка, выполненная промышленными маркерами Markal, обладает износостойкостью, долговечностью, стойкостью к выцветанию и температурным перепадам.

С 1938 г., марка Tempil входит в число лидеров в области разработки новых технологий точной термоиндикации для самых разных сфер применения. Экономичные, простые в эксплуатации и выпускаемые в различных форматах, соответствующих конкретным условиям потребителя, изделия Tempil позволяют определять поверхностную температуру с высокой точностью и в требуемых обстоятельствах.



## АЛАШ: ОБЪЕДИНЕННАЯ БАЗА ДАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ

*«АЛАШ» – это объединенная онлайн база данных поставщиков, разработанная компанией «Алгоритми» специально для использования крупными компаниями, являющихся операторами нефтегазовых проектов в Казахстане*



Уникальность системы «АЛАШ» заключается в том, что она представляет собой портал, обеспечивающий прямую связь между поставщиками товаров и услуг и операторами нефтегазовых проектов.

Поставщики загружают данные о своей компании, своих возможностях, специфике товаров и услуг в формате и в соответствии со стандартизированными требованиями заказчиков. Заказчики, в свою очередь, получают возможность отбора потенциальных подрядчиков, проведения предварительной квалификации для дальнейшего приглашения для участия в тендерах.

Реализация проекта «АЛАШ» является точкой, в которой сходятся интересы четырех главных сторон нефтегазовой отрасли Казахстана: государства, на протяжении последних 20 лет создающего условия и задающего требования по увеличению местного содержания в нефтегазовых проектах, заказчиков, операторов крупных нефтегазовых проектов, заинтересованных в системном подходе к вопросу отбора квалифицированных поставщиков и самих поставщиков, которые получают прямой выход на своих потенциальных заказчиков.

«АЛАШ» была создана с участием операторов наиболее крупных нефтегазовых проектов Казахстана – «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (оператор Кашаганского проекта), «Тенгизшевройл» (оператор Тенгизского проекта) и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (оператор Карачаганакского проекта).

Более того, система «АЛАШ» уже используется данными компаниями и предполагается, что она станет важным инструментом регистра-

ции потенциальных поставщиков, как из числа представителей малого и среднего бизнеса, так и крупных международных компаний.

Система «АЛАШ» была разработана в соответствии с требованиями и спецификациями вышеуказанных международных операторов нефтегазовых проектов и приобретает функцию крайне важного бизнес-инструмента, предназначенного обеспечить бесперебойность производственной деятельности заказчиков в части материально-технического снабжения.

**Как отметил главный исполнительный Луиджи Матикари, Директор компании «Алгоритми»:**

*«Правительством Казахстана были поставлены четкие цели для крупных заказчиков в нефтегазовой отрасли касательно обеспечения прозрачности и повышения эффективности в развитии местного бизнеса и система «АЛАШ» является примером того, как данные цели могут достигаться».*

*По мнению руководителя компании, сотрудничество крупных операторов при создании системы было особенно полезным: «Мы считаем, что объединение «ноу-хау» и опыта трех операторов, их вовлеченность были особенно ценными для определения архитектуры системы и ее практической реализации, что, в итоге, позволило сделать объединенную базу данных «АЛАШ» соответствующей международным стандартам. Кроме того, «Алаш» также является достойным примером сотрудничества нефтегазовых заказчиков в период крайней неопределенности для нефтегазовой отрасли и мы уверены, что компании-поставщики оценят усилия, вложенные в этот проект, и конечный результат».*

**АЛАШ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СЕРТИФИКАТЫ РЕГИСТРАЦИИ КАЖДОМУ ПОСТАВЩИКУ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННОМУ НА ДАННОЙ ПЛАТФОРМЕ**



### ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

Поставщики могут продемонстрировать свои возможности соответствовать отраслевым требованиям путем заполнения стандартизированного предквалификационного опросника.

Регистрация в системе позволяет поставщикам пройти предварительную квалификацию и продемонстрировать соответствие минимальным требованиям, установленным тремя крупнейшими компаниями нефтегазового сектора. Процесс единой регистрации дает поставщикам не только возможность доступа к трем крупным заказчикам нефтегазовой отрасли, но и позволяет им представлять и обновлять информацию о своей компании через единую информационную платформу.

Система «АЛАШ» обеспечивает доступ поставщикам посредством представления индивидуального логина и позволяет осуществлять полный контроль за своими данными и обновлять информацию в режиме реального времени.

Достоинством системы является тот факт, что она оказывает поддержку поставщикам для повышения информированности заказчиков о своих товарах и услугах и, таким образом, обеспечивает возможности для участия в тендерах.

На портале обеспечивается полная степень соответствия высоким стандартам сохранности и защиты

данных. Информация поставщиков подвергается криптографической защите и сохраняется на защищенных серверах, доступ к которым имеет только авторизованный персонал.

Специалисты компании «Алгоритми» гарантируют бесплатную техническую поддержку и помощь на всех этапах квалификации и операционного использования базы данных.

### ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КОМПАНИЙ – ОПЕРАТОРОВ

Принципиальным преимуществом для заказчиков является значительное упрощение и повышение эффективности процесса отбора потенциальных поставщиков для работы департаментов закупок путем создания автоматизированных процедур, которые позволяют значительно снизить затраты, время и риски при отборе поставщиков.

Это преимущество достигается путем создания системы, в которой информация по поставщикам может постоянно обновляться в интерактивном режиме.

Другим принципиальным аспектом для операторов является уверенность в том, что данные, содержащиеся в системе «АЛАШ» соответствуют заданным им стандартам, а также в том, что они были проверены, прошли процесс валидации и являются актуальными. Обеспечение качества вводимых данных достигается путем техниче-

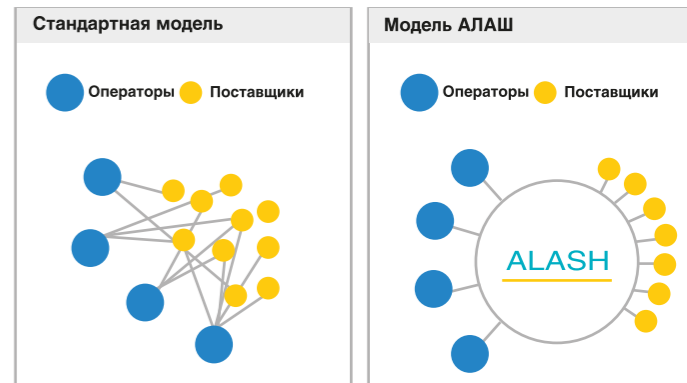
ской поддержки и постоянного контроля за вводом данных, осуществляемого специалистами компании «Алгоритми».

Операторы могут получать данные по поставщикам напрямую с портала в формате автоматически генерируемого файла Excel, сопровождающегося кратким обзором интересующего рынка.

Помимо практических «плюсов», таких как повышение эффективности процесса предварительной квалификации, его автоматизация, получение доступа к качественным данным, которые будут оставаться актуальными, использование системы «АЛАШ» приближает компании-заказчиков к реализации целей, обозначенных Правительством РК о создании максимальных условий по развитию местного содержания в реализации проектов.

Уже получаемая положительная реакция со стороны поставщиков, как и операторов дает основания полагать, что в течение очень короткого периода времени объединенная база данных «АЛАШ» станет приоритетным источником информации о поставщиках для всех компаний, намеревающихся делать бизнес в Казахстане.

Компания «Алгоритми» базируется в г. Атырау, откуда осуществляется поддержка объединенной базы данных «АЛАШ». Более подробную информацию по системе можно получить на сайте <https://www.alash-kz.com>. **KS**





## ALASH: A UNIFIED SUPPLIERS DATABASE

*ALASH is a unified online Suppliers database developed by Algoritmi specifically for oil and gas operators working in Kazakhstan.*

*What makes the ALASH portal special is the fact that it provides a direct link between Suppliers of goods and services and Operators of oil and gas projects*



Suppliers can upload company data, information about their capabilities, features of their products and services in the format and in compliance with the standardized requirements of Clients whilst the Clients, in their turn, get an opportunity to select potential contractors and carry out prequalification for further invitation to tenders.

The implementation of ALASH represents a moment of convergence

where the interests of the four diverse stakeholders come together: the main players in Kazakhstan's oil and gas industry; the interests of the Government which over the past 20 years has worked hard to create the conditions and introduce requirements favourable to an increase of local content in the oil and gas projects; interests of the Clients – the Operators of major oil and gas projects who would like to establish a systematic approach towards the selection of qualified suppliers; and the interests of Suppliers who now have direct access to important potential Clients.

ALASH has been created with the participation of the international operators of Kazakhstan's largest oil

and gas projects: North Caspian Operating Company (Operator of Kashagan project), Tengizchevroil (Operator of Tengiz project) and Karachaganak Petroleum Operating (Operator of Karachaganak project).

Moreover, ALASH is already being used by these companies and it promises to become an important tool that facilitates the registration process for small and medium enterprises as well as large international companies.

Developed in accordance to the requirements and specifications of this group of three major oil and gas operators, the ALASH system provides an important business tool that assures the continuity of production and supply chain activities.

**According to Luigi Matticari, Algoritmi's Chief Executive Officer:**

*"In terms of facilitating business through transparency and optimisation, the Government of Kazakhstan has clear objectives that have been understood by industry and ALASH represents an example of how these goals can be implemented".*  
*In Matticari's opinion, the collaboration of the Operators in creating the system has been highly beneficial: "We believe that the convergence of the know-how and experience held by the three Operators is of great value and thus their involvement in shaping the design and build of the ALASH Unified Database represents an international benchmark. Moreover, ALASH is a prime example of collaboration in a moment of uncertainty within the Oil and Gas industry and we are confident that Suppliers will recognise this and appreciate the investment and the final outcome".*

*Suppliers can demonstrate their ability to meet industry requirements through a standardised pre-qualification questionnaire*

### THE BENEFITS TO SUPPLIERS

Suppliers can demonstrate their ability to meet industry requirements through a standardised pre-qualification questionnaire.

By registering with ALASH, suppliers can prequalify and demonstrate that they meet the minimum criteria required by three of Kazakhstan's major Operators in the Oil & Gas sector. This single registration process represents not only access to three important Operators but allows the Suppliers to present and update their information via a single platform.

Via an individual logon, the ALASH system permits Suppliers full ownership of their data and allows them to update their information in real-time.

The immediate advantage is that the ALASH system supports Suppliers by increasing the visibility of their products and services to the Clients and thus facilitates access to bid opportunities.

Full compliance to the highest standards of data protection laws are assured, vendors' details are encrypted and stored on protected servers that can only be accessed by authorized managers.

To facilitate Suppliers, Algoritmi guarantee continuous free support and assistance during all phases of qualification and operational use of the database.

### ADVANTAGES FOR OPERATORS

The principal advantage for Client companies is a significant simplification and increase in efficiency of the process of selecting potential suppliers. Procurement Departments benefit from automated procedures which reduce the costs, times and the risks inherent to selecting Suppliers.

These advantages are achieved by having created a system where business information can be continuously updated in an interactive fashion; the ALASH system allow vendors full control of updating their business information via online access to their accounts.

Another important aspect for Operators is the assurance that the data in the ALASH system conforms to precise requirements, has been checked, undergone a validation process and are up to date. Data quality assurance is achieved through the technical support and constant control of the data entered into the system that is carried out by the Algoritmi.

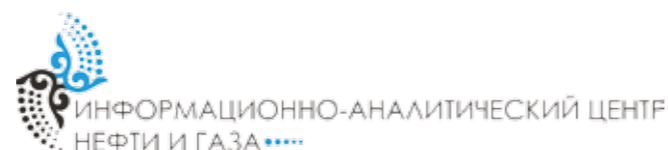
The Operators can extract suppliers' data directly from the website in Excel file format and brief market analyses can be generated automatically.

In addition to the practical advantages such as an increase in the efficiency of prequalification, process automation, accessing quality-assured and updated data, the use of the ALASH system brings Operators closer to the goals set by the Government of the Republic of Kazakhstan regarding the creation of favourable conditions for local content development in the implementation of oil and gas projects.

The positive response from the Supplier community as well as from the Operators indicate that, in a very short period of time, the ALASH Unified Database will become the premier reference point for companies wishing to do business in Kazakhstan.

Algoritmi Company is based in Atyrau where the ALASH unified database is supported from. Full details of the ALASH system can be found at <https://www.alash-kz.com>. **KS**





**Аскар, расскажите, пожалуйста, какая ситуация на данный момент сложилась на мировом рынке нефти и газа?**

В 2015 году наблюдался избыток предложения нефти и его превышение над спросом. По данным Energy Information Administration (EIA), мировые товарно-материальные запасы нефти увеличивались каждый квартал 2015 года, в день чистый прирост составлял 1,72 млн. баррелей. Это является самым высоким показателем с 1996 года.

Следствием переизбытка предложения стало снижение цены на нефть. В среднем, в 2015 году цена нефти марки Brent составила 52,3 долларов США за баррель. В январе 2016 года она вновь снизилась, варьируясь в ценовом диапазоне 30-40 долларов США за баррель, и достигала до критического уровня в 28 долларов США за баррель. Это привело к сокращению мировых капитальных расходов в нефтяной отрасли. По данным инвестиционного банка Merrill Lynch, в 2015 году капитальные расходы в отрасли снизились на 26%, а по данным Международного энергетического агентства – на 24%.

Снижение цен по всему миру приостановило запланированные крупные нефтяные проекты. Так, по данным консалтинговой компании Wood Mackenzie, на сегодняшний день отменены или отложены 68 крупных проектов в области геологоразведки и добычи общей стоимостью 380 млрд. долларов США.

Низкие цены также отразились и на количестве буровых установок. К примеру, за 2015 год количество буровых установок сократилось до минимума более чем за последние 6 лет. По информации Baker Hughes, общее количество буровых установок сократилось до 413 единиц.

Многие мировые нефтяные корпорации понесли значительные убытки. Объем получаемой прибыли снизился во всех компаниях. В целях оптимизации производства, одни замораживают крупные проекты, другие сокращают свои операционные расходы.

BP в 2015 году понесла самые крупные убытки за всю историю своего существования. Согласно финансовому отчету компании, чистая прибыль в 3,78 млрд. долларов США, полученная в 2014 году, сменилась убытками в размере 6,5 млрд. долларов США по итогам 2015 года. За год компания сократила 4 000 рабочих мест. На 2016 год запланировано сокращение еще 4 000 сотрудников.

Годовая прибыль компании Exxon Mobil сократилась до 16,2 млрд. долларов США по сравнению с прибылью в размере 32,5 млрд. долларов США, полученной годом ранее. Потерпела убытки в 2015 году и британско-голландская компания Royal Dutch Shell. Чистая прибыль компании в 2015 году сократилась в 7,6 раз (87%) в сравнении с 2014 годом и составила 1,4 млрд. долларов США. В июле 2015 года Shell также объявила об увольнении 7 500. работников в рамках программы по оптимизации расходов.

Чистый убыток норвежского нефтегазового концерна Statoil ASA по итогам 2015 года составил 4,36 млрд. долларов США против 2,57 млрд. долларов США чистой прибыли, полученной годом ранее. По итогам 2015 года, чистый убыток компании Conoco Phillips составил 4,4 млрд. долларов США по сравнению с прибылью в 6,8 млрд. долларов США, полученной в 2014 году.

Доходы Chevron стали в 4,17 раза меньше по сравнению с 2014 годом, составив 4,6 млрд. долларов США. Компании пришлось сократить 1 200 работников, привлеченных к проекту Gorgon LNG, реализуемого в Западной Австралии. В планах компании сократить дополнительно 6 000 – 7 000 работников по всему миру.

Чистый убыток американской нефтесервисной компании Halliburton Inc. в 2015 году составил 671 млн. долларов США против полученной прибыли в размере 3,5 млрд. долларов США за 2014 год. Кроме того, компания сократила 4 000 рабочих мест в конце 2015 года. При этом, общее количество сотрудников компании, попавших под сокращение с начала кризиса, уже составило около 22 000 человек. (см. табл. 1)

На таблице ниже можно ознакомиться с основными показателями крупных мировых нефтегазовых компаний.

**А как же обстоит ситуация на казахстанском рынке нефти и газа?**

Подводя итоги прошедшего года, необходимо отметить, что низкие цены на нефть в 2015 году значительно повлияли и на динамику добычу нефти и газа в нашей стране. По итогам 2015 года добыча нефти оказалась ниже показателя 2014 года на 1,7% и составила 79 457 тыс. тонн.

## РЫНОК НЕФТИ И ГАЗА В 2016 ГОДУ

*Начало года всегда интересно тем, что можно сделать прогнозы и проанализировать текущую ситуацию. Весь прошлый год мы публиковали аналитику и прогнозы на 2015 год. Некоторые из этих прогнозов сбылись. На основании событий, произошедших в 2015 году, прогнозами на 2016 год делится И.о. Генерального директора АО «Информационно-аналитический центр нефти и газа» Аскар МҰНАРА*

млрд. долл.	Shell		Exxon Mobil		Stat Oil		BP		Chevron	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Рыночная капитализация	202,5	144,6	388,4	–	55,9	44,6	116,8	96,0	210,9	169,3
Денежные средства	21,6	31,8	4,6	–	21,6	20,7	30,4	26,9	13,2	–
Общий долг	45,5	58,4	29,1	–	30,9	32,1	52,9	53,2	27,8	–
Стоимость компании	227,3	172,5	419,6	–	65,2	56,0	140,4	123,5	226,6	–
Доходы	421,1	265,0	364,8	246,2	96,5	57,8	353,6	222,9	192,3	122,6
Годовой рост, %	–0,007	–0,037	–0,007	–0,033	–0,002	–0,023	–0,007	–0,037	–0,009	–0,036
Общая прибыль	63,8	42,2	48,3	–	48,6	31,6	45,1	32,8	26,2	–0,4
Маржа, %	0,015	0,016	0,013	–	0,050	0,055	0,013	0,015	0,014	0,000
ЕБИТДА	40,4	19,8	51,0	–	32,8	19,0	26,6	20,6	36,5	20,1
Маржа (разница), %	0,010	0,007	0,014	–	0,034	0,033	0,008	0,009	0,019	0,016
Чистый доход	18,4	8,8	32,3	16,2	6,0	0,0	10,9	3,7	19,3	6,4
Маржа, %	0,004	0,003	0,009	0,007	0,006	0,000	0,003	0,002	0,010	0,005
Доход на акцию	0,003	0,001	0,008	0,004	0,002	0,000	0,001	0,000	0,010	0,003
Годовой рост, %	–0,004	–0,053	0,002	–0,049	–0,014	–	–0,012	–0,065	–0,009	–0,066
Операционный денежный поток	43,7	28,4	45,1	30,3	20,1	13,5	32,8	19,1	31,5	19,5
Капитальные затраты	–31,9	–26,1	–33,0	–	–19,5	–15,5	–22,5	–18,6	–35,4	–
Чистый денежный поток	11,9	2,2	12,2	–	0,6	–1,9	10,2	0,5	–3,9	–



Низкие цены на нефть оказали влияние и на финансовые результаты отечественных нефтегазодобывающих компаний. Компании терпят убытки. К примеру, выручка крупнейшей нефтегазовой компании страны АО «Разведка добыча «КазМунайГаз» в 2015 году составила 530 млрд. тенге, что на 37% ниже показателя, достигнутого в 2014 году. Снижение выручки, в основном, связано со снижением цены на нефть марки Brent, а также снижением средней цены поставок на внутренний рынок на 23% с 48 000 тенге за тонну в 2014 году, до 37 000 тенге за тонну в 2015 году, уменьшением доли экспортных поставок, что было частично компенсировано увеличением среднего обменного курса тенге к доллару США на 24%.

*Согласно прогнозу  
Министерства энергетики  
Республики Казахстан, уровень  
добычи нефти и газа в стране  
в 2016 году снизится на 3,1%  
до 77 млн. тонн нефти  
(при цене \$40 за баррель)  
по сравнению с 2015 годом.  
Прогнозируется, что при цене  
ниже \$30 за баррель,  
добыча нефти в стране  
снизится до 74 млн. тонн*

**Что можно ожидать отечественной нефтегазовой отрасли в 2016 году?**

Согласно прогнозу Министерства энергетики Республики Казахстан, уровень добычи нефти и газа в стране в 2016 году снизится на 3,1% до 77 млн. тонн нефти (при цене \$40 за баррель) по сравнению с 2015 годом. Прогнозируется, что при цене ниже \$30 за баррель, добыча нефти в стране снизится до 74 млн. тонн.

На уровень добычи в 2016 году может оказать влияние начало добычи нефти на месторождении Кашаган. Согласно информации Министерства энергетики, возобновление добычи запланировано именно на 2016 год. На сохранение уровня добычи также могут повлиять различные меры, предпринимаемые государством. К примеру, в целях недопущения массового убыточного производства среди средних и мелких отечественных недропользователей, принято решение

по снижению ставок экспортной таможенной пошлины (ЭТП) на нефть с 1 января 2016 года. С 1 марта 2016 года планируется перейти на плавающую ставку ЭТП. При цене на нефть ниже \$25 за баррель ЭТП будет равняться нулю.

**А каким Вы видите прогноз на 2016 год в мировом масштабе?**

Мировые банки, аналитики, и различные агентства постоянно пересматривают свои прогнозы по цене на нефть. По последнему прогнозному отчету Всемирного банка, опубликованному 26 января 2016 года, прогноз по средней цене на нефть марки Brent в 2016 году пересмотрен с \$51 до \$37 за баррель.

Инвестиционный банк Morgan Stanley снизил прогноз по стоимости на нефть марки Brent с \$59 до \$29 за баррель в конце 2016 года.

Инвестиционный банк Merrill Lynch также понизил прогнозируемые цены с \$53 до \$48 за баррель. Аналитики JPMorgan Chase существенно снизили прогноз цен на нефть эталонных марок на 2016 год. Эксперты банка ожидают, что в текущем году нефть марки Brent будет стоить \$31,25 за баррель, что ощутимо отличается от предыдущей оценки в \$51,5 за баррель. Прогноз для марки WTI был снижен до \$48,88 до \$31,5 за баррель. Аналогично приводятся прогнозные данные по ценам на нефть, опубликованные ведущими мировыми аналитиками. (см. табл. 2)

**Принимая во внимание текущую ситуацию, какие меры предпринимаются для восстановления мировых цен на нефть?**

16 февраля 2016г. в Катаре состоялась встреча Александра Новака, Министра энергетики России, с представителями трех основных стран, являющихся членами ОПЕК (Саудовская Аравия, Катар и Венесуэла). По итогам встречи стороны выразили готовность не наращивать добычу нефти выше уровня, добываемого в январе 2016 года. При этом, Саудовская Аравия отказалась сокращать объемы добычи, несмотря на требования России и Венесуэлы.

Сигнал ключевых игроков в лице России и Саудовской Аравии был услышан и поддержан средними и мелкими добывающими странами. Более 15 нефтедобывающих стран поддержали инициативу о заморозке добычи нефти, в число которых входят Венесуэла, Эквадор, Алжир, Нигерия, Ирак, Кувейт и Оман.

При этом, Иран категорически отказался сокращать добычу нефти, объясняя это тем, что заморозить добычу нефти призывают страны с добычей на уровне 10 млн. баррелей (РФ, Саудовская Аравия), а у Ирана этот показатель составляет всего 1 млн. баррелей в сутки. Страна после отмены санкций планирует вернуть свою долю на рынке путем увеличения добычи.

Прогноз цены на нефть ведущих мировых аналитиков

табл. 2

Организация	Аналитики	Дата	II кв. 16	III кв. 16	IV кв. 16
Capital Economics Ltd	T. Pugh	02.16.16	34	33	38
Wells Fargo Securities LLC	R. Read	02.08.16	30	34	43
Commerzbank AG	E. Weinberg	02.05.16	34	40	45
Raiffeisen Bank International AG	H. Loacker	02.04.16	30	34	43
Promsvyazbank PJSC	S. Narkevich	01.28.16	35,4	38,4	39,2
BMO Capital Markets Corp/Toronto	R. Ollenberger	01.26.16	40	40	50
Citigroup Inc	E. Morse	01.26.16	34	31	41
UniCredit Markets & Investment Banking	J. Hitzfeld	01.25.16	33	35	40
HSBC Holdings PLC	G. Gray	01.25.16	35	40	50
Barclays PLC	M. Cohen	01.21.16	30	36	40
BNP Paribas SA	H. Tchilinguirian	01.21.16	32	36	37
Natixis SA	A. Deshpande	01.19.16	30	34	38
Lloyds Bank PLC	C. Paraskevas	01.15.16	37	35	45
Norddeutsche Landesbank Girozentrale	F. Kunze	01.12.16	33	37	39
RBC Capital Markets	G. Pardy	01.12.16	33	39	45
Societe Generale SA	M. Wittner	01.11.16	35	40	45
ABN AMRO Bank NV	H. Van Cleef	01.08.16	40	45	50
DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank	A. Herlinghaus	12.23.15	45	45	45
Rabobank International	C. Lawrence	12.22.15	34	40	45
Bank of America Merrill Lynch	F. Blanch	03.17.15	58	58	
Bayerische Landesbank	A. Speer	03.11.15	55	50	50
Nomura International Hong Kong Ltd	G. Kwan	01.14.15	70	70	70
<b>Среднее</b>	-	-	<b>38,06</b>	<b>40,47</b>	<b>44,68</b>

Добыча нефти основных добывающих стран, млн. барр. в сутки

табл. 3

Страна	Январь 2015 г.	Январь 2016 г.	Изменение за год, %
Саудовская Аравия	9,68	10,2	105,4
Россия	10,2	10,9	106,9
Катар	0,7	0,7	100,0
Венесуэла	2,5	2,37	94,8
Страны ОПЕК	28,5	30,0	105,2

Таким образом, итогового окончательное решение о заморозке так и не было принято. Добывающие страны ждут второго раунда переговоров членов ОПЕК, который состоится 20 марта в России.

Мы считаем что, решение о поддержании текущего уровня добычи не повлияет на увеличение цены

на нефть. На сегодняшний день, из-за рекордного уровня добычи нефти членами ОПЕК, на рынке возник переизбыток предложения, поскольку на долю России и Саудовской Аравии приходится 21% мировой добычи нефти. (см. табл. 3)

По последним данным, дисбаланс спроса и предложения нефти на мировом рынке составляет 2 млн. баррелей в сутки. Именно это несоответствие и оказывает давление на ценообразование.

Поэтому, ситуация на мировом рынке кардинально поменяется лишь в случае достижения баланса. В то же время, превышение предложения над спросом не приведет к повышению стоимости нефти в 2016 году. Наше ведомство считает, что среднегодовая цена на нефть будет варьироваться в пределах 40 долларов США за баррель.

**Благодарим Вас за интересную беседу!** KS



## «МИР БЕЗ НЕФТИ»

*В свете падения цен на нефть и появления различной информации об альтернативных источниках энергии в научных и экспертных кругах ведется очень много дискуссий на тему того как человечество будет жить без углеводородного сырья. Сегодня в мире проводится очень много мероприятий и научно-практических конференций, посвященных возобновляемым источникам энергии, что означает заинтересованность людей в поиске альтернатив углеводородному сырью, который правит миром достаточно долгое время*

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

Мне довелось посетить мероприятие, организованное Астанинской секцией Общества инженеров-нефтяников SPE, в рамках которого спикер выступал с темой, посвященной альтернативным источникам энергии.

В данной статье я расскажу об основной мысли, которую донес спикер в своей лекции. В завершение статьи Вы ознакомитесь с блиц-интервью с Искандером Дияшевым, который в интересном и доступном формате представил сценарий развития ситуации, в которой доля углеводородов в мировой системе энергетики будет уменьшаться.

Существует такой общепринятый взгляд на некоторые аспекты, связанные с нефтегазовой отраслью. Предлагается рассмотреть их. Нефть и газ являются относятся к таким природным ресурсам, которые имеют обыкновение заканчиваться. Углеводородное сырье становится все более трудно извлекаемым и в некоторых случаях добыча этого сырья сопровождается ухудшением экологической обстановки. Следовательно, расходы, связанные с доступом к углеводородам, будут продолжать расти. Общество готово платить высокую цену за энергию,

### «СЛОЖНО ДЕЛАТЬ ПРЕДСКАЗАНИЯ. ОСОБЕННО СЛОЖНО ПРЕДСКАЗЫВАТЬ БУДУЩЕ».

#### ДАТСКАЯ ПОСЛОВИЦА

поскольку отсутствует альтернатива ежедневно потребляемой энергии. Те же альтернативные источники энергии, которые известны человечеству, являются либо дорогими, либо обладают какими-либо фундаментальными техническими ограничениями, не позволяющие производить такую. Энергию в достаточно крупных масштабах. Ожидается, что лишь спустя 30-50 лет использование альтернативной энергии станет действительно ощутимым.

Еще одной общепринятой истиной является то, что поскольку Китай и Индия продолжают развиваться, они будут производить тот объем энергии, который они потребляют, как и развитые страны. Это будет способствовать увеличению спроса на углеводороды, необходимого для производства энергии, топлива для наземного и воздушного транспорта. Нефтегазовая отрасль, имея несравнимые интеллектуальные, финансовые и политические ресурсы, хорошо себя чувствует, чтобы конкурировать с другими отраслями в XXI веке и процветать.

Интересно было узнать некоторые факты, касающиеся того, как изменялась ценность того или иного ресурса. Ведь не всегда нефть являлась таким сырьем, от которого бы зависело благосостояние практически всего мира. Сложно представить себе ситуацию, что когда-то роль нефти играла обыкновенная пищевая соль. Соль, которая несколько столетий являлась стратегическим сырьем в какой-то момент превратилась в обычный товар повседневного пользования. Даже сто лет назад ценность соли была настолько высокой, что она использовалась как валюта. Соль способствовала появлению и развитию торговых путей и городов, была причиной войн и конфликтов, гарантировала безопасное существование империям и играла важную роль в геополитике того времени. Соль была необходима человечеству для того, чтобы хранить продукты, которые могли быстро испортиться. Древние итальянские города возникали там, где рядом находились соляные шахты,



ASSOCIATION OF SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN (KAZSERVICE) IS THE INFORMATIONAL-DIALOGUE PLATFORM FOR ABOUT 100 LOCAL OILSERVICE COMPANIES

■ KAZSERVICE works on the involvement of the local companies into the large expansion projects with the aim to increase the local content indicators

■ KAZSERVICE hosts the annual conferences which became the recognized platform to discuss the actual problems of the industry

■ KAZSERVICE issues its informational-analytical magazine which reflects the current trends and news in the oilservice industry of Kazakhstan





а солдаты римской империи получали заработную плату в виде соли. Говорят, что даже английское слово «salary», что в переводе означает «заработную плату» в своем корне имеет «солевые» корни. Может быть это совпадение, но первая дорога в Италии называлась «via salaria», что означало «солевая дорога». Эта дорога использовалась для транспортировки соли по всей Италии и за ее пределы. Соль спровоцировала множество войн и конфликтов, включая гражданскую войну в Америке. Солевой марш Ганди, который имел место в первой трети прошлого столетия привел к тому, что Индия избавилась от британского контроля. Солевая индустрия способствовала некоторым изобретениям в виде буровых и насосных установок, которые сейчас используются в нефтегазовой отрасли.

В XIX веке, когда в крупных европейских городах основным транспортом являлся гужевого транспорта, эти города столкнулись с проблемой утилизации конского навоза. На тот момент данная проблема считалась неразрешимой и казалось, что многие города могут оказаться под навозом и под угрозой растущей антисанитарии. Количество лошадей росло быстрее, чем население. К началу XX века в Лондоне бегало более 50 000 лошадей, а в Нью Йорке более 100 000 лошадей, которые производили 2,5 млн. фунтов навоза в сутки. Растущее количество лошадей требовало больше земель для конюшни. Люди предсказывали, что к 1930 году крупные европейские города могли оказаться под навозом. Но эта проблема, которая рассматривалась как своего рода экологическая катастрофа, тоже была благополучно решена. В прошлом столетии человечество возлагало большие надежды на ядерную энергию, которая не оправдала доверия. Производство ядерной энергии оказалось экологически небезопасным и дорогим.

Так что же случилось? Современные технологии показали человечеству, что те солевые ресурсы, которые имеются в недрах земли, являются практически бесконечными для использования в практических бытовых целях. Изобретение холодильных установок сократило потребность в соли, которая ранее использовалась для сохранения пищи. Но с момента изобретения первых холодильных установок до того момента, когда они полностью вытеснили соль, прошло более 30 лет. Проблема с конским навозом была решена тогда, когда гужевого транспорт стал заменяться первыми аналогами автомобилей. На тот момент цена содержания гужевого транспорта и городов в чистоте стало настолько высокой, что это подтолкнуло людей искать альтернативы.

Так же и нефть постепенно вошла в нашу жизнь, став практически необходимым сырьем, как когда-то этим сырьем являлась обычная соль. Потребность в нефти росла, нефтяные компании вкладывали большие средства в разведку и разработку новых месторождений. По мере роста добычи нефти параллельно развивались смежные и производные отрасли, но в то же время истощались запасы ранее разведанных месторождений. Человечество начало разрабатывать новые технологии для того, чтобы извлекать труднодоступную нефть. Стали использоваться новые технологии, лучшие инструменты и новые способы бурения. Отсюда и появилось выражение «smaller efficiency gains in the larger basins». Было много причин, которые подстегивали рост цены на нефть, и в какой-то момент нефть стала дорогой. Это начало подталкивать страны, импортировавшие нефть, к поиску альтернативных источников энергии. Сегодня мы видим развитие новых технологий и пусть в малых долях, но использование возобновляемых источников энергии. Стали активно использоваться солнечная и ветре-

ная энергия. Но тем не менее, человечество, как и в случае с солью, не сразу отойдет от потребления нефти. Это объясняется тем, что примерно три четверти добытой нефти используется для производства бензина, обогрева зданий и сооружений, авиакеросина, пропана и пропилена. Поэтому однозначно сложно сказать, что в один миг найдется такое количество энергии, которая заменила бы такой большой объем потребления энергии. Вся современная транспортная система живет благодаря бензину. Природный газ остается основным источником для производства электроэнергии. Фундаментальная проблема заключается в том, что имеется низкая энергетическая эффективность. Эффективность двигателей внутреннего сгорания составляет 20%, а реактивные двигатели и электростанции имеют показатель эффективности в пределах 30-40%.

Поэтому сегодня мы видим альтернативы. Автомобили заменяются электромобилями. Теплоэлектростанции заменяются станциями, использующие солнечную и ветряную энергию. Где возможно авиатранспорт заменяется высокоскоростными поездами, которые, в свою очередь, трансформируются в поезда, движущиеся на магнитной подушке.

В принципе, можно надеяться на перспективы использования солнечной энергии, которой богаты регионы, близкие к экватору Земли. Если установить солнечные батареи в Африке, Австралии, в горной местности Южной Америки, в Мексике и в Персидском заливе, то можно обеспечить себя практически безлимитным количеством энергии.

Мир меняется, меняются технологии. Поэтому время покажет какими источниками энергии человечество будет пользоваться в будущем.

После этого мероприятия я побеседовал со спикером Искандером Дияшевым, который рассказал о некоторых деталях своего выступления. 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, Auezov district, micro district Astana, construction 1/6





**ИСКАНДЕР ДИЯШЕВ,**  
Кандидат физико-математических наук

*Доктор Искандер Дияшев работал Генеральным директором инжиниринговой консалтинговой компании «НРК-Технология». Он был ответственен за планирование разработки месторождения, оценки запасов и планирование разведки, инжиниринга и технологий. Он работал главным инженером в компании «Сибнефть». До работы в «Сибнефти» он являлся одним из ключевых специалистов в «Шлюмберже», которые начинали проект горизонтального бурения в Западной Сибири. Он является членом Российской Академии естественных наук и входил в состав Совета директоров Общества инженеров-нефтяников (SPE). Он является автором 30 работ. Имеет докторскую степень нефтяного инженера Техасского университета*

**Искандер, в самом начале выступления Вы использовали понятие «conventional wisdom» (общепринятый взгляд). В чем заключается этот постулат, заключающийся в том, что имеется определенная цена за энергию, готовность общества платить эту цену, отсутствие явных и широко используемых альтернатив, наличие в мире крупных потребителей углеводородного сырья? Как можно еще расширить это выражение с учетом текущих экономических и геополитических реалий?**

Текущие реалии как раз показывают, что имеющийся на данный момент общепринятый взгляд должен меняться. И сегодня мы уже видим, что альтернативы возникают. Уже сегодня видно, что объемы инвестиций в эти альтернативы вырастают, становясь сопоставимыми с объемами инвестиций, вкладываемыми в разведку и добычу нефти. Конечно, эти показатели еще не одинаковы, но они уже близки к этому. Также мы видим, что замедляется интенсивный рост потребления энергии и рост потребления нефти, кото-

рый происходил в Китае в течение последних пятнадцати лет. То есть некоторые элементы нашего стандартного мышления подвергаются ревизии. Тут сама жизнь подвергает его ревизии, а не аналитики.

**Можно ли сказать, что этот общепринятый взгляд имеет какую-то историческую цикличность? Ведь для каждого исторического периода имелся свой conventional wisdom.**

Я думаю, что цикличность, конечно, присутствует. Имеется довольно известное наблюдение, что существуют такие «commodity super cycles», являющиеся огромными длительными циклами. Если рассмотреть последние двести лет, то можно проследить изменения стоимости основных товаров, именуемые commodities. Как правило, пики в этих циклах были связаны с серьезными потрясениями в мире. Такая цикличность наблюдается в российской науке, и они известны как «циклы Кондратьева».

*Около 30% нефти используется в общем энергетическом балансе мира*

**Насколько будет правильно увязывать «циклы Кондратьева» с наблюдаемыми тенденциями в области новых технологий и инноваций?**

Это очень сложный вопрос и его очень сложно обсуждать. Но если вкратце, то технологии определяют и спрос, и предложение на основные природные ископаемые, определяя цены на них. Отсюда и возникают так называемые «супер циклы». Безусловно, все эти понятия тесно взаимосвязаны друг с другом.

**Еще тридцать лет назад статус нефти был неоспоримым, и никто на тот момент не считал, что имеется нечто, что может заменить её. Как Вы думаете, будет ли этот статус меняться и дальше?**

Я не соглашусь с тем, что статус нефти был неоспоримым. Будет правильнее сказать, что имелись большие ожидания от атомной энергетики, которая сулила нам большое количество энергии. Статус нефти, как основного источника энергии для транспорта, треть века назад казался совсем незыблемым. Также важно понимать, что в начале XX века уже существовали электромобили. В какой-то момент их было больше, чем автомобилей с двигателями внутреннего сгорания. Потом этот баланс начал меняться, поскольку эти автомобили не имели достаточного запаса энергии, или высокой концентрации энергии. Если рассмотреть двигатель внутреннего сгорания, то в цикле Карно мы можем потерять три четверти топлива, и одной четверти оказывается достаточно для того, чтобы автомобиль мог двигаться.

**Каким будет Ваш прогноз относительно периода, в котором мир перестанет зависеть от нефти, принимая во внимания технологические и экологические факторы?**

Данная ситуация очень похожа с ситуацией с солью. Двести лет назад соль являлась очень важным товаром. Сейчас соль потеряла этот статус, несмотря на то, что мы каждый день применяем соль. То же самое произойдет с нефтью. Сегодня нефть все еще остается важным источником энергии для человечества. Около 30% нефти используется в общем энергетическом балансе мира. Эта цифра будет постепенно снижаться. По мере ее падения мы будем наблюдать два основных фактора. Первый фактор заключается в развитии технологий, которые будут позволять добывать всё больше из ресурсов низкого качества, что наблюдалось в Северной Америке. Эта революция будет переходить и на другие страны. Это мы уже наблюдаем. Мы уже наблюдаем активизацию работ в направлении нетрадиционных источников энергии в Китае, Аргентине и России. В рамках первого фактора появится хорошая и большая возможность добывать. Второй фактор основан на том, что по мере развития электромобилей

будет снижаться потребление. Конечно потребление нефти и не снизится здесь и сейчас. Нужно будет достичь определенного уровня и количество электромобилей в мире. Тогда потребление нефти начнет падать в какой-то не очень долгий, но обозримый период в 10-20 лет. Меньшее потребление будет влиять на стоимость нефти. Соответственно, мир будет потреблять нефть, но просто нефть перестанет играть ту значимую роль, какую она играла ранее.

**Понятно, что развиваются альтернативные источники энергии и технологии. Насколько имеется заинтересованность самих нефтяных компаний, которые вложили в нефтяную отрасль сотни миллионов долларов США.**

Баланс спроса и предложения с равновесными ценами на нефть будет уже не 100 долларов США, а будет находиться в другом диапазоне. Сложно определить приемлемый диапазон, когда Это другой диапазон приемлем, когда другие источники энергии становятся доступными и сопоставимыми. Диапазоном довольно-таки сложно назвать. Я предполагаю, что коридор будет варьироваться в пределах 30-70 долларов. Цены и на пути вниз и на вверх имеют тенденцию перескочить барьеры. В течение первых 10-15 лет не произойдет коренных изменений. Во-первых, в проекты вложено большое количество инвестиций. Если задуматься об инвестициях в похожем масштабе проект, который требует вложения инвестиций в десятки миллиардов долларов, то возникает вопрос о том возвратятся ли те деньги обратно. А с проектами, в которые уже вложены инвестиции и проложена вся инфраструктура, там ситуация немного другая. Там еще можно постараться отбить вложенные средства. Следующие же крупные проекты нужно оценивать, просчитывать в другой экономической реальности.

**Развивая Вашу последнюю мысль, можно ли считать, что проекты в Арктике, которые планировались запускать, можно отнести к этой категории?**

Я считаю, что по ряду причин, прежде всего экономических, этими проектами человечество не должно заниматься. Несмотря на развитие технологий и квалификации нефтяных компаний мы не можем на 100% гарантировать экологическую безопасность. Это подтвердило крупная катастрофа в Мексиканском заливе. Мы пока не умеем гарантировать экологическую безопасность. Поскольку разлив произошел в теплом заливе, то природа дает возможность минимизировать последствия этой катастрофы: часть нефти испарилась, более тяжелые фракции нефти стали опускаться на дно, часть нефти была съедена бактериями и т.д. То есть в данном случае имелись естественные механизмы очищения, которых в Арктике будет гораздо меньше. Это первая большая опасность. Представьте, если





подо льдом образуется пленка нефти, которая отсекает доступ кислорода и света, что уничтожит любую жизнь, находящуюся подо льдом. Вторая проблема, которую нужно хорошо понимать, заключается в том, что сложно пробурить скважину во льду за один сезон. Это означает, что, возможно, скважину придется консервировать и продолжить бурение в следующем сезоне. Это приводит к серьезному удорожанию работ, либо вследствие спешной работы, с целью успеть пробурить скважину в течение одного сезона, технические решения могут быть не до конца продуманными и проконтролированы, чтобы обеспечить безопасность выполняемых работ. Поскольку данные работы будут стоить очень дорого, то следует понимать, что в масштабах страны или даже человечества, обладая такими финансовыми ресурсами, можно найти ресурсы, которые находятся в более доступных и обустроенных регионах планеты. Например, в Западной Сибири. С использованием последних технологий с применением горизонтального бурения и ГРП можно добиться хороших показателей коэффициента извлечения нефти. Поэтому, на мой взгляд, экономика будет более привлекательной, если добывать нефть в доступных регионах. Если правильно рассчитать экономику добычи с учетом факторов экологического риска, тогда экономика будет понятной в обустроенных и разведанных регионах. Если факторы экологического риска будут игнорироваться при проведении расчетов, тогда может возникнуть иллюзия по поводу того, что разработка арктического шельфа является более экономически привлекательной, чем доработка и проектное повышение нефтеотдачи в разведанных регионах. Что мы сейчас видим? Мы видим, что такие большие проекты, как «Штокмановский» или арктический проект разведки и добычи на шельфе Аляски, на которые возлагались большие надежды, на сегодняшний день отложены на неопределенный период. Буквально в конце 2015 года эти решения были

приняты, что подтверждает тот факт, что нефтяная индустрия, скорее всего, не будет инвестировать огромные средства в разведку и добычу на арктическом шельфе.

**Поскольку новые проекты не будут реализовываться, а существующие месторождения начинают истощаться, как в этой ситуации поведет себя отрасль?**

Насчет истощения сегодняшних запасов, мне кажется, что у разрабатываемых месторождений имеется существенно больший потенциал. Коэффициенты извлечения нефти, которыми мы оперируем, находятся в диапазоне от 20 до 40%. Для месторождений, которые разрабатываются с использованием методов заводнения, в качестве среднего показателя можно использовать КИН в размере 30-35%. Это означает, что 65-70% нефти остается в скважине и её можно добыть. Есть, конечно, фундаментальные и физические ограничения, но можно существенно повысить коэффициенты извлечения. Этим нужно заниматься. Я думаю, что с эффективным применением имеющихся на руках ресурсов, можно продлить жизнь старых месторождений. Еще один пример. В Техасе, в нефтяном регионе, в котором нефть добывается уже порядка ста лет, на сегодняшний день, применяя новые технологии, в течение последней декады этот регион переживал очередной рост добычи нефти. Поэтому я думаю, что сравнимые вещи можно ожидать и от других регионов. В течение последних лет в Западной Сибири наблюдался рост добычи нефти с использованием горизонтального бурения, ГРП, более качественного насосного оборудования. То есть после падения объемов добычи нефти началась новая фаза. Похожие тренды можно ожидать и в будущем при комбинированном использовании горизонтального бурения и многостадийного ГРП. Что касается Казахстана, то скорее всего у Вас пока нет особой необходимости использовать эти методы. Но, скорее всего, в будущем придется их использовать, поскольку в начале всегда сначала добываются более

качественные запасы, а потом мы движемся в сторону труднодоступных и низкопроницаемых запасов.

**Вы говорили про Китай. Восточная часть Китая отличается тем, что она инфраструктурно более развита и оснащена плотной сетью железнодорожных сообщений. Западный Китай практически не освоен из-за горной и пустынной местности. При этом надо понимать, что Западный Китай богат на нефтяные месторождения, которые он разрабатывает. Параллельно Китай протянул нефтепровод из Западного Казахстана. Зачем Китаю, который развивает альтернативную энергетику, имея свои запасы, еще тянуть длинный нефтепровод из Западного Казахстана?**

Чтобы лучше понимать Китай, необходимо понимать, что транспортная инфраструктура всегда привязана к плотности населения. Плотность населения на Востоке сильно отличается от Запада. Китай очень активно занимается увеличением добычи для своих компаний за рубежом, активно занимаясь импортом нефти и газа из-за того, что традиционно значительная доля энергопотребления Китая была связана с углем. Буквально пятнадцать лет назад 90% энергии, которая потреблялась в Китае, была добыта из угля. Уголь приводит к сильному загрязнению окружающей среды. Учитывая резкое увеличение благосостояние китайцев, количества автомобилей и стремление власти уйти от угля, там наблюдается существенный рост потребности в нефти и газе. Будет ли это продолжаться? Думаю, что да. Вопрос заключается в том, до какого момента он будет продолжаться. Конечно, такого интенсивного роста, который наблюдался ранее, уже не будет. Надо помнить, что Китай продолжает увеличивать добычу нефти, оставаясь при этом крупным импортером нефти. Китай существенно увеличивал спрос на нефть. Этот тренд теперь заканчивается. Свою лепту в этот тренд также внесли США, которые из года в год увеличивали добычу нефти. Что можно предполо-

жить дальше? Уже не будет такого интенсивного спроса на нефть в странах Азии. Рост будет продолжаться, но он будет спокойным в течение пятнадцати лет. В то же время будет происходить процесс повышения энергоэффективности в странах «золотого миллиарда» и использованием электромобилей, уменьшением потребления топлива. Эта экономия, к которой будут стремиться страны «золотого миллиарда» будет достаточно для того, чтобы скомпенсировать рост потребления энергии.

**Что означает выражение «малая эффективность достигается на больших месторождениях»?**

Это выражение использовалось в контексте различных бассейнов с низкой проницаемостью нефти. Более крупные месторождения исторически были более разведанными и разработанными. Соответственно, они имели преимущественные стартовые позиции. То есть там были более высокие дебиты на скважину. Поэтому при применении всех новейших технологий использование на лучших стартовых позициях достигнутые ранее показатели сложнее многократно улучшить. Одно дело, когда стартуешь с проницаемости 1 миллиарда, и даже при увеличении продуктивности этих скважин, например, в Западном Техасе, увеличение производительности на активную буровую примерно было в 3,5 раза. А в тех бассейнах, где первые вертикальные скважины имели проницаемость в 0,01 миллиарда, они давали от одного до десяти баррелей нефти в сутки. При применении горизонтальных методов бурения и многостадийного ГРП буровики стали выходить на 500 баррелей в сутки. Это улучшение было очевидным и существенно большим. В случае с большими месторождениями, которые давали от 200 до 1 000 баррелей в сутки, улучшение было в 5 раз, а в случае с маленькими месторождениями улучшение было в 50 раз.

Беседовал Дауржан Аугамбай KS



## У КОМПАНИЙ, ДОБЫВАЮЩИХ СЛАНЦЕВУЮ НЕФТЬ, ИСЧЕРПАЛИСЬ РЕСУРСЫ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ

*Промышленность могла справиться с ценами на нефть в \$50, однако цена в \$35 является слишком низкой*

В 2015 году скважины, оборудованные для гидравлических разрывов пласта, которые усеивают богатые нефтью равнины Америки, сделали всё, чтобы справиться с ценами в \$50 за баррель. Они уволили тысячи рабочих буровых бригад, сосредоточили буровые установки на самых больших фонтанирующих скважинах и использовали самые последние технологии для добычи максимально возможных объемов нефти с каждой скважины. К удивлению многих наблюдателей, эти

усилия в значительной степени оправдались. По состоянию на декабрь 2015 года, добыча нефти в США оставалась в пределах 4% от 43-летнего максимума.

В чем же проблема? Цены на нефть в \$50 больше нет, и она торгуется в пределах \$35. Для промышленности, которая максимально сокращала свои расходы, новые снижения разрушительны. Компании, добывающие сланцевую нефть, «не выживут, если нефть будет торговаться в пределах \$30», говорит

Р.Т. Дюкс, старший аналитик по разведке и добыче нефти и газа Wood Mackenzie в Хьюстоне.

Управление по информации в области энергетики США прогнозирует, что компании, работающие со сланцевыми пластами, в 2016 году сократят добычу нефти до 570,000 баррелей в сутки.

Samson Resources и Magnum Hunter Resources уже среди компаний, которые объявили о банкротстве. «Вам предстоит стать свидетелями еще большего количества

**ДЭН МЕРТОГ,**  
*Bloomberg*



регистраций банкротства, увеличения проблем продаж активов, а также увеличения количества проблемных долговых обязательств. И нефть в \$35 за баррель явно ускоряет процесс этого бедствия», – говорит Джефф Джонс, исполнительный директор далласской инвестиционной фирмы «Blackhill Partners».

Гидроразрыв пласта является дорогим методом, который требует бурения длинного горизонтального отверстия через слой сланца, затем взрыва того тоннеля напорами под высоким давлением воды, химикатов и песка, для создания миллионов крошечных трещин, через которые могут извлекаться нефть и газ. Бурение сланца обрело смысл только после того, как быстрый глобальный экономический рост, имевший место в начале 2000-х годов, повы-

сил спрос на энергию и поднял цены на нефть. Объем производства увеличился более чем на 60%, начиная с конца 2010 года. Как только предложение превысило спрос, цены начали падать с показателя в более \$100, имевшего место в середине 2014 года, до уровня в \$70 в ноябре прошлого года. Затем, после того, как страны, входящие в ОПЕК, вновь продолжили добывать нефть на почти рекордных уровнях в декабре 2015, цена на нефть снизилась до \$30. «Сланцевая нефть разрушительна. За короткий период времени её добыча достигла больших объемов, превысив спрос, в результате чего нефтяной рынок стал чувствовать себя хуже и хуже». – говорит Дюкс.

Когда цены на нефть упали, производители сократили расходы, заморозив работу более чем 60% буровых установок. Скорость бурения и гидроразрыва пласта была

переговоры нефтяных компаний со своими подрядчиками по сути уже завершены, равно как и принято решение о том, чтобы сосредоточиться только на основных направлениях бизнеса», – написал в своем сообщении для клиентов Майк Виттнер, Руководитель отдела по изучению нефтяного рынка Societe Generale.

Даже снижение добычи в Америке не поможет снизить имеющийся избыток предложения, сформированный за счет резервов в объеме почти 3 млрд. баррелей нефти и нефтепродуктов, накопленных в резервуарах развитых стран, по данным Международного энергетического агентства. «Мир, вероятно, будет испытывать избыточное предложение нефти в объеме, приблизительно равном 1 млн. баррелей в сутки в течение первой половины следующего года», – отметили аналитики

*Когда цены на нефть упали, производители сократили расходы, заморозив работу более чем 60% буровых установок*

такой, что даже при использовании меньшего количества буровых установок, рабочие могли эксплуатировать то же самое количество скважин. Они сфокусировались на своих самых богатых месторождениях, используя больше песка и воды в процессе гидроразрыва, чтобы добыть больше сырья из каждой скважины. К апрелю прошлого года добыча продолжала расти.

В итоге, те усилия закончились тем, что цены на нефть стали снижаться. К этому моменту компании, добывавшие сланцевую нефть, успели использовать все свои козыри. «Мы столкнулись с определенными ограничениями по дальнейшему сокращению расходов производства. В то время как технологическое развитие и меры по повышению эффективности будут продолжаться,

агентства «Jefferies», включая Джейсона Гэммеля, в своем обзоре, сделанном 18 декабря 2016 года.

Компании, добывавшие сланцевую нефть, не являются единственными пострадавшими. Стратегия, которой придерживается ОПЕК, стала головной болью также для самих членов этой организации. Имеется информация, что Саудовская Аравия планирует реализацию долей в государственных компаниях, чтобы сократить дефицит бюджета, достигший уровня в 20% от величины экономики.

«В США большинство компаний стало уменьшаться, поставив перед собой цель переждать кризис. Текущая цена еще не устоялась. Мы должны потерпеть», – говорит Рауль ЛеБлан, аналитик из хьюстонской компании «IHS».



# НОРМАЛИЗАЦИИ НА НЕФТЯНОМ РЫНКЕ ПРИДЕТСЯ ЖДАТЬ ЕЩЕ ГОД

*Под занавес 2015 года на рынке нефти все выглядит не так, как ожидалось год назад.*

*США еще нарастили добычу и теперь могут экспортировать нефть;*

*Россия установила рекорд добычи; страны ОПЕК качают нефть изо всех сил,*

*так как у многих бюджет сводится без дефицита только*

*при цене около \$100 за баррель и выше;*

*Иран готовится в 2016 году выплеснуть на рынок*

*дополнительно 0,5–1 млн. баррелей в день;*

*загруженность нефтехранилищ – на рекордном уровне*

МИХАИЛ ОВЕРЧЕНКО,  
Ведомости

В конце 2014 года многие аналитики полагали, что ребалансировка начнется примерно во II квартале. Ждали сворачивания добычи компаниями в США: во многом именно из-за сланцевого бума на рынке образовался избыток нефти, при этом многие считали, что себестоимость добычи у этих компаний высока. Поэтому в первом полугодии для участников рынка главным индикатором стало количество работающих буровых установок в США. Если в октябре 2014 года оно, по подсчетам Baker Hughes, достигло максимальных 1609 (добыча тогда была 8,95 млн баррелей в день), то к концу июня сократилось до 628. Быстрый вывод буровых из эксплуатации во многом объясняет скачок цен на Brent с \$45 за баррель в январе до почти \$70 в мае (на WTI – с \$42 в марте до \$62 также в мае).

Но добыча все равно продолжала расти – до апреля, когда, по данным Управления энергетической информации США (EIA), составила 9,6 млн баррелей в день; причем поначалу считалось, что рост шел до июня (EIA осенью скорректировала данные). А с июля компании даже стали увеличивать количество буровых, фактически обозначив уровень в \$60 по WTI как верхнюю границу цен. Под конец года в США добывается 9,2 млн баррелей в день на 538 установках. По оценке Citigroup, эффективность бурения у сланцевых добытчиков выросла на 15%, а капитальные затраты сократились на 30% (во многом из-за падения цен на оборудование и услуги) и в 2016 году уменьшатся еще на 5–10%.

Со сланцевой нефтью происходит то же, что ранее – со сланцевым газом, где число буровых сократилось с максимума на 80%, а добыча все равно растет, указывает Сет Клейнман, директор по анализу нефтегазовых рынков Citigroup.

Летом рынок получил два удара подряд. В июле была заключена договоренность по ядерной про-

грамме Ирана, и цены стали падать в ожидании появления на рынке иранской нефти в начале 2016 года. Затем появились признаки резкого замедления экономики Китая – одного из двух крупнейших потребителей нефти в мире. В начале декабря страны ОПЕК на саммите решили и дальше добывать столько, сколько уже добывают (в ноябре – 31,7 млн баррелей в день при квоте в 30 млн). В результате последовавшего падения цена Brent на этой неделе опустилась до \$35,98 – уровня июля 2004 г., WTI – до \$33,98, удержавшись на минимумах кризисного февраля 2009 г.

*По оценке Citigroup, эффективность бурения у сланцевых добытчиков выросла на 15%, а капитальные затраты сократились на 30%, и в 2016 году уменьшатся еще на 5–10%*

Хотя компании разных стран сократили капиталовложения в разведку и разработку на сотни миллиардов долларов, все продолжают добывать столько нефти, сколько могут. В Саудовской Аравии, иницировавшей в 2014 году борьбу

за долю рынка, добыча в этом году близка к рекордной, рекорд за постсоветский период установила Россия (см. инфографику).

«Я не знаю никого, кто [год назад] предсказал бы увеличение производства в России в 2015 г., не говоря уже о росте до рекордных уровней», – говорит Эдвард Морс, директор отдела анализа мировых сырьевых рынков Citi (цитата по Bloomberg).

В будущем году рынок тоже могут ждать сюрпризы в сфере добычи, написали аналитики Goldman Sachs. Вкупе с необычно теплой зимой, способствующей росту запасов нефти, это приведет к тому, что превышение предложения над спросом, оцениваемое в 1,5 млн баррелей в день, сохранится до второго полугодия. Ребалансировка начнется лишь в IV квартале, считают аналитики Goldman, и может потребоваться снижение цен до \$20, чтобы заставить производителей сократить достаточно мощностей.

Для этого, по оценке Морса и Клейнмана с коллегами, WTI может опуститься ниже \$30, т. е. ниже уровня операционных денежных расходов. «Ситуация в наступающем квартале выглядит гораздо более «по-медвежь», чем в завершающемся», – говорится в отчете Citi.

Есть два рыночных правила, напоминает в связи с падением нефтяных котировок Дэвид Фуллер, издатель инвестиционного бюллетеня Fuller Treasury Money: «Средство от высоких цен – высокие цены» и «средство от низких цен – низкие цены». Однако второе не так надежно, как первое, указывает он, потому что «некоторые продукты или виды сырья могут выйти из употребления и потерять свою стоимость».

*\* Полная версия данной статьи была опубликована 25 декабря 2015 года в электронном периодическом издании «Ведомости»:  
<http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/12/25/622576-normalizatsii-neftyanom-rinke#/galleries/140737488854448/normal/1>*





**Европейский банк  
реконструкции и развития**



## ПОДДЕРЖКА ВАШЕГО БИЗНЕСА НА ЕВРОПЕЙСКОМ УРОВНЕ

*Программа ЕБРР по поддержке малого бизнеса в Казахстане является некоммерческой программой развития малого и среднего бизнеса посредством предоставления грантов на бизнес-консультации.*

*Программа работает в Казахстане с 1998 года.*

*За это время было успешно реализовано более 1 300 проектов с участием местных консультантов, а также свыше 110 проектов с участием международных экспертов.*

*На данный момент донорами Программы являются Министерство национальной экономики РК, Правительство США, компании «Тенгизшевройл», «Шеврон», «Биджи Казахстан» и Специальный фонд акционеров ЕБРР.*

*Подробнее о программе расскажет менеджер по Казахстану Алма КАСЫМОВА.*

**Алма Айтмухамбетовна, расскажите, пожалуйста, чем занимается Ваша организация?**

С 1991 года Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) инвестирует в проекты, которые способствуют переходу к открытой рыночной экономике, а также развитию частной и предпринимательской деятельности. ЕБРР был учрежден после окончания «холодной войны», с целью построить новую эпоху в Центральной и Восточной

Европе. Со временем география присутствия банка расширилась, и сейчас мы работаем в более чем 30 странах – от Центральной и Восточной Европы до Китая, а также в Южном и Восточном Средиземноморье. Акционерами банка являются 65 стран и 2 международных организации. Подчеркну, что мы поддерживаем финансовый сектор, не составляя конкуренцию банкам второго уровня, а работая в партнёрстве с ними.

**Чем конкретно банк занимается в Казахстане?**

За все время деятельности банк инвестировал более 7 млрд. долларов США в различные отрасли экономики Казахстана. ЕБРР является крупнейшим инвестором в несырьевом секторе экономики. Крупные проекты реализуются в сфере модернизации ЖКХ, энергоэффективности, инфраструктуры во всех регионах Казахстана. Кроме того, банк уделяет большое внимание поддержке и развитию сектора малого и среднего бизнеса. Наряду с финансированием, Программа ЕБРР по поддержке малого бизнеса со-финансирует получение бизнес-консультаций малыми и средними предприятиями. Консультанты помогают предприятиям выбрать стратегию развития, разработать бизнес-план, технико-экономическое обоснование, исследовать целевой рынок, разработать новый бренд, настроить систему эффективного управления персоналом, автоматизировать финансовый учёт и производство, внедрить системы менеджмента качества и подготовить к международной сертификации, провести энергоаудит и пр.

**Какие цели преследует Программа?**

Программа призвана содействовать устойчивому развитию малого и среднего предпринимательства Казахстана и увеличению его доли в ВВП страны. Мы способствуем созданию устойчивой инфраструктуры местных консультационных услуг и определению потребностей предприятия в консалтинговых услугах, а также в выборе консалтинговой компании. Используя накопленные знания и опыт, предприятия МСБ могут повысить свою эффективность и стать более конкурентоспособными.

**Пожалуйста, расскажите подробнее о механизме работы Программы?**

С помощью нашей команды в каждой области Казахстана предприниматель может получить высокопрофессиональную помощь консультанта, с приемлемыми затратами для своего бизнеса. Мы предлагаем предпринимателям услуги местных консультантов и международных экспертов, способных качественно преобразовать их бизнес. В нашей сети имеется более 250 местных консультантов, которые, для того, чтобы попасть в базу ЕБРР, реализовали несколько успешных проектов по своей специализации и получили положительные отзывы предпринимателей. Мы лично знакомы с каждым зарегистрированным у нас казахстанским консультантом, и уверены, что их работа соответствует самым высоким стандар-

там качества. Вместе с клиентом мы разрабатываем техническое задание на консультационный проект, согласно потребностям, и сопровождаем его на всех этапах реализации, для достижения наилучших результатов. После реализации консультационного проекта, ЕБРР возмещает предприятию, в среднем, половину стоимости проекта в качестве безвозмездного гранта. Максимальная сумма такой поддержки предприятию составляет 10 000 евро.

**Каким критериям должны отвечать потенциальные участники для участия в Программе?**

Основным требованием, которое предъявляется предприятию, является требование его принадлежности категории субъектов малого или среднего предпринимательства, с наличием контрольного пакета у граждан Республики Казахстан (не более 49% иностранного участия в капитале). Также потребуется минимум два года успешной работы и полный пакет заявочной документации на участие в Программе.

Дополнительные критерии, на которые мы обращаем внимание, зависят от приоритетов доноров Программы, среди которых – Министерство национальной экономики РК, Правительство США, ТШО, Биджи Казахстан и Специальный фонд акционеров ЕБРР.

Например, поддержка Правительства Республики Казахстан может быть оказана предприятиям, осуществляющим свою деятельность только в приоритетных секторах экономики, в соответствии с четвертым направлением Единой программы развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020», либо предприятиям, в которых владелец и руководитель являются женщинами. Данное направление реализуется в рамках Программы «Женщины в бизнесе», которая предоставляет поддержку как в виде консультирования, так и в виде кредитования женского бизнеса через банки-партнеры.

Поддержка ТШО предоставляется нынешним и потенциальным партнерам и поставщикам ТШО, а также предприятиям, рассчитывающим наладить сотрудничество с ТШО. При этом, предприниматели должны осознавать свою потребность в привлечении внешних консультантов для повышения качества и эффективности их работы.

**В чем отличие совместной программы с ТШО по развитию местного содержания?**

Эта двухгодичная пилотная Программа по развитию местного содержания реализуется в рамках Соглашения о сотрудничестве между



ЕБРР и ТШО, подписанном в октябре прошлого года. Следует отметить, что на реализацию данной программы ТШО и компания «Шеврон» разместили более 400 000 долларов США. Главное ее отличие состоит в ориентире на казахстанских поставщиков товаров и услуг для нефтегазового сектора. Задача программы заключается в предоставлении доступа к ноу-хау и финансам, укрепление деловых связей, предоставление рекомендаций и ознакомление с лучшими практическими знаниями, направленные на повышение эффективности и снижение уязвимости компаний, сокращении их затрат и снижении себестоимости предлагаемых продуктов или услуг. Все это, в целом, направлено на повышение конкурентоспособности казахстанских предприятий. Программа предусматривает проведение серии деловых курсов и семинаров в таких сферах управления, как, стратегия, персонал, бизнес-процессы, финансы, экология, ресурсоэффективность, и т.д. Так, в декабре прошлого года в г. Атырау мы провели практический семинар «Как преуспеть в поставках для нефти и газа? Мы знаем как!», который собрал более 60 участников. Во время семинара участники «из первых уст» профессиональных бизнес-консультантов получили информацию и исчерпывающие ответы на свои вопросы. Сейчас мы продолжаем работать по согласованному плану действий. В эту работу входит регулярный обмен информацией о предполагаемых участниках Программы, оценка их потенциала, оценка потребностей в обучении и консалтинге, а также подготовка программы семинаров и реализаций консультационных проектов с выбранными предприятиями.

и Усть-Каменогорск. 71% наших проектов реализованы в малых городах и сельских населенных пунктах. Наши специалисты регулярно выезжают в соседние области, поэтому программой охвачен весь Казахстан. Наши контакты есть в открытом доступе в интернете, в отделах предпринимательства акиматов, филиалах ФРП «Даму», региональных палатах предпринимателей.

**Какие инструменты используются Вами для продвижения своей Программы?**

➤ Для развития бизнеса очень важно, чтобы предприниматели узнали о казахстанских

консультантах и о пользе профессиональных знаний для собственного бизнеса. В каждой области мы поддерживаем партнёрские отношения с отделами предпринимательства акиматов, филиалами ФРП «Даму» и региональными палатами предпринимателей. Наши клиенты и консультанты часто рекомендуют воспользоваться программой своим партнерам.

Совместно с партнерами и бизнес-консультантами ЕБРР проводит бесплатные семинары о том, как улучшить бизнес-процессы и снизить расходы, направленные на повышение конкурентоспособности и удержание позиций на рынке. Мы приглашаем квалифицированных консультантов, которые приводят примеры сотрудничества с отечественными и зарубежными компаниями. Мы уверены, что реальные примеры компаний, работающих в данном регионе, убеждают лучше всего. Вместе с прямым финансированием от ЕБРР и финансированием от наших банков-партнеров, для своего дальнейшего эффективного развития предприятия всегда испытывают потребность в профессиональных знаниях.

**Каким образом компании могут обратиться к Программе ЕБРР?**

➤ Кроме офисов в г.г. Алматы и Астана, у нас есть представительства в г.г. Актобе, Аксай, Шымкент, Караганда, Костанай

и Усть-Каменогорск. 71% наших проектов реализованы в малых городах и сельских населенных пунктах. Наши специалисты регулярно выезжают в соседние области, поэтому программой охвачен весь Казахстан. Наши контакты есть в открытом доступе в интернете, в отделах предпринимательства акиматов, филиалах ФРП «Даму», региональных палатах предпринимателей.

**Благодарим Вас за интересную беседу!** KS

*Дополнительные критерии, на которые мы обращаем внимание, зависят от приоритетов доноров Программы, среди которых – Министерство национальной экономики РК, Правительство США, ТШО, Биджи Казахстан и Специальный фонд акционеров ЕБРР*

## РЕАЛИЗАЦИЯ КРУПНЕЙШИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ В КАЗАХСТАНЕ

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ЗАКАЗЧИК	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК	БЮДЖЕТ (МЛН. \$)
<b>НЕФТЕДОБЫВАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ</b>			
Проект будущего расширения	Тенгизшевройл	KPJV / PJV	35 000
Работы по вертикальному бурению	КПО	не определен	свыше 350
Резервуарный парк для нефти	Тенгизшевройл	Bechtel / Senimdi Kurylys	свыше 300
Фаза-2 Кашагана	НКОК	не определен	свыше 30 000
Каламкас-море и остров СС01	НКОК	не определен	свыше 13 000
Проект расширения Карачаганак (ПРК) – стадии 2,3,4	КПО	не определен	свыше 10 000
Проект расширения Карачаганак (ПРК) – стадия 1	КПО	не определен	5000-7000
Замена труб на Кашагане	НКОК	ЕрСай	1 800
Восстановление и расширение ГТС	КПО	не определен	500
Обновление установки по закачке газа	КПО	не определен	400
Технологические подключения и пусконаладка	НКОК	не определен	241
Приостановка поставки газа на Оренбургский газоперерабатывающий завод	КПО	не определен	200
Закупка, изготовление, погрузка, и транспортировка верхних строений для ЕРС-4	НКОК	не определен	120
Буровые работы	Озенмунайгаз	ТОО «Бургылау»	98
Работа по строительству эксплуатационных скважин «под ключ»	Мангистаумунайгаз	не определен	85
Предоставление услуг по закупкам и строительству	КПО	не определен	79
Установка очистки воды	НКОК	не определен	66
Работы по строительству эксплуатационных скважин	Озенмунайгаз	не определен	62
Механомонтажные работы	НКОК	не определен	50
Буровые услуги	Жаикмунай	не определен	48
Предоставление услуг по закупкам и строительству	КПО	не определен	44
Работы по капитальному ремонту эксплуатационных скважин	Озенмунайгаз	не определен	32
Цементаж	Маерск Ойл Казахстан	Halliburton	29
Проектирование, закуп материалов и строительство» на подключение резервуарного парка	Маерск Ойл Казахстан	не определен	25
Строительство АГРС-300 в г.Актобе	КазТрансГаз Аймак	не определен	25
Работы по капитальному ремонту эксплуатационных скважин	Озенмунайгаз	не определен	23
Работа по капитальному ремонту скважин на месторождениях ПУ «Жетыбаймунайгаз»	Мангистаумунайгаз	не определен	20
<b>НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ</b>			
Строительство комплекса по производству ароматических углеводородов на Атырауском НПЗ»	НК «КМГ»/ Атырауский НПЗ	Sinopec Engineering	1 110
Строительство комплекса по глубокой переработке нефти на Атырауском НПЗ	НК «КМГ»/ Атырауский НПЗ	Sinopec Engineering	2 023
Модернизация Павлодарского нефтехимического завода	НК «КМГ»/ Павлодарский НХЗ	Rominserv S.R.L.	1 218
Модернизация и реконструкция Шымкентского НПЗ	ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс»	CPECC	1 829
Первая фаза интегрированного газохимического комплекса – производство полипропилена	Kazakhstan Petrochemical Industries Inc.	Sinopec Engineering	1 948
Вторая фаза интегрированного газохимического комплекса – производство полиэтилена	Kazakhstan Petrochemical Industries Inc.	не определен	4300





## СЕНСАЦИЯ БРОНЗОВЫХ ПРИЗЕРОВ ЧЕМПИОНАТА ЕВРОПЫ

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

В 1988 году ФИФА ввела футзал в качестве новой спортивной дисциплины, а уже в следующем году сборная Бразилии стала первым чемпионом мира.

В Европе в последней декаде прошлого века популярность этого вида спорта набирала обороты, в результате чего число стран,

в которых он развивался, быстро росло.

УЕФА не стала оставаться в стороне от этих трендов и в январе 1996 года при поддержке европейского футбольного союза в испанском городе Кордоба был проведен первый футзальный турнир.

Тогда победителями турнира стали сами же хозяева, после чего чемпионами Европы они становились еще шесть раз, включая последний турнир, о котором и пойдет речь

В период со 2 по 13 февраля 2016 года в столице Сербии проводился юбилейный десятый Чемпионат Европы по футзалу. Особенность европейских чемпионатов заключается в том, что, начиная с 1996 года, сборная Испании становилась чемпионом семь раз, Италия является двукратным чемпионом, а российская сборная становилась чемпионом один раз. Сборная Италии, которая два года назад стала чемпионом Европы, всерьез намеревалась защитить свой титул, как это делали испанцы четыре чемпионата подряд, в период с 2005 по 2012 годы. Турнир, который проводился на «Арена Белград», стал дебютным для нашей сборной в истории казахстанского футзала. (фото 1) Пройдя через отборочный тур, в рамках которого наши футболисты проиграли сборной Румынии со счетом 6:4, но одержали победы над сборной Португалии со счетом 3:1 и над сборной Грузии со счетом 4:0. Далее, победив в стыковочных матчах против сборной Боснии и Герцеговины с общим счетом 9:0 по итогам двух матчей, казахстанская команда сумела квалифицироваться в финальную часть Чемпионата Европы. В турнире выступило 12 команд, который были поделены на 4 группы по 3 команды. Сборная Казахстана попала в группу «С», в которой она играла против сборных Хорватии и России, которая, напомним, является Чемпионом Европы и неоднократно выходила в финал турнира, становясь серебряным призером чемпионата. Забегая вперед, хочется отметить тот факт, что казахстанская сборная, впервые участвуя на чемпионате Европы, сыграет со сборными России, Италии и Испании, которые сыграли в десятый раз в финальной стадии турнира, дойдя до группового этапа. Также наша сборная сыграет со сборными Сербии и Хорватии, которые участвовали на турнире в пятый раз.



### МАТЧ ПРОТИВ СБОРНОЙ РОССИИ

Сборная России являлась явным фаворитом этого поединка, учитывая её опыт и регалии. Несмотря на это, в своем стартовом матче российская сборная с трудом одолела сборную Казахстана с минимальным счетом 2:1. Все три гола были забиты в в второй половине первого тайма в течение 74 секунд, после чего болельщики больше голов не увидели. Игрок сборной России, Ромуло, в течение 27 секунд оформляет дубль, а Серик Жаманкулов в ответ забивает свой первый гол на турнире, после чего он забьет еще пять голов, став претендентом на получение «золотой бутсы».

Во втором тайме матча футболисты сборной Казахстана усилили давление на ворота Густаво, по традиции активно подключая к атакам своего вратаря Игиту. В одной из атак наши футболисты даже попали в крестовину ворот, что могло, при более точном ударе, сравнять счет. Но, благодаря грамотной и плотной обороне россиян, счет матча остался неизменным, что позволило сборной России заработать первые три очка на этом турнире. Несмотря на проигрыш, наши футболисты нанесли 32 удара по воротам россиян, в то время как россияне ударили по воротам 28 раз. Количество угловых тоже было в пользу нашей сборной – девять против шести. Этот проигрыш стал мотивацией для нашей сборной побеждать в следующих матчах.



**НУРЖАН ДОСКЕЕВ**  
вице-президент  
Ассоциации  
футзала Казахстана

«Тренерский штаб прекрасно понимал, какие соперники попались в одну группу с нашей командой. Отсутствие голов во втором тайме говорит о том, что игра была сверхтяжелой. При этом наша команда против России играла на победу. В марте 2015 года, в отборочных матчах Чемпионата Европы, мы обыграли со счетом 3:1 сборную Португалию, в которой играет Рикардиньо, считающийся лучшим игроком мира. После этого мы поняли, что можно выигрывать у любой команды. Поражение от России в стартовом матче ставил перед нами цель в матче против Хорватии играть только на победу».





### МАТЧ ПРОТИВ СБОРНОЙ ХОРВАТИИ

Этот матч был крайне интересным с той точки зрения, что в случае своей победы казахстанская команда получала возможность выйти в четвертьфинал. Данный матч закончился со счетом 4:2, в котором дубль оформил Серик Жаманкулов. Счет мог быть более разгромным, если бы не те пять мячей, попадавших то в перекладину, то в штангу ворот Хорватии. В этом матче казахстанские футболисты нанесли 45 ударов по воротам соперника, а хорваты ударили по воротам Игиты всего 23 раза. Чёткое взаимодействие игроков нашей сборной на площадке и наличие игровой дисциплины позволили команде одержать свою первую победу

на чемпионате, несмотря на то, что хорватские футболисты быстро восстановили счет после первого гола, забитого Дугласом. Также неприятным моментом стало получение вратарем Казахстана Игитой желтой карточки, что сыграет свою негативную роль в полуфинальном матче против Испании. Ключевым моментом матча стало то, что капитан команды Динмухамед Сулейменов, который стал виновником забитого хорватами гола, реабилитировался после своего сольного прохода, завершившегося забитым голом в ворота Юкича. Далеко не в хорошей форме находился Чингиз Есенаманов, который мог сыграть лучше, а также Лео, который только восстанавливался после полученной небольшой травмы. После своего поражения хорватам нужно было побеждать сборную России с разницей более, чем в два мяча, чтобы пройти в четвертьфинал. Но матч Хорватии против России закончился вничью, со счетом 2:2, хотя вплоть до предпоследней минуты хорваты вели в счете. Не сравняй Николай Переверзев, нападающий сборной России, счет на 38 минуте за две минуты до конца матча, Казахстан вышел бы в ¼ финала с первого места в турнирной таблице. Это позволило бы казахстанским футболистам играть против сборной Азербайджана, а не против Италии. Но судьба распорядилась иначе, чем, в будущем порадовала болельщиков Казахстана.



**НУРЖАН ДОСКЕЕВ**  
вице-президент  
Ассоциации  
футзала Казахстана

«Перед игрой против Хорватии все понимали, что поражение отправляет нас домой. Мы играли с Хорватией 5 февраля, а на следующее утро у нас были выкуплены билеты в Алматы. Мы игрокам заранее сообщили о том, что утром следующего дня мы собираемся домой. Это помогло игрокам, замотивировав их на победу. На матч с Хорватией ребята вышли с особым настроем. Несмотря на пропущенный ответный гол, они не пали духом, сломали сопротивление соперника и уверенно довели матч до победы. Можно сказать, что матч прошёл на одном дыхании. Мы сумели решить главную задачу – выход в четвертьфинал».



### ЧЕТВЕРТЬФИНАЛЬНЫЙ МАТЧ ПРОТИВ СБОРНОЙ ИТАЛИИ

Напомню, что на прошлом Чемпионате Европы, который проводился в бельгийском Антверпене, в финале сыграли сборные России и Италии, по итогам которого со счетом 3:1 победила Италия. Перед началом этого матча все считали, что действующие чемпионы Европы без проблем справятся с дебютантами из Казахстана. Примечательно, что перед этим матчем сборная Италия не пропустила ни одного гола, победив Азербайджан со счетом 3:0 и Чехию со счетом 7:0. Конечно, же волнение наших футболистов перед игрой было вполне ожидаемым. Не знаю как остальные болельщики, но я перед матчем сильно переживал за нашу сборную. Тем не менее, счет открывают именно казахстанские футболисты, когда на 15 минуте Лео с дальней дистанции мощным ударом открывает счет. Через три минуты Жаманкулов забивает на добивании второй гол Маммареле, который стал для нашего футболиста четвертым на турнире. В первом тайме «сquadro ад-зурре» не была похожа на команду, которая собиралась защитить свой титул и до этого момента держала свои ворота на замке. Наши футболисты уверенно чувствовали себя на половине итальянцев, а по воротам Игиты был



нанесен лишь один слабый удар. В то же время вратарь Италии, Стефано Маммарелла, трудился в поте лица, хотя при этом дважды его выручала штанга. Итальянцы быстро отыгрываются, после чего появляется ощущение, что итальянцы, наконец, возьмут игру в свои руки. Но вместо этого защитники Италии допускают ряд ошибок, а Чингиз Есенаманов показывает хороший дриблинг и забивает третий гол в ворота сборной Италии. Далее, Мауро Каналь сокращает разрыв в счете, но Даурен Нургожин вновь восстанавливает разницу в два мяча. После гола Лео, оформившего в этом матче дубль, итальянцы уже вряд ли могли что-либо поделаться со счетом. Казахстан сотворил сенсацию, выбив действующих чемпионов из чемпионата

со счетом 5:2. Единственное, что омрачило победу, это дисквалификация голкипера Игиты, который получил вторую необязательную желтую карточку, что не позволяло ему сыграть в полуфинале против сборной Испании, шестикратного чемпиона Европы и двукратного чемпиона мира. Игита, как и все игроки сборной Казахстана, во время матча полностью отдается игре. В тот момент, когда он получил вторую желтую карточку, он доигрывал свой эпизод до конца, пытаясь достать мяч на линии. Судьям показалось, что он ударил по мячу после свистка.

**НУРЖАН ДОСКЕЕВ**

вице-президент Ассоциации футзала Казахстана

«Игроки, тренерский штаб и руководство сборной понимали, что уровень Италии говорит сам за себя. Сами игроки не скрывали, что игра будет тяжелой. При этом, перед матчем никаких пораженческих настроений в команде не наблюдалось. Наоборот, все рвались в бой, и хотели помериться с силами с одним из грандов мирового футзала. Главный тренер команды Какау сразу же после групповых матчей говорил, что команда способна обыграть Италию. Вначале нам казалось, что он просто хочет всех успокоить. Тренерский штаб разбирал игры соперника, и все больше говорил о тех небольших минусах сборной Италии, советуя, как можно добиться положительного результата. В конце концов, тренерский тандем Какау – Алесио сумел полностью тактически переиграть Роберто Маникелли, и за счет сумасшедшей самоотдачи игроков. Многие известные специалисты отмечали не победу, а ту игровую дисциплину, которую продемонстрировала сборная Казахстана».





### ПОЛУФИНАЛЬНЫЙ МАТЧ ПРОТИВ СБОРНОЙ ИСПАНИИ

Начало матча стало вновь попахивать сенсацией, когда Александр Довгань, нападающий сборной Казахстана, открывает счет на третьей минуте. К перерыву сборная Испании выигрывает со счетом 3:1, что позволяет думать о том, что испанцы спокойно доиграют этот матч. После четвертого гола, казалось, что наши футболисты уже не смогут изменить ход встречи. Но два следующих гола, забитых Лео и Сериком Жаманкуловым, сделали счет 4:3, что дарило надежду на то, что очередная сенсация все-таки состоится. В концовке матча Марио Ривильос совершил красивый дриблинг, успевая сделать точный пас Полу. Пол делает мгновенную передачу на Рауля Кампоса, который оформляет дубль в этом матче, не позволяя Казахстану выйти в финал. Тем не менее, Жаманкулов забивает свой пятый гол на чемпионате, а Казахстану предстояло сыграть в матче за третье место против хозяев чемпионата, сборной Сербии. Не умаляя игровых достоинств резервного вратаря Григория Шамро, хотелось бы отметить, что все-таки дисквалификация вратаря Игиты и травма Чингиза Есенаманова оказались той самой высокой ценой, которая была заплачена за победу над Италией. Конечно, опыта у Испании не занимать. Обе команды выдали захватывающий матч. Более опытные испанцы отличились разнообразием в атаках, филигранной техникой и умением предвидеть задумки соперника. В свою очередь, казахстанцы запомнились бешеной самоотдачей, стремлением к победе и умением использовать различные тактические заготовки за короткий отрезок времени.



**НУРЖАН ДОСКЕЕВ**  
вице-президент Ассоциации  
футзала Казахстана

«Сборная Казахстана ранее встречалась со сборной Испанией. В обоих матчах мы дважды проигрывали со счетом 0:7 и 0:5. Все понимали, что Испания является одним из главных фаворитов чемпионата, в целом, и фаворитом полуфинального матча, в частности. У нас отличная сборная, и никто не говорил, что без Игиты мы обязательно проиграем. Григорий Шамро выступает в сборной Казахстана на протяжении семи лет, чем заслужил достаточно высокий авторитет среди игроков и болельщиков. Первый тайм, конечно, не назовешь лучшим, но во втором тайме он выдал блестящую игру. Нам еще рано обыгрывать Испанию, и думаю, это было бы не справедливо. Испания в футзале по всем компонентам остается сильнее нас».

■ «В 2012 году сборная Россия выходила в финал чемпионата Европы, который проходил в Хорватии, в г. Загреб, в котором проиграла сборной Испании со счетом 3:1. Всего за всю историю чемпионатов Европы, сборная России выходила в финал 6 раз, Италия – два раза, оба раза становясь Чемпионами Европы».



### МАТЧ ЗА ТРЕТЬЕ МЕСТО ПРОТИВ СЕРБИИ

В матче за третье место против хозяев турнира необходимо было просто выигрывать. В конце первого тайма Дуглас открывает счет, выведя сборную Казахстана вперед. В этом матче он оформляет хет-трик, внося свою лепту в победу Казахстана. Также забивает свой шестой гол Серик Жаманкулов, который мог забить и больше, что позволило бы ему стать лучшим игроком турнира и завоевать «золотую бутсу». Победив сборную Сербию, Казахстан стал первым дебютантом, который сразу завоевал бронзовые медали чемпионата. Более 11 000 болельщиков Сербии, статус хозяев турнира и давление, оказанное на сербов, в какой-то мере больше помешали им победить в последнем матче чемпионата.

В этом матче свой гол забил и наш голкипер Игита, сделав несколько великолепных сейвов по ходу матча. В этом же матче шла борьба между Сериком Жаманкуловым и Младеном Коцичем за право обойти португальца Рикардиньо и испанцев Алекса, Марио Равильоса и Мигелина в споре за «золотую бутсу». В итоге, несмотря на шесть голов, забитых Жаманкуловым, «золотую бутсу» он все равно не получил из-за того, что он провел больше игр, чем Рикардиньо, а испанцы сделали больше голевых пасов. Тем не менее, Серик Жаманкулов стоит наравне с лучшими снайперами турнира, представленными чемпионами Европы. Став бронзовым призером чемпионата Европы, сборная Казахстана не только повысила свой рейтинг, но и завоевала уважение европейской футбольной общественности.







В праздничные дни болельщики смогут увидеть стыковочный матч между сборными Казахстана и Польши за право сыграть на Чемпионате мира, который пройдет с 14 сентября по 2 октября 2016 года в Колумбии. В рамках отборочного тура на чемпионат мира наши футболисты одержали победы над сборными Чехии со счетом 1:3 и Франции со счетом 2:4, и сыграв вничью со сборной Словении со счетом 2:2. В сборной Польши играет много рослых и физически крепких игроков, поэтому прогулка в Польшу будет не такой простой, как может показаться после побед Казахстана в Сербии. От имени всех болельщиков и любителей футбола желаю удачи и красивых побед нашим футболистам в стыковочных матчах против Польши!

*Автор статьи выражает особую благодарность Думану Балыкбаеву, медиа-офицеру сборной Казахстана, за предоставленные фотографии* **KS**

# КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



## Enactus Kazakhstan National EXPO 2016

6 MAY, ALMATY,  
INTERCONTINENTAL HOTEL  
[www.enactus.kz](http://www.enactus.kz)





**V ANNIVERSARY  
«KAZNEFTEGAZSERVICE – 2016:  
NEW HORIZONS:  
OILFIELD CONSTRUCTION  
AND ENGINEERING»  
CONFERENCE**

**POTENTIAL DISCUSSION TOPICS:**

**Future Growth Project of «Tengiz» field, TCO  
Karachaganak Expansion Project, KPO B.V.  
Procurement process for Kashagan field, NCOC**

**May 4, 2016  
Renaissance Hotel Atyrau**

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

НА ВОЛНЕ ПЕРЕМЕН  
NOMAD DIAMOND

Мы рады объявить начало второй фазы кампании «На волне перемен». Новая карта «бриллиантового» уровня с уникальными привилегиями теперь доступна для самых частолетающих участников. Надеемся, что держатели «бриллиантовых» карт оценят новые возможности Программы.

 **air astana**







**V ЮБИЛЕЙНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2016:  
НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ:  
НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО  
И ИНЖИНИРИНГ»**

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:**

**Новые горизонты:  
нефтегазовое строительство и инжиниринг**

**Проект расширения  
месторождения «Карачаганак», КПО Б.В.**

**Процесс закупок  
для месторождения «Кашаган», НКОК**

**4 мая 2016 г.  
Renaissance Hotel Atyrau**

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