

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Апрель - Июнь 2016 /// №2 (16)

ИРАН: НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА



**ИТОГИ
V ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2016»**

VIVA ВИЭ!

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

WWW.KAZSERVICE.KZ

SUMMER MEETING PACKAGE

- Meeting package is valid from 20 persons
- Full day (from 9.00 am to 6.00 pm)
- The meeting package includes:
rental of technical equipment, 2 coffee breaks,
lunch and Wireless Internet

Цена: 9 800 KZT на человека

ЛЕТНИЙ КОНФЕРЕНЦ-ПАКЕТ

- Пакет услуг действует на количество от 20 человек
- Полный день (с 09:00-18:00)
- Пакет услуг включает:
аренду зала, аренду технического оборудования,
обед, 2 кофе брейка, беспроводной Интернет

Price: 9 800 KZT per person

Louvre Hotels Group «International standards, local flavours»

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

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



ROYAL TULIP
LUXURY HOTELS
ALMATY



www.royaltulipalmaty.com
www.grandballroom.kz



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,

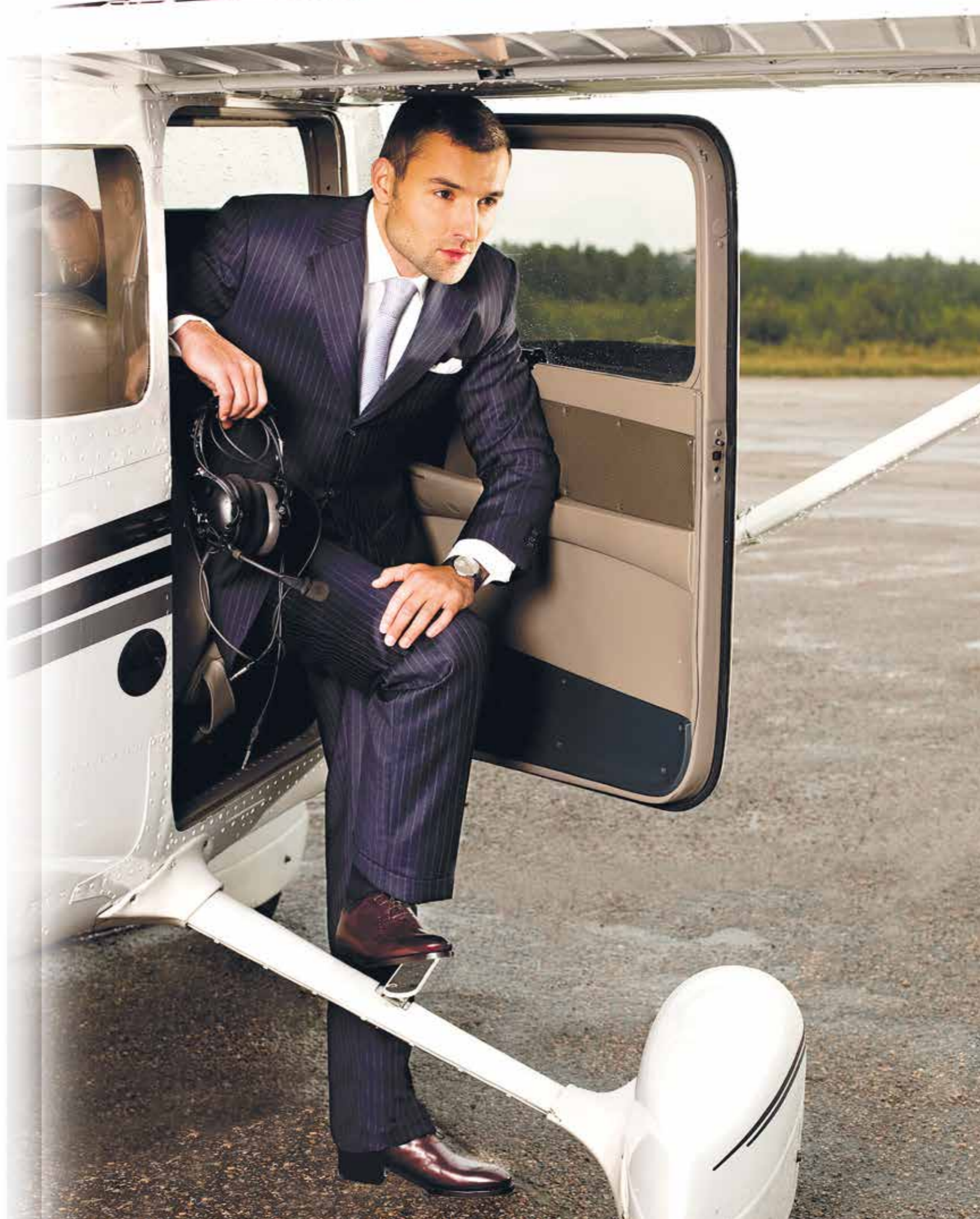
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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



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 куәлігі № 13153-Ж

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

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

Таралымы 3 000 дана
©KAZSERVICE, 2016

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ОЮЛ «Союз сервисных компаний Казахстана» (KAZSERVICE)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Д. АУҒАМБАЙ

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА

Н. Саринова

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

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

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

Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2016

FOUNDER AND PUBLISHER

Association of service companies of Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

EDITOR-IN-CHIEF

D. AUGAMBAY

EDITORIAL BOARD

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

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

D. Augambay
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



- 1 Способы увеличения нефтеотдачи пластов методом ГРП и кислотной обработки скважин
- 2 Способы увеличения нефтеотдачи пластов с применением колтюбинга
- 3 Способы увеличения нефтеотдачи пластов с применением азота и азотной пены
- 4 Комплексные решения по бурению и заканчиванию скважин
- 5 Комплексные решения в сфере газовой компрессии
- 6 Приемные станции LNG и электростанции
- 7 Решения по переработке отходов
- 8 Решения в сфере цементирования скважин
- 9 Технологии радиального вскрытия пласта
- 10 Технологии по осуществлению работ внутри скважин особой конструкции
- 11 Завод по переработке сжиженного природного газа
- 12 Технологии по обустройству морских нефтегазовых месторождений
- 13 Технологии по монтажу подводного устьевоего оборудования



Адрес: г.Алматы, пр.Достык 117/6, 5 офис Тел: 8(727)3565301 Сайт: www.keruigroup.com

официальный сайт

НОВОСТИ

- 18 ВТОРОЙ ВЫПУСК НАЦИОНАЛЬНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ДОКЛАДА
- 22 НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ В КАЗАХСТАНЕ: ОТ КРИЗИСА К ВОЗМОЖНОСТЯМ
- 26 ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА
- 28 ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОЕКТУ «СНЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГАЗУ КАРАЧАГАНСКОГО ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА»
- 32 КАЗАХСТАНСКО-БРИТАНСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
- 34 КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗ-СЕРВИС-2016»: ПЯТИЛЕТНИЙ ДИАЛОГ С ОТРАСЛЮ



56

ЛИЦА

- 56 МИНЭНЕРГО: ПЕРЕЗАГРУЗКА
 - 60 РЕГИОН БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
- ИРАН
- 64 ЖИЗНЬ ПОСЛЕ САНКЦИЙ
 - 74 ФОКУС НА ИРАН
 - 76 ИРАНСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
 - 78 KAZNEX INVEST ОТКРЫВАЕТ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

КОМПАНИИ

- 84 ECOS: 20 ЛЕТ НА РЫНКЕ
- 88 ВРЕМЯ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ
- 92 ОПТИМИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ СВЯЗИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЗАДАЧ
- 96 МОДУЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ КОМПАНИИ DE MEEUW
- 98 ВАЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЕРС-УСЛУГ



100

- 104 КАЗАХСТАНСКИЙ ЕРС-ПОДРЯДЧИК ВХОДИТ В ВЕДУЩУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ СТРОИТЕЛЬНУЮ ГРУППУ
- 108 ОБЗОР МИРОВОГО НЕФТЯНОГО РЫНКА: ХУДШЕЕ УЖЕ ПОЗАДИ
- 114 НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА В 2015 ГОДУ

АЛЬТЕРНАТИВА

- 120 ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО КАЗАХСТАНА

EVENTS

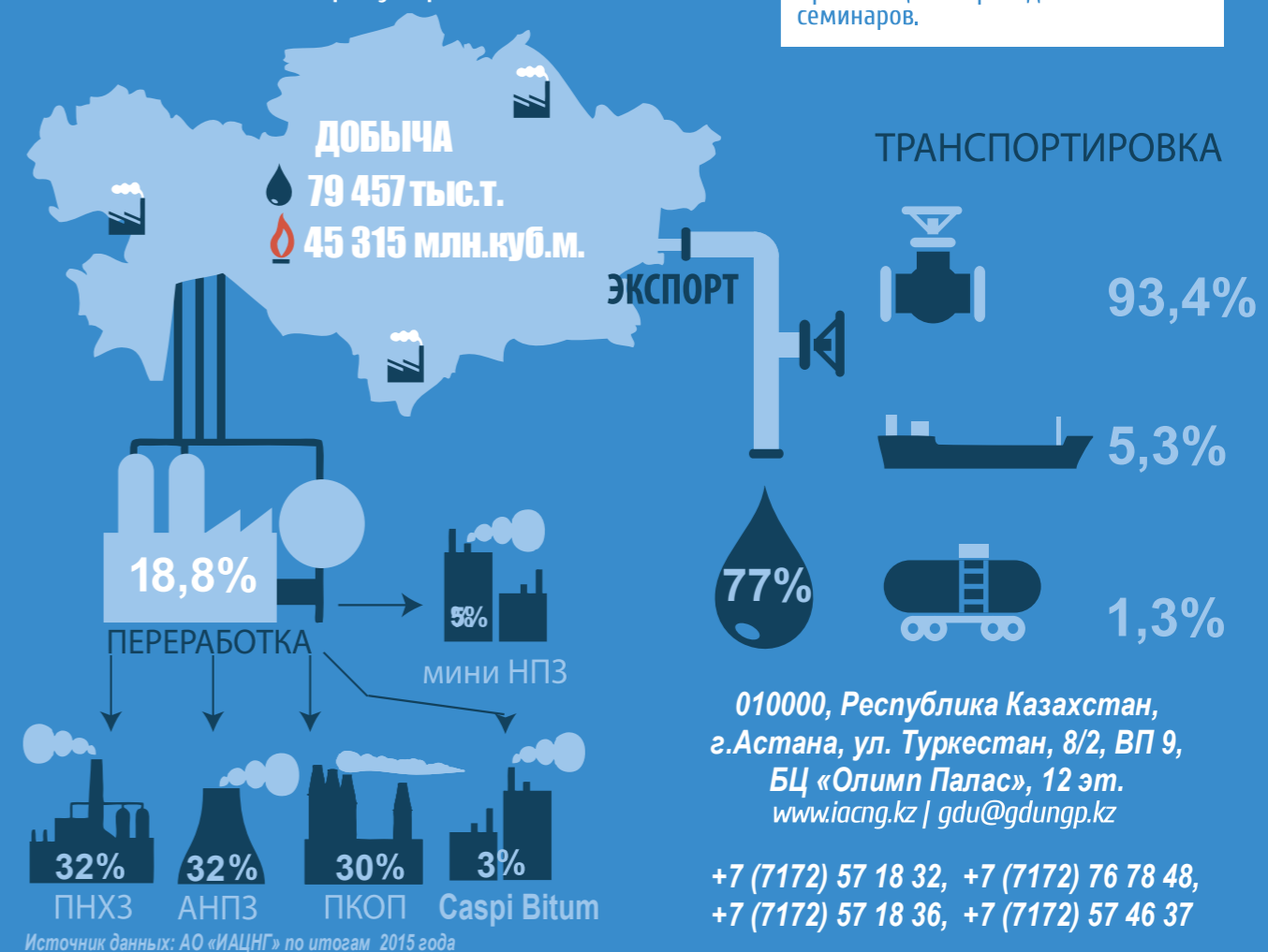
- 122 ГОСТЕВЫЕ ЛЕКЦИИ SPE
- 124 ПЕРВЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ МАРАФОН В Г. АСТАНА



34

АО «Информационно-аналитический центр нефти и газа» занимает лидирующую позицию на информационно-аналитическом рынке нефтегазового сектора Республики Казахстан.

Компания является компетентным органом Министерства энергетики РК по аккумулярованию и обработке оперативной информации по всем нефтегазодобывающим, перерабатывающим и транспортирующим углеводородное сырье предприятиям РК, а также рабочим органом МЭ РК в области технического регулирования



Услуги в нефтегазовой отрасли

Оперативная информация
Более 140 видов отчетов по нефтегазовому комплексу РК и стран зарубежья.

Аналитика
Исследования по индивидуальным заказам. Периодические обзоры нефтегазового комплекса, анализ цен, маркетинговые исследования.

Техническое регулирование
Разработка и экспертиза проектов нормативных правовых актов и нормативных документов (межгосударственных и национальных стандартов).

Разработка проектов
Участие в разработке проектов и других документов в сфере проведения нефтяных операций, области промышленной безопасности, оборота нефти и нефтепродуктов.

Обучение
Организация и проведение семинаров.

010000, Республика Казахстан, г.Астана, ул. Туркестан, 8/2, ВП 9, БЦ «Олимп Палас», 12 эт.
www.iacng.kz | gdu@gdungp.kz

+7 (7172) 57 18 32, +7 (7172) 76 78 48,
+7 (7172) 57 18 36, +7 (7172) 57 46 37

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



КОММЕНД АВСТРИЯ ГМБХ
г. Вена. Отрасль: производство и сервис

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



ТОО «КОМПАНИЯ ТЕМИРАЛИ»
г. Атырау. Отрасль: строительство

■ Строительная компания



«СБ И И ЕВРОПА Б.В.» КАЗАХСТАНСКИЙ ФИЛИАЛ
г. Атырау. Отрасль: EPC

■ Технологические лицензии, проектирование, строительство, изготовление металлоконструкций и трубных узлов



ТОО «ЗАМАНКВАНТОР»
г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Автоматизация технологических процессов, энергоснабжение промышленных предприятий и энергоаудит, электрохимическая защита трубопроводов и оборудования от коррозии, коммерческий учет энергоресурсов и метрологические услуги.



ТОО «FLEET & EQUIPMENT SOLUTIONS»
г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Эксклюзивный представитель «Volvo Construction Equipment»



ТОО «GEOTEC»
г. Актобе. Отрасль: инжиниринг

■ Изыскательная и проектная деятельность



ТОО «KIOS»
г. Аксай. Отрасль: сервис

■ Предоставление услуг по техническому обслуживанию нефтепромышленного оборудования на месторождении



ТОО «СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА»
г. Актобе. Отрасль: строительство

■ Строительно-монтажные работы



Global Oil&Gas



24th Kazakhstan International Oil & Gas Exhibition and Conference

5-7 October 2016
Atakent, Almaty, Kazakhstan

Find out more at
www.kioge.kz





TOO «KAZCENTRELECTROPROVOD»

г. Сарань. Отрасль: производство

■ Производство кабельно-проводниковой, телекоммуникационной, электротехнической и железнодорожной продукции



ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «PRAXES»

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Юридические услуги



TOO «GEO ENERGY GROUP»

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Геологоразведочные работы



TOO «OSCA KAZAKHSTAN»

г. Актау. Отрасль: сервис

■ Предоставление в аренду и продажа корзин, контейнеров (для сухих грузов, буровых отходов, скаты для отходов и т.п.); ёмкости для химреагентов; контейнеры-мастерские, А-60 Cabins (такелажные мастерские/лаборатории/помещения технического обслуживания); рефрижераторы; Другие типы оборудования, изготовленные по специально разработанному дизайну, согласно внутренним требованиям и специфике заказчика (на заказ), применяемых, в том числе, в морских условиях



БОНАТТИ С.П.А. – КАЗАХСТАНСКИЙ ФИЛИАЛ

г. Атырау. Отрасль: строительство

■ Выполнение всех видов строительно-монтажных работ в нефтегазовой сфере (монтаж, демонтаж технологического оборудования, трубных связей, осуществление земных работ, гражданское строительство, электрические, а также механические работы и т.д.)



TOO «ЕДИЛЬ-ОРАЛ.КЗ»

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Услуги, связанные с взрывобезопасностью – обучение, инспекция, консалтинг для нефтегазовых и сервисных компаний



TOO «CASPIAN SEA SUPPORT»

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Ликвидация аварийных разливов нефти (ЛАРН) на море и на суше. Обеспечение морскими оффшорными услугами. Выполнение неотложных аварийно-спасательных работ на суше и внутренних водоемах. Проведение работ по предупреждению и тушению пожаров, обеспечению пожарной безопасности и проведение аварийно-спасательных работ на объектах.



TOO «APTC»

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Поставка, монтаж и сервис систем отопления, кондиционирования и вентиляции, охранно-пожарной вентиляции



HYUNDAI ENGINEERING & CONSTRUCTION CO., LTD

г. Ташкент. Отрасль: строительство

■ Энергетика и строительство



Oil & Gas Events



Connecting your business to the world

Learning from yesterday, discussing today, planning for tomorrow

www.global-oilgas.com



12 Countries 17 Events

ITE Oil & Gas

AZERBAIJAN CASPIAN OIL & GAS
6 – 9 June 2017 | Baku

RUSSIA RPGC
27 – 29 June 2017 | Moscow

EGYPT GLOBAL OIL&GAS MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA
17 – 19 Sep 2017 | Cairo

MIOGE
27 – 30 June 2017 | Moscow

SOUTH AFRICA AFRICA OIL WEEK
31 Oct – 4 Nov 2016 | Cape Town

GREECE GLOBAL OIL&GAS SOUTH EAST EUROPE AND MEDITERRANEAN
28 – 29 Sep 2016 | Athens

TURKEY GLOBAL OIL&GAS TURKEY
May 2017 | Istanbul

INDIA IORS
9 – 10 Sep 2016 | Mumbai

WORLD ENERGY CONGRESS
9 – 13 Oct 2016 | Istanbul

PETROTECH
5 – 7 Dec 2016 | New Delhi

TURKMENISTAN TGC
19 – 20 May 2016 | Turkmenbashi

KAZAKHSTAN KIOGE
5 – 7 Oct 2016 | Almaty

UNITED KINGDOM AFRICA INDEPENDENTS FORUM
May 2017 | London

GLOBAL OIL&GAS MANGYSTAU
8 – 10 Nov 2016 | Aktau

GLOBAL OIL&GAS ATYRAU
11 – 13 April 2017 | Atyrau

UZBEKISTAN OGU
17 – 19 May 2017 | Tashkent

MYANMAR GLOBAL OIL&GAS MYANMAR
18 – 19 Oct 2016 | Yangon



ITE Oil & Gas



@iteoilgas



БАХТИЯР МАКЕН



МАЖИЛИС ПАРЛАМЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН /
ПРЕЗИДИУМ СОЮЗА НЕФТСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

Избран депутатом Мажилиса Парламента РК VI созыва, Членом Президиума Союза нефтсервисных компаний Казахстана.

Специальность: Стандартизация и сертификация сельскохозяйственной продукции, эксперт-аудитор, магистр государственного управления (МРА).

Закончил Казахский национальный аграрный университет, Университет Монтаны-Миссула (США) (выпускник программы «Болашак»).

Имеет 16-летний опыт работы. Со студенческой скамьи он работал на руководящих должностях по вопросам молодежной политики в КазНАУ, РОО «Союз сельской молодежи Казахстана», Государственном фонде развития молодежной политики г. Алматы и акимате г. Алматы.

В разные годы руководил молодежным крылом НДП «Нұр Отан» «Жас Отан» по г. Алматы и коммерческих структурах. В период с 2013 по 2016 год занимал должность Заместителя акима Западно-Казахстанской области. Является членом партии «Нұр Отан». Награжден юбилейной медалью «Қазақстан Конституциясына 20 жыл» и «Қазақстан Республикасының тәуелсіздігіне 20 жыл».

РАФИК МУХАТОВ



ТОО «ЖИГЕРМУНАЙСЕРВИС»

Назначен Генеральным директором

Специальность: Нефтегазовое дело

Закончил Атырауский институт нефти и газа.

Имеет 10-летний трудовой опыт в области инспектирования на предприятиях «Тьюбскоп Варко Лимитед», «Ди джей Глобал Инспекшн Сервис», также имеет 4-летний опыт руководителя.

До назначения на должность Генерального директора в компании «Жигермунайсервис» занимал должность Заместителя генерального директора.

КАЙСАР ШАКИЕВ



ТОО «ИНТЕРТЕК ИНТЕРНЭШИНАЛ КАЗАХСТАН»

Назначен Исполнительным директором

Закончил Каспийский государственный университет технологии и инжиниринга, Business project management Institute (BPMI) и American Academy of Project Management (AAPM)

Более 5 лет работал на ведущих позициях в иностранных компаниях «Worley Parsons Resources &Energy» и «Gulf Marine Maintenance & Offshore Services Company». С 2007 года работает в ТОО «Интертек Интернэшинал Казахстан».

Участвовал в реализации проектов компании по оказанию услуг в области технического надзора и в строительстве крупных нефтегазопроводов и заводов.

Награжден медалью «За профессиональные заслуги», Национальным сертификатом «Специалист года 2015» Союза национальных бизнес-рейтингов.

БЕРИК ОСПАНОВ



МАЖИЛИС ПАРЛАМЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН /
ПРЕЗИДИУМ СОЮЗА НЕФТСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

Избран депутатом Мажилиса Парламента РК VI созыва, Членом Президиума Союза нефтсервисных компаний Казахстана. Специальность: экономика и управление в отраслях АПК, юриспруденция. Доктор экономических наук.

Закончил Казахский государственный аграрный университет и Центрально – Азиатский университет.

Трудовую деятельность начал в 1997 году. В разные годы работал в Опытно-производственном хозяйстве им. Мынбаева научно-исследовательского технологического института овцеводства и в НИИ экономики и организации агропромышленного комплекса и развития сельских территорий (НИИ ЭАПК и РСТ). Имеет управленческий опыт в Министерстве сельского хозяйства РК и НИИ ЭАПК и РСТ.

С 2009 по 2015 годы работал Первым заместителем акима Южно-Казахстанской области.

Работал Первым заместителем председателя Южно-Казахстанского филиала партии «Нұр Отан».

АСХАТ ДУЙСАЛИЕВ



ТОО «КАЗБУРИНВЕСТ» (Г. АЛМАТЫ) /
АО «КАЗКОРМАШ-ЗАВОД» (Г. АКТАУ)

Назначен Генеральным директором ТОО «КазБурИнвест» и Председателем совета директоров АО «КазКорМаш-завод».

Специальность: бакалавр иностранных языков, инженер-нефтяник.

Закончил Атырауский инженерно-гуманитарный институт и Атырауский институт нефти и газа.

Имеет 16-летний опыт работы на руководящих должностях в компаниях «Caspian Downhole Services», «Смит Сервисез Си Ай Эс Би Ви» и «Жигермунайсервис».

Является членом партии «Нұр Отан» и депутатом Атырауского городского маслихата VI созыва. Награжден четырьмя медалями, благодарственными письмами и грамотами Премьер-Министра РК, Председателя агентства по стратегическому планированию РК и Министра нефти и газа РК.

АЛИ КОЙЧУМАНОВ



ФИРКРОФТ КАЗАХСТАН

Назначен Генеральным директором

Специальность: Бакалавр делового администрирования, МВА, Магистр финансового учета.

Закончил КИМЭП, Университет Джорджа Вашингтона. Является сертифицированным аудитором (CPA).

Имеет 16-летний трудовой опыт на позициях финансового менеджера и контролера в компаниях «AES Kazakhstan», «AES Europe, Middle East & Africa», «Cameron Flow Control» по проектам в Кении, Ливии, Польше и Туркменистане.

До назначения на должность Генерального директора в компании «Фиркрофт Казахстан» занимал должность коммерческого и финансового директора.

Всегда найдется альтернатива

Номер, который Вы сейчас держите в руках, интересен тем, что в нем содержатся материалы об Иране, страны до недавнего времени находившейся в режиме санкций на запрет привлечения прямых иностранных инвестиций в свои нефтегазовую и нефтехимическую отрасли. Доселе закрытая страна, о которой приходилось слышать лишь из третьих источников, в этом году открыла двери для иностранных компаний. В своих интервью Посол Исламской Республики Иран в Республике Казахстан расскажет о своей стране и о возможностях сотрудничества между нашими странами.

Пользуясь случаем, хотелось бы поздравить членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана с небольшим юбилеем, связанным с пятилетием Ежегодной конференции «Казнефтегазсервис», которая была проведена в прошлом месяце. Как и в предыдущие годы, Конференция собрала руководителей трех крупных операторов, нефтесервисных компаний, которые максимально эффективно использовали площадку для обмена важной отраслевой информацией и последними новостями. Те, кому не удалось принять участие в этой конференции, смогут ознакомиться с итогами работы этой конференции в этом номере.



ДАУРЖАН АУЛЫМБАЙ

Продолжая тематику статей об альтернативной энергетике, начатую в номерах №14 (стр. 120 – 127) и №15 (стр. 110 – 117), в этом номере мы продолжили публикацию материалов о возобновляемых источниках энергии. Растущая актуальность и интерес к этому направлению подтверждается упоминанием ВИЭ во Втором Национальном энергетическом докладе, который был презентован Ассоциацией «KAZENERGY» 5 апреля 2016 года.

В отрасли остается достаточно большое количество проблем, но, тем не менее, как пелось в одной песне, «лето – это маленькая жизнь», которое пусть проходит в формате хорошего настроения и позитива.

Желаю Вам приятного чтения, а в качестве альтернативы имеется вариант в виде футбольного праздника, который пройдет в формате Чемпионата Европы по футболу и объединит всех любителей футбола!



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



ВТОРОЙ ВЫПУСК НАЦИОНАЛЬНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ДОКЛАДА

5 апреля 2016 года состоялась Презентация Второго выпуска Национального энергетического доклада. В целях формирования целостной картины о текущей ситуации и перспективах развития топливно-энергетического комплекса Казахстана, в 2013 году впервые был разработан Национальный энергетический доклад, который оказал значительное содействие в совершенствовании государственной политики в области энергетики.



Целью привлечения международной консалтинговой компании «IHS» являлось получение экспертного прогноза глобального развития мировой энергетики и влияние наблюдаемых процессов на развитие топливно-энергетического комплекса Казахстана, а также использование комплекса передовых инструментов моделирования

и обширной базы данных для независимого прогнозирования развития текущей ситуации в стране. Работа над докладом осуществлялась при личном участии Вице-председателя компании «IHS», Лауреата Пулитцеровской премии Дэниела Ергина.

Одним из фундаментальных выводов доклада является прогноз темпов роста экономики

Казахстана, с учетом общей ситуации на мировых рынках и естественного характера снижения темпов роста ВВП, который наблюдается во многих странах по мере достижения определенной зрелости экономики.

Известно, что Казахстан, как крупный экспортер энергоресурсов, крайне зависим от цен на них, особенно от цен на нефть.



Данному вопросу в докладе уделено много внимания, в результате прогноз на 2016 год – достижение уровня цен на нефть 60 долларов США за баррель, и примерно до 80 долларов США за баррель к 2020 году.

В рамках Доклада было проведено сравнение инвестиционной привлекательности нефтедобывающего сектора Казахстана и ряда сопоставимых стран на основе сводного индекса инвестиционной привлекательности IHS. Центральным

Одним из фундаментальных выводов доклада является прогноз темпов роста экономики Казахстана, с учетом общей ситуации на мировых рынках и естественного характера снижения темпов роста ВВП

моментом Доклада также являются рекомендации по развитию рынков электроэнергии, мощности и тепла.

В целом, доклад отражает стратегический взгляд Ассоциации «KAZENERGY» на перспективы развития отрасли. Данное издание было направлено для изучения и дальнейшего использования в работе первым руководителям Правительства Республики Казахстан, ключевых министерств и ведомств, а также национальных компаний и членов Ассоциации «KAZENERGY».



■ Национальный энергетический доклад дает комплексное представление о текущей ситуации и перспективах развития базовых секторов казахстанской экономики. Основные задачи доклада заключаются в обзоре текущего состояния угольной, нефтегазовой и урановой отраслей, а также сфер производства, передачи, распределения, маркетинга и потребления электрической и тепловой энергии. Доклад также оценивает потенциал Казахстана по использованию возобновляемых источников энергии, реализации «зеленых инициатив», снижению энерго- и ресурсоемкости экономики, в том числе, в свете проведения Международной специализированной выставки «EXPO-2017: Энергия будущего».

Помимо этого, в материале содержатся исследования о геополитических и экономических переменах, которые существенно затронули экономику и энергетику Казахстана. Аналитики компании «IHS» обрисовали среднесрочную картину будущего для Казахстана, связанную с увеличением совокупного объема добычи сырой нефти, а также о ценообразовании на международных рынках нефти.

Документ был подготовлен с учетом сложившихся новых вызовов современности, а также нацеленности стратегии Республики Казахстан на стабильное политическое и экономическое развитие в регионе. **KS**



ВСТРЕЧА ЧЛЕНОВ ПРЕЗИДИУМА С ТОО «PSA»

6 июня 2016 года члены Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана встретились с представителями ТОО «PSA». Участники встречи

обсудили текущие вопросы и договорились делиться отраслевой информацией, которая может быть полезной для отечественных компаний.

На встрече члены Президиума получили информацию об итогах первого полугодия 2016 года и о планах работы на второе полугодие 2016 года. **KS**

6 апреля 2016 года состоялось 17-е заседание Комитета нефтегазовой промышленности Президиума Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»



В рамках заседания были заслушаны отчет по исполнению протокольных поручений и информация о текущем статусе работы по проекту Кодекса о недрах. Члены комитета обсудили вопросы, связанные с формированием Объединенного налогового и таможенного кодексов. Принимая во внимание

участие Ассоциации «KAZENERGY» в законотворческой деятельности, на заседании была представлена информация о текущем статусе работы по законопроекту «Об офсетных соглашениях» и о результатах работы по внесению изменений и дополнений в экологическое законодательство. **KS**

АККРЕДИТАЦИЯ В НПП

11 мая 2016 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана получил свидетельство об аккредитации в Национальной палате предпринимателей Республики

Казахстан «Атамекен» (НПП). Аккредитация была подтверждена Решением Президиума НПП, отраженном в Протоколе №6 от 18 марта 2016 года. Аккредита-

ция Союза в НПП действительна до конца 2017 года. Союз принимает активное участие в работе НПП и участвует в работе ключевых комитетов. **KS**



Единое решение для глобальной логистики

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

info@globalinkllc.com | www.globalinkllc.com

НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ В КАЗАХСТАНЕ: ОТ КРИЗИСА К ВОЗМОЖНОСТЯМ

18 апреля 2016 года
Служба центральных коммуникаций при Президенте РК
провела брифинг с участием
Союза нефтесервисных компаний Казахстана



© Фото: Mapara Курякова/Kazpravda.kz

На брифинге выступили Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза и Алмас Кудайберген, член Президиума Союза, Председатель ТОО «Центразия групп».

Темой данного брифинга стала ситуация в отечественной нефтесервисной отрасли, а именно, поиск возможностей через призму кризиса в отрасли. Данная тематика была выбрана в связи с неуклонным падением мировых цен на нефть, сокращением объемов работ у нефтесервисных компаний и снижением ка-



Р. ЖАКСЫЛЫКОВ

питальных затрат у недропользователей. В результате этого отечественные компании были вынуждены скорректировать свои производственные планы.

По итогам 2015 года объемы нефтесервисных работ сократились в среднем на 25% и это при средней цене на нефть в 51 доллар США за баррель. За первый квартал текущего года средняя цена на нефть не превышала 40 долларов США за баррель.

В ходе брифинга спикеры поднимали вопросы, касающиеся диверсификации деятельности некоторых нефтесервисных компаний, возможностей по выходу на новые внешние рынки, работы на внутренних проектах расширения, реализуемых крупными операторами. Также, была затронута тема создания в стране

висных компаний, отметив, что порядка 20-30% компаний уже успешно диверсифицировали свою сферу деятельности. Также, Председатель президиума поделился впечатлениями членов Союза, которые приняли участие в работе делового совета, проходившего при участии Президента РК в г. Тегеран. Модератор напомнил о важности выхода казахстанских компаний на внешние рынки. В этой связи, Союз нефтесервисных компаний Казахстана работает над максимально возможным вовлечением нефтесервисных компаний в крупные проекты, как в Казахстане, так и за рубежом. К примеру, Союз активно ведет деятельность по выводу казахстанских компаний на рынок Ирана. Порядка семи отечественных нефтесервисных компаний ведут переговоры с представителями иранского бизнеса. Некоторые из них уже достигли определенных договоренностей об оказании своих услуг.

«Данными фактами отечественные компании доказывают возможность Казахстана экспортировать не только сырье, но и услуги нефтесервисных компаний», – отметил Председатель президиума.



А. КУДАЙБЕРГЕН

категории: не сложные, средней сложности и сложные. Если доля казахстанского содержания в не сложных работах составляет порядка 90-95%, то в работах средней сложности данный показатель в разы ниже, а в сложных и высокотехнологичных работах порой присутствие местных компаний и вовсе отсутствует. В большинстве случаев данные работы выполняются зарубежными подрядчиками, так как отечественные компании не отвечают требованиям нефтедобывающих компаний по технологическому оснащению и по квалификации. Но стоит отметить, что, благодаря сегодняшним требованиям по местному содержанию, установленным по договоренности Правительства Казахстана с операторами, наблюдается некий тренд в сторону создания совместных предприятий между казахстанскими и опытными зарубежными компаниями. Таким образом, у казахстанских нефтесервисных компаний появляется возможность участвовать в крупных высокотехнологичных проектах, получать опыт и привлекать технологии.

Необходимо также отметить, что одним из самых крупных рынков нефтесервисной отрасли является рынок нефтегазового строительства и инжиниринга. С учетом таких крупных проектов как Тенгиз, Кашаган и Карачаганак данный рынок

По итогам 2015 года объемы нефтесервисных работ сократились в среднем на 25% и это при средней цене на нефть в 51 доллар США за баррель

наукоемких видов производств и оказания высокотехнологичных услуг, благодаря развитию НИОКР. Была высказана точка зрения Союза относительно нового Кодекса о недрах, который находится сейчас на этапе разработки.

Модерируя брифинг, Рашид Жаксылыков отметил важность диверсификации для нефтесер-

Продолжая тему, Алмас Кудайберген, Председатель ТОО «Центразия Групп», также указал на внутренние проекты по расширению месторождений, в которых есть возможность повышения степени вовлеченности казахстанских нефтесервисных компаний. На сегодняшний день строительные работы в нефтегазовой отрасли поделены на три



Н.ЖУМАГУЛОВ

оценивается в сумму не менее чем в 4 млрд. долларов США в год. «Рынок нефтегазового инжиниринга находится на уровне в 1,2 млрд. долларов США в год», – сообщил Алмас Кудайбергенов.

Продолжая тему, Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза, отметил что, немаловажным аспектом являются качество и высокотехнологичность предоставляемых услуг. В 2012 году в целях создания в стране наукоемких видов производств

Недропользователи по своему усмотрению относят виды работ для своих нужд к НИОКР или направляют обязательства в ПИТ в г. Алматы, основной деятельностью которого является развитие информационных технологий.

Следует отметить, что три года назад по поручению Главы государства и при реализации и содействии крупных инвесторов совместно с научными институтами и ВУЗ была разработана Дорожная карта научно-технологического развития добывающего сектора нефтегазовой отрасли Казахстана. В результате системного сотрудничества были определены, рассмотрены и оценены приоритетные технологические задачи, стоящие перед добывающим сектором нефтегазовой отрасли в период до 2025 года.

Были выявлены 15 приоритетных технологических задач, определены возможные технологические решения и их внедрения

«Тенгизшевройл», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», ежегодные обязательства могут составлять десятки миллиардов тенге в зависимости от цен на нефть.

В целях рационального и эффективного использования данных средств предлагается применить опыт Норвегии, четко разграничив определение НИОКР и ежегодно утверждать перечень технологических задач, направленных на повышение эффективности разработки месторождений. Иными словами, недропользователи будут инвестировать в себя же через партнерство с научно-исследовательскими организациями.

Определение и утверждение технологических задач предлагается осуществлять усилиями совместной группы экспертов из министерств, ведомств и профильных отраслевых ассоциаций.

Однако, закрепленные в Законе обязательства по НИОКР, не дали ощутимых результатов ввиду отсутствия четкого определения понятия НИОКР и механизма его реализации и мониторинга

и намерения оказывать высокотехнологичных услуг в Законе РК «О недрах и недропользовании» в был заложен механизм, обязывающий недропользователей направлять 1% от получаемого совокупного дохода на НИОКР и/или парк инновационных технологий (ПИТ) в г. Алматы. Из действующих порядка 205 контрактов на недропользование в 50 имеются такие обязательства. Общие затраты на НИОКР за последние четыре года составили 20 млрд. тенге.

Однако, закрепленные в Законе обязательства по НИОКР, не дали ощутимых результатов ввиду отсутствия четкого определения понятия НИОКР и механизма его реализации и мониторинга.

в Казахстане. По оценкам экспертов решение каждой технологической задачи может иметь экономический эффект в размере от 2 до 7,5 млрд. долларов США.

В настоящее время разрабатывается новый Кодекс о недрах, согласно которому Казахстан уйдет от поддержки казахстанских товаропроизводителей в сфере недропользования в виде предоставления условных скидок, обязательств по товарам и услугам. Взамен будут установлены обязательства в размере 1% от СГД на развитие НИОКР и/или ПИТ. В случае принятия недропользователями новых условий, без учета стабилизированных контрактов с компаниями

«Таким образом, вопрос определения приоритетов технологического развития отрасли предлагается определять коллегиально, а за недропользователями останется только расходовать средства в рамках утвержденного перечня», – предложил Н. Жумагулов.

Подводя итоги брифинга, все участники отметили, что период кризиса является периодом для поиска новых возможностей. Это время для перезагрузки, переориентации, в период которого необходимо проявить креативность и искать альтернативные пути развития, диверсифицируя свою деятельность и развивая профессионализм своих кадров.

© Фото: Маргара Куратова / Kazpravda.kz

ДОСКА ПОЧЁТА

В рамках V Ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2016», которая проходила 4 мая 2016 года в г. Атырау, Союз нефтесервисных компаний Казахстана награждает отраслевой медалью «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін» представителей операторов и казахстанской компании



Карл «Рокки» Брэннэн
Генеральный менеджер,
Отдел капитальных проектов
ТОО «Тенгизшевройл»

Рокки Брэннэн был назначен Генеральным менеджером отдела капитальных проектов компании «Тенгизшевройл» (ТШО) в 2009 году.

До работы в ТШО Брэннэн занимал различные руководящие посты широкого спектра обязанностей и высокой ответственности за свою 37-летнюю карьеру в корпорации «Шеврон».

С 2008 года он работал портфельным менеджером по проектам базового бизнеса «Тенгиз-



шевройл», а с 2004 по 2008 годы – Генеральным менеджером производства в г. Перт (Австралия).

Ранее, Рокки Брэннэн занимал должности ведущего супервайзера по проектированию объектов и суперинтенданта по производству на месторождении «Такула»

в Анголе, а также работал супервайзером по проектированию месторождения «Тенгиз» и советником в отделе оптимизации производства в г. Хьюстон. Брэннэн также занимал различные должности, в том числе, по производству и по проектированию объектов на побережье Мексиканского залива с 1977 по 1990 годы. Брэннэн начал свою карьеру в компании «Шеврон» в качестве инженера по проектированию объектов в 1977 году в г. Новый Орлеан (Луизиана).

Он получил степень бакалавра гражданского строительства в Университете Флориды в 1977 году.

Бейбит Сабиров,
Управляющий по развитию
Казахстанского бизнеса,
Карачаганак Петролиум
Оперейтинг

Бейбит Сабиров работает в нефтегазовой отрасли более 25 лет. Имеет огромный производственный опыт и опыт работы в реализации проектов в нефтегазовой отрасли с участием международных компаний –

Тенгизшевройл, Аджип ККО, АО «МНК «КазМунайТениз», «КМГ Кашаган БВ» и North Caspian Transportation Manager Company.

С марта 2014 года работает в компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг б.в.». На данный момент работает управляющим по развитию казахстанского бизнеса по обеспечению развития местного содержания и реализации социальных проектов в рам-



ках Окончательного соглашения о раздел продукции (ОСРП / FPSA).



Валерий Раннев,
Мастер цеха по аренде
и ремонту нефтепромышленного
оборудования,
«Жигермунайсервис»

Валерий Раннев является одним из высокопрофессиональных работников компании «Жигермунайсервис». Общий стаж

его работы в нефтяной и газовой промышленности составляет более 35 лет. Он внес огромный вклад во внедрение новых технологий в своей сфере, а также в разработку сервисных программ по сборке, ремонту и эксплуатации нефтепромышленного оборудования.



ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА

3 мая 2016 года Приказом
Каната Бозумбаева, министра энергетики
Республики Казахстан, Общественный совет
при Министерстве энергетики РК
был переименован в Общественный совет
по вопросам топливно-энергетического
комплекса и экологии



Начав свою деятельность в феврале текущего года, общественный совет уже рассмотрел и внес свои замечания по ряду нормативно-правовых актов об утверждении правил проведения общественных слушаний, об утверждении нормативов по затратам на очистку природных открытых водоемов Щучинско-Боровской курортной зоны, об утверждении правил работы с персоналом в энергетических организациях, об утверждении правил рассмотрения, одобрения и реализации проектов, направленных на сокращение выбросов и поглощение парниковых газов, об утверждении предельных цен оптовой реализации товарного газа на внутреннем рынке, об ут-

верждении форм предоставления информации о поступлениях в бюджет и многих других НПА. Был проведен ряд заседаний, как общих, так и отдельных, по организованным комиссиям, а по итогам заседаний был составлен план работ на 2016 год. Согласно данному плану 24 мая 2016 года состоялась отчетная встреча Министра энергетики РК с членами общественного совета. На встрече был представлен краткий анализ итогов развития отраслей за 2015 год и первый квартал текущего года. Принимая во внимание то, что на данный момент нефтедобывающая отрасль остается одним из основных источников поступлений в бюджет, министр обозначил три страте-

гических направления деятельности ведомства, первым из которых является развитие нефтегазовой и нефтегазохимической отраслей.

В соответствии с задачами Стратегии развития страны до 2050 года предусмотрено дальнейшее наращивание темпов добычи углеводородов. В связи с этим, стабилизация уровня добычи нефти ожидается с 2017 года с последующим увеличением. Основной прирост объемов добычи нефти по стране будет обеспечиваться компаниями «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», а также за счет ввода в эксплуатацию месторождения «Кашаган», которое запланировано на конец

2016 года. Министр подчеркнул, что окончательное решение о финансировании Проекта будущего расширения (ПБР) компании «Тенгизшевройл» ожидается в ближайшие месяцы, а срок реализации проекта продлится до 2022 года. Таким образом, завершение работ по ПБР произойдет почти одновременно с вводом в эксплуатацию объектов проекта на месторождении «Карачаганак», решение по финансированию, которого ожидается в 2017 году.

Благодаря множеству письменных обращений Союза нефтесервисных компаний Казахстана в адрес нового министра энергетики, а также озвучиванию Союзом проблем нефтесервисной отрасли в ходе его ознакомительных поездок в г. Атырау и Аксай, в своем докладе Канат Бозумбаев отметил, что сегодня в нефтедобывающем секторе работает 150 компаний-недропользователей, с общей численностью сотрудников порядка 60 000 человек. При этом, в нефтесервисном секторе работает более 2 000 компаний, в которых трудится не менее 170 000 человек. Члены общественного совета согласились с тем, что на долю нефтесервиса приходится около 40% от общего объема закупок недропользователей, в связи с чем договорились совместно проработать вопрос развития данного сектора.

Министром энергетики был дан ряд следующих конкретных поручений, направленных на развитие местного содержания:

- проработка вопроса по изменению тендерных процедур и включению требования, которая позволит стимулировать создание совместных предприятий;

- ускорение работы по дальнейшему продвижению инициативы «ТОП-10», и связанной с ней подготовки совместных планов действий с операторами крупных проектов (ТШО, КПО и НКОК);

- разработка крупных проектов конкретного плана замещения иностранных специалистов казахстанскими кадрами в крупных нефтегазовых проектах совместно с операторами;

- расширение практики внедрения инструментов «ранних тендеров»;

- упрощение операторами КПО, ТШО и НКОК доступа к информации по предстоящим тендерам для потенциальных участников из числа местных компаний;

- переход на единую базу на основе уже запущенной базы данных «Алаш» по крупным нефтегазовым проектам до конца 2016 года.

После доклада министра члены общественного совета обсудили меры по повышению объемов закупок казахстанских товаров недропользователями. Участники принимали во внимание членство Казахстана в ВТО, кризис на мировых рынках нефти, а также требования министерства создавать СП и консорциумы для участия в крупных тендерах. Как известно, казахстанские компании не могут принять участие в таких тендерах по причине нехватки оборотных средств. При этом, иностранные подрядчики располагают опытом, технологиями и соответствующим современным оборудованием. Также был обсужден вопрос проектирования крупных проектов расширения месторождений, которое, зачастую, проводится за рубежом. Этот аспект влечет за собой закладывание продукции зарубежного производства и иностранные стандарты работ на стадии проектирования.

6 июня 2016 года состоялась отчетная встреча министра энергетики с гражданами Казахстана. На данной встрече министр подробно изложил текущую ситуацию, сложившуюся в сфере нефтепереработки, в газовой и нефтехимической отраслях.

Сообщая о завершении модернизации Атырауского НПЗ, министр упомянул о грядущей модернизации и реконструкции Павлодарского нефтехимического завода и Шымкентского завода (ПКОП). Данные мероприятия запланированы к концу 2017 года. После модернизации данных НПЗ Казахстан будет полностью покрывать внутренний рынок нефтепродуктами собственного производства, восполнив импортные сейчас 30% нефтепродуктов.

В 2019 году планируется завершение проекта по производству полипропилена мощностью 500 тыс. т в год. В проект будет привлечены инвестиции в размере 2 млрд. долларов США и будет создано 3000 рабочих мест на этапе строительства и 500 рабочих мест в период эксплуатации. Следует отметить, что на полипропилен и полиэтилен приходится 60% потребления всех видов полимеров в мире. Это позволит экспортировать производимую продукцию.

Следует дать хорошую оценку деятельности Министерства энергетики, руководимую Канатом Бозумбаевым, отдельно отметить заслугу Общественного совета по вопросам топливно-энергетического комплекса и экологии. Особенно радует то, что проблемы нефтесервисной отрасли были услышаны новым министром и уже ведутся работы по поиску возможных путей решения. Союз получает приглашения от различных государственных органов с просьбой выступить в качестве эксперта при обсуждении проблем нефтесервисной отрасли. Это подтверждает наличие заинтересованности государства в правильном функционировании этой суботрасли. Союз приглашает своих членов активно принимать участие в деятельности Общественного совета. KS

ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОЕКТУ «СНЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГАЗУ КАРАЧАГАНСКОГО ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА»



24 мая 2016 года в г. Уральск Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) провела ознакомительный семинар для представителей казахстанских компаний по проекту «Снятие производственных ограничений по газу Карачаганакского перерабатывающего комплекса» (СПОГ)

Основной задачей мероприятия послужило ознакомление отечественных производителей с объемами проекта СПОГ по металлоконструкциям, нефтегазовым и электротехническим оборудованию, требованиям и стандартами КПО по поставляемым продукциям, закупкам. Местные производители также ознакомились со стратегией по местному содержанию для создания основы/платформы для обеспечения потенциального изготовления металлоконструкций, производства электротехнического оборудования и возможности строительства в Казахстане для поддержки проектов, в целом.

Семинар был проведен по инициативе ТОО «PSA», являющегося Полномочным органом и при содействии акимата Западно-Казахстанской области. Представители более 40 отечественных товаропроизводителей, АО «Агентство по развитию местного содержания (NADLoC)» и Союза нефтесервисных компаний Казахстана приняли участие в работе семинара.



Проект СПОГ предусматривает монтаж новых установок по осушке газа, систем регулирования точки росы, модернизацию существующих электрических систем, оптимизацию добычи со скважин, что позволит дополнительно увеличить производительность по подготовке газа на Карачаганакском перерабатывающем комплексе.

Ожидается, что реализация проекта СПОГ, в свою очередь, приведет к привлечению новых инвестиций, дальнейшему вне-

Полномочный орган в лице ТОО «PSA» отслеживает деятельность операторов, чтобы создавались возможности для местных поставщиков и специалистов для участия в проектах

дрению инновационных технологий, созданию новых рабочих мест и созданию благоприятных условий для привлечения казахстанских компаний.

Кроме этого, на семинаре были обсуждены предстоящие объемы работ по строительству объектов проекта, которые потенциально могли бы быть освоены

КПО с 1997 года успешно занимается разработкой Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения, одного из самых технически сложных месторождений в Казахстане.

КПО уделяет большое внимание развитию местного содержания, внося свой вклад в устойчивое развитие отечественной промышленности. Успешность такого подхода подтверждается показателями КПО по местному содержанию. По итогам 2015 года доля местного содержания на Карачаганакском проекте составила 49% от общего объема затрат или 581 млн. долларов США. Общая сумма всех выплат по местному содержанию превысила более 5,5 млрд. долларов США с момента подписания Окончательного соглашения о разделе продукции в 1997 году. Общее количество потенциальных казахстанских поставщиков КПО превышает 3 700 местных компаний.



казахстанскими предприятиями. Кроме того, был представлен перечень товаров и оборудования, который имеет высокую возможность освоения в Казахстане, в том числе, путем создания совместных предприятий.

В рамках семинара представители КПО в формате круглого стола ответили на вопросы участников касательно деталей проекта СПОГ, планируемых закупок и заказов на работы и услуги для проекта, а также местного содержа-

ния, процедуре регистрации в базе данных поставщиков, процесса пред-квалификации поставщиков и тендерных требований КПО.

В ходе семинара представители ряда казахстанских производителей, такие как АО «Алагеум Электрик», ТОО «Топан» и ТОО «Атыраунефтемаш» имели возможность представить свою продукцию и производственные мощности для проектной группы СПОГ и представителей других казахстанских компаний.

Участники семинара посетили ряд Западно – казахстанских предприятий – АО «Уральский завод «Зенит», ТОО «Уральский трансформаторный завод», АО «Уральскагрореммаш» и АО «Западно – Казахстанская машиностроительная компания», где ознакомились с производственным потенциалом крупнейших отечественных товаропроизводителей региона.

Все участники отметили хорошую организацию семинара, поблагодарили КПО за подробное ознакомление с проектом, что придаст стимул отечественным компаниям для освоения и возможного выпуска новых товаров и услуг в Республике Казахстан в соответствии с требованиями КПО.

Полномочный орган в лице ТОО «PSA» отслеживает деятельность операторов, чтобы создавались возможности для местных поставщиков и специалистов для участия в проектах. KS



ENGINEERING EXCELLENCE

ILF Consulting Engineers is a leading engineering and consulting company with 40 global offices. We support our clients in Oil & Gas, Energy, Water and Transport sectors, solving complex engineering and project management challenges.

since 1967	> 2,000 employees	> 40 offices	> 100 countries	> 6,000 projects
---------------	----------------------	-----------------	--------------------	---------------------

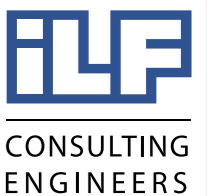
Growing continuously, ILF is opening a new office in Atyrau and invites experienced professionals to apply for the following roles:

- Project Managers
- Process Engineers
- Electrical Engineers
- Mechanical Engineers

We are looking for future colleagues, who have proven ability to solve complex engineering issues, enjoy working with clients and have solid experience in Kazakhstan.

We invite you to send us your CV and have conversation with us to discuss potential fit and growth opportunities with ILF Consulting Engineers. Please send us your CV to Recruitment-KAZ@ilf.com

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





КАЗАХСТАНСКО-БРИТАНСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

26 мая 2016 г. В г. Астана состоялась рабочая встреча представителей Министерства энергетики РК / ТОО «PSA», Ассоциации «KAZENERGY» и Министерства торговли и инвестиций Великобритании (УКТИ) с тремя крупными операторами – Тенгизшевройл, Карачаганак Петролиум Оперейтинг и Норт Каспиан Оперейтинг Компани



Встреча проводилась под председательством Айбека Крамбаева, Управляющего директора ТОО «PSA», Рустема Кабжанова, Исполнительного директора Ассоциации «KAZENERGY» и Кира Кэмпбэла, Руководителя отдела по энергетике и инфраструктуре УКТИ. На данной встрече участники обсудили вопросы по установлению долгосрочного партнерства между компаниями-поставщиками Казахстана и Великобритании в сфере нефти и газа. Данная Рабочая группа формируется в соответствии с Меморандумом о сотрудничестве, который был подписан между



Основной целью Рабочей группы является укрепление сотрудничества между казахстанскими и британскими компаниями в формате совместных предприятий и консорциумов, которые будут совместно работать на проектах расширения, реализуемых тремя крупными операторами



ТОО «PSA», Ассоциацией «KAZENERGY» и Министерством торговли и инвестиций Великобритании (УКТИ) 3 ноября 2015 года в Великобритании в рамках визита Главы государства в Великобританию. В состав Рабочей группы также войдут представители трех операторов.

Основной целью Рабочей группы является укрепление сотрудничества между казахстанскими и британскими компаниями в формате совместных предприятий и консорциумов, которые будут совместно работать на проектах расширения, реализуемых тремя крупными операторами. В рамках сотрудничества входит привлечение британских инвестиций, трансфер британских технологий и получение казахстанскими компани-

ями британского опыта, которые будут получены через совместную реализацию поставленных задач по локализации производства в Казахстане и созданию совместных предприятий и консорциумов.

Операторы представили общую информацию по своим проектам и выразили согласие сотрудничать в составе формирующейся Рабочей группы.

По итогам совещания участники совещания договорились создать Рабочую группу, утвердить Положение о рабочей группе и провести следующее совещание с операторами, которые предоставят данные по своим потребностям, под которыми впоследствии будут подбираться подходящие британские и казахстанские компании. KS

КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2016»: ПЯТИЛЕТНИЙ ДИАЛОГ С ОТРАСЛЮ



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

4 мая 2016 года в г. Атырау Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел свою Пятую ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис-2016». В этом году данная конференция отметила свой небольшой пятилетний юбилей. Вспоминая первую конференцию, которую проводил Союз весной 2012 года, можно отметить, что тот формат, который был изначально выбран, выдерживался в течение последних лет. Этот формат заключался в выстраивании конструктивного диалога между государственными органами, крупными операторами и местными нефтесервисными компаниями. В течение пяти лет на конференции обсуждались различные отраслевые вопросы, проводился networking, а также формировалась площадка, на которой отраслевые участники обменивались информацией



В этом году конференция собрала порядка 300 участников, представленных руководителями государственных органов, трех операторов и нефтесервисных компаний. Данное мероприятие прошло при официальной поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан, Акимата Атырауской области

и Ассоциации «KAZENERGY». По просьбе членов Союза конференция была посвящена теме строительства и инжиниринга в нефтегазовой отрасли. Точнее говоря, как и в прошлые годы, внимание участников было приковано проектам будущего расширения, которые с нетерпением ожидают отраслю.

Открывая конференцию, Алмас Кудайберген, Председатель Союза, вкратце рассказал о последних тенденциях, наблюдаемых в отрасли, сделав акцент на стабильности диалога между ключевыми участниками рынка. Модератором панельной секции выступил Рашид Жаксылыков, Председатель президиума Союза.



На самом деле, именно диалог и прозрачные информационные потоки между участниками рынка являются основой для успешного взаимодействия. Созданная Союзом эффективная информационно-диалоговая площадка позволила многим компаниям из первых уст получить информацию от операторов, которые были представлены руководством и командой специалистов.



Б. ИЗБАСТИН

МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РК

В своем выступлении Бекет Избастин, Директор департамента недропользования Министерства энергетики Республики Казахстан, отметил намерение инвесторов продолжать реализацию масштабных проектов расширения, несмотря на падение цен на нефть. На данный момент ведутся подготовительные работы по Проекту будущего расширения на Тенгизском месторождении (ПБР), на подходе Проект расширения Карачаганак, а также предстоит разработка второй фазы на Кашагане. Бекет Избастин пояснил, что министерство и отрасль связывают большие надежды с реализацией этих проектов, что требует поиска оптимальных и совместных решений по вопросам развития местного содержания. Представитель министерства отметил факт привлечения казах-

станских сервисных компаний на строительные и буровые работы на несложных месторождениях. При этом, на разработку крупнейших месторождений со сложными технологическими условиями привлекаются иностранные подрядные компании. По словам Бекета Избастина, необходимо обеспечить условия и создать основу для организации новых наукоемких видов производств и оказания высокотехнологичных услуг.

Спикер напомнил основные задачи министерства по увеличению доли местного содержания в нефтегазовых проектах, заключающиеся в стимулировании развития высокотехнологичных видов товаров и услуг для рынка недропользования Казахстана, а также в максимальном обеспечении занятости населения на проектах расширения и повышении квалификации казахстанских кадров.

Министерство энергетики достигло договоренности с «Тенгизшевройл» о максимальном привлечении казахстанских подрядчиков в ПБР, создании партнерств с местными компаниями и локализации производств в Казахстане. Что касается Карачаганакского проекта, то в рамках него уже ведутся переговоры по созданию СП по бурению с итальянской компанией «Saipem», а по скважинным операциям – с компанией «Schlumberger». В заключение своей речи, спикер напомнил, что развитие местного содержания является не только задачей государства и обязательством недропользователей. Он призвал местные компании также уделять внимание развитию навыков своих специалистов и трансферу необходимых знаний и технологий.

ТОО «PSA»

Полномочный орган по Соглашениям о Разделе Продукции в Северо-Каспийском и Карачаганакском проектах.



А. КРАМБАЕВ

В своем выступлении Управляющий директор ТОО «PSA», Айбек Крамбаев, рассказал об основных задачах Полномочного органа, в которые входят мониторинг реализации проектов, в соответствии с условиями и положениями соглашений о разделе продукции и обеспечение защиты экономических интересов государства в этих проектах. Кроме того, PSA

уделяет особое внимание развитию местного содержания. Совместно с Министерством энергетики РК Полномочный орган ведет работу по созданию промышленных кластеров вокруг крупных нефтегазовых проектов. В данном случае, речь идет о модернизации существующих и создании новых производств в Казахстане. Далее, он обратил внимание участников вопросу развития местных кадров, который всегда оставался на особом контроле. По его словам, на данный момент продолжается работа по улучшению плана по дальнейшему замещению иностранных специалистов местными кадрами. Представитель Полномочного органа напомнил о механизме «ранних тендеров», работающий в форме заключения договора на поставку продукции с отложенным периодом. При этом, в данном договоре содержится условие по налаживанию производства в Казахстане и проведению поставок произведенной продукции с территории Республики Казахстан. «Особо хочу отметить, что по базовому проектированию (FEED) по проекту расширения на Карачаганаке нам удалось достичь договоренности о выполнении минимум 40% объема работ в Казахстане. Такие же показатели выставлены в отношении выполнения работ непосредственно казахстанским партнером. Было принято решение о максимизации участия казахстанских компаний в проектировании сложных технологических объектов», – отметил представитель PSA. Также, он рассказал о том, что с ноября 2015 года, Полномочный орган сотрудничает с Ассоциацией «KAZENERGY» и Министерством торговли и инвестиций Великобритании в части установления долгосрочного партнерства между казахстанскими и британскими компаниями-поставщиками. Данная инициатива реализуется в рамках совместной

рабочей группы, которая была создана после подписания меморандума между PSA, UKTI и Ассоциацией «KAZENERGY» в ноябре 2015 года в г. Лондон в рамках визита Главы государства в Великобританию. Данное сотрудничество также является еще одной возможностью для казахстанских компаний, которые смогут создать консорциумы с британскими компаниями и получить от них необходимые опыт и технологии.

В панельной секции также выступили Рустем Кабжанов, Исполнительный директор Ассоциации «KAZENERGY» и Бруно Жардэн, Управляющий директор компании «Норт Каспиан Оперейтинг Компани». Бруно Жардэн поделился с участниками конференции новостью, что, по их прогнозам, добыча на месторождении «Кашаган» ожидается в конце 2016 года.



СОВМЕСТНО С МИНИСТЕРСТВОМ ЭНЕРГЕТИКИ РК ПОЛНОМОЧНЫЙ ОРГАН ВЕДЕТ РАБОТУ ПО СОЗДАНИЮ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ ВОКРУГ КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ



Р. КАБЖАНОВ



Б. ЖАРДЭН



ТШО

Тед Этчисон, Генеральный директор ТОО «Тенгизшевройл» признал поддержку, оказываемую компании Правительством Республики Казахстан с 1993 года, что позволило ТШО внести вклад в развитие казахстанской экономики. По словам руководителя ТШО, в 2015 году, оператор потратил более 2,4 млрд. долларов США на приобретение казахстанских това-



Т. ЭТЧИСОН

ров и услуг. С момента образования ТШО в 1993 году, ТШО потратило на приобретение казахстанских товаров и услуг более 20 млрд. долларов США. Тед Этчисон рассказал, что обязательство оператора приобретать местные товары и услуги и создавать рабочие места помогло ТШО стать основным экономическим игроком в Казахстане.

Спикер отметил, что возможности для бизнеса в Проекте будущего расширения – Проекте управления устьевым давлением являются значительными. В 2015 году ТШО потратило свыше 500 млн. долларов США на товары и услуги в рамках ПБР.

Руководитель ТШО напомнил участникам конференции, что в конце 2013 года, Республика Казахстан и ТШО подписали Меморандум о взаимопонимании для создания благоприятных условий для инвестиций, обучения, развития и создания рабочих мест во время выполнения



проекта ПБР – ПУУД. Также, была организована экспертная группа по проекту ПБР – ПУУД, в которую входят представители различных министерств и ассоциаций, что способствует достижению взаимного соглашения по увеличению доли казахстанского содержания. ТШО использует конференцию в качестве информационно-диалоговой площадки для взаимодействия с представителями государственных органов, национальной компанией «КазМунайГаз», отраслевыми ассоциациями и местными компаниями для выявления и использования возможностей местных компаний. Тед Этчисон заверил, что ТШО продолжит свои усилия, чтобы казахстанские компании, рабочие и национальная экономика получили все возможные выгоды от взаимодействия с ТШО.

КПО

Ренато Мароли, Генеральный директор компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», рассказал о тесном сотрудничестве КПО с акиматом Западно-Казахстанской области и Полномочным органом (PSA). В своей деятельности КПО применяет самые передовые технологии, позволяющие компании достигать самых высоких уровней добычи углеводородов.



Р. МАРОЛИ

КПО, являясь самым крупным работодателем в ЗКО, выполняет свои обязательства в отношении создания постоянных рабочих мест для местного населения. В настоящее время, численность местных кадров составляет около 4 000 сотрудников.

КПО является одной из первых компаний в Казахстане, которая успешно внедрила Программу развития местного содержания. На сегодняшний день, в базе данных КПО зарегистрировано более 3 700 казахстанских поставщиков. С момента подписания ОСРП в 1997 году, общая стоимость товаров, работ и услуг, предоставляемых казахстанскими компаниями, превысила 5,5 млрд. долларов США.

По словам Ренато Мароли, КПО и партнеры по Карачагану очень серьезно относятся



Бейбит Сабиров, «Карачаганак Петролиум Оперейтинг»



Валерий Раннев, «Жигермунайсервис»

к инициативам и поддерживают планы Правительства Казахстана по развитию местного содержания путем реализации Актаунской Декларации, Меморандума о взаимопонимании по индустриальному развитию страны, подписанного между КПО, Полномочным органом (PSA) и Ассоциацией «KAZENERGY».

Руководитель компании сообщил о том, что КПО уделяет особое внимание сотрудничеству с областными акиматами и строго выполняет свои внутренние политики и мероприятия по развитию местного содержания.

Г-н Мароли сообщил о том, что КПО завершил экономическую и техническую оценку Проекта расширения Карачаганак – Фаза 1 (ПРК 1). Стратегия развития местного содержания по проекту ПРК 1 сосредоточена

на на локализации товаров, работ и услуг. Данный проект будет способствовать созданию новых рабочих мест и профессиональному развитию сотрудников. Также, по словам спикера, этот проект будет содействовать долгосрочному развитию сети местных поставок наряду с передачей технологий путем создания совместных предприятий между заинтересованными местными и международными компаниями. «КПО и Партнеры по Карачаганаку остаются верны своему обязательству по укреплению местного потенциала посредством устойчивого развития и передачи технологий и профессиональных навыков», – заверил Ренато Мароли.

НАГРАЖДЕНИЯ

После выступления спикеров в панельной секции, Союз награждает представителей компаний «Тенгизшверойл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» и «Жигермунайсервис» отраслевой медалью «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін». Награды вручал Рашид Жаксылыков, Председатель президиума Союза.

Медалью был награжден Рокки Брэннен, Генеральный менеджер отдела капитальных проектов компании «Тенгизшверойл» за поддержку инициатив по развитию местного содержания и тесное взаимодействие с казахстанскими компаниями.



Рокки Брэннен, «Тенгизшверойл»

Также отраслевой наградой был награжден Бейбит Сабиров, Управляющий по развитию казахстанского бизнеса компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» за вклад в развитие местного содержания и за сотрудничество с казахстанской нефтесервисной отраслью.

Третьим обладателем медали стал Валерий Раннев, мастер цеха по аренде и ремонту нефтепромышленного оборудования, являющийся ветераном труда компании «Жигермунайсервис». Таким образом, от имени членов Союза были награждены участники рынка, активно взаимодействующие с Союзом и приносящие вклад в развитие отечественной нефтесервисной индустрии.

По итогам официальной части конференции был подписан меморандум о сотрудничестве и создании совместного предприятия между компанией «Фирма АТК», являющейся членом Союза и компанией «Ренессанс Хэви Индастриз».



Подписание меморандума



Д. АУГАМБАЙ

ПРОЕКТЫ РАСШИРЕНИЯ

После пленарной секции свою работу начала секция «Нефтегазовое строительство: проекты расширения», которую модерировал Дауржан Аугамбай, Советник Генерального директора ТОО «PSA». В секции выступили руководители проектов, которые реализуются крупными операторами.

В своей презентации «Проект расширения Карачаганакского месторождения» Джон Оливер, Руководитель новых проектов КПО, рассказал о целях проекта расширения Карачаганакского месторождения (ПРК). Этот проект содержит в себе задачи по продлению и поддержанию полки добычи и средоточию усилий по увеличению объемов закачки газа для поддержания пластового давления. В рамках стратегии реализации проект будет осуществляться поэтапно, включая отдельные независимые проекты и выполнение объема работ по каждому этапу. Этапность реализации проектов необходима для обеспечения выполнимости проекта, снижения рисков реализации и управляемости рабочей программы. Реализация ПРК начнется с первой фазы, в структуру которой входит семь компоновочных блоков. Эти блоки представлены новыми добывающими и нагнетательными скважинами, технологическими сооружениями, установками обратной закачки



Д. ОЛИВЕР



ки газа, внутривидовыми трубами, электростанцией, инфраструктурой и собственными затратами. В настоящее время ПРК 1 находится на этапе предварительного проектирования, после которого следует базовое проектирование, на этапе которого будут определены стратегии реализации проекта.

Джон Оливер поделился информацией об объеме и перечне строительных работ и закупок в ПРК 1, которые делятся на ранние и основные строительные работы. К ранним работам относятся подготовка рабочих площадок (земляные работы для монтажа металлоконструкций), возведение ограждений, строительство

подъездных дорог, строительного центра, жилого городка на 4 000 человек с сопутствующей инфраструктурой. К основным строительным работам относятся такие работы как возведение свай, общестроительные работы, трубные работы, возведение металлоконструкций, монтаж оборудования и механизмов, электромонтаж и КИП, покрасочные и изоляционные работы.

Реализация ПРК 1 предусматривает развитие местного содержания. Стратегия казахстанского содержания в проекте создаст возможности для развития бизнеса и долгосрочных мощностей для местных компаний. Данные возможности будут достигнуты путем разработки контрактной стратегии для выбора подрядчиков, повышения квалификации местных специалистов, определения перечня товаров, работ и услуг (ТРУ) местных поставщиков и привлечение казахстанских компаний на более сложные виды работ. Если останутся детали, то речь идет об определении основных задач по развитию местного содержания для каждой из категорий ТРУ.

К ним относятся содействие в организации СП, в рамках которого предполагается создание новых рабочих мест и передача технологий; содействие в организации производства новых материалов и оборудования в Казахстане. Конечно, будут определены локализованные ТРУ для поставок их на нужды КПО.

Таким образом, данная стратегия заключается в создании прочных партнерств между иностранными и местными компаниями, в рамках которых оператор будет максимизировать участие казахстанского партнера в проектировании сложных технологических объектов. Дальнейшая подробная информация будет распространяться участникам рынка на всевозможных семинарах, круглых столах и конференциях.

Карл Брэннен, Генеральный менеджер капитальных проектов ТШО, рассказал о возможностях в области казахстанского содержания в проектах расширения. В своем докладе он отразил приверженность оператора взаимодействию с местными компаниями и обращению внимания на поиск новых казахстанских производителей. По словам Карла Брэннена, ТШО поощряет крупных поставщиков создавать местные производственные возможности.

В объем работ по ПБР-ПУУД входит строительство двух заводов на Тенгизском месторождении: завод третьего поколения и установка закачки сырого газа третьего поколения. Реализация ПБР позволит увеличить объемы добычи нефти на Тенгизе, а ПУУД будет способствовать поддержанию текущего уровня добычи за счет технологии закачки газа. Данная технология позволит продлить период эксплуатации коллектора, тем самым, увеличить объем извлекаемых запасов.



В 2015 ГОДА ТШО ЗАТРАТИЛО 518 МЛН. ДОЛЛАРОВ США НА КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ЧТО СОСТАВЛЯЕТ 32% ОТ ВСЕХ ЗАТРАТ ПРОЕКТА

Если говорить о преимуществах от реализации ПБР-ПУУД, то она характеризуется долей казахстанского содержания в затратах проекта на уровне 32%, а также созданием 20 000 рабочих мест разного профиля, 600 из которых предназначено для эксплуатации новых заводов. У оператора имеется программа по обучению рабочих.

При реализации проектов предусмотрено создание СП между иностранными и отечественными компаниями для обмена опытом и трансфера опыта и технологий. Для участия в проекте оператором проводится процедура предквалификационной оценки, через предварительный этап которой прошло 685 казахстанских компаний. Всего, на данный момент, в предварительном отборе участие приняла 1 621 компания.



В 2015 года ТШО затратило 518 млн. долларов США на казахстанское содержание, что составляет 32% от всех затрат проекта. Львиная доля затрат приходится на строительство (209 млн. долларов США), проектирование и управление (194 млн. долларов США). Следом идут затраты на логистику (82 млн. долларов США), оборудование и материалы (19 млн. долларов США) и изготовление модулей (14 млн. долларов США).

В своей работе с казахстанскими компаниями ТШО применяет определенный подход, который заключается в оценке проекта на подверженность рискам и оценке возможностей потенциальных поставщиков. Последнее включает в себя посещение производственных объектов, размещение пробных заказов, оценку проектных решений для поддержки проекта и пересмотр объема работ с учетом потенциала казахстанских поставщиков.

Таким образом, ТШО создает наследие в виде высококвалифицированного технического персонала, занимаясь разработкой программ обучения в рамках поддержки развития квалификации профессионально-технических кадров. Особенно важной



считается работа по оптимизации процесса привлечения местных поставщиков с учетом поставленных задач в части качества, затрат и сроков реализации проекта, которые должны быть выполнены.

Майк Тилинг, Генеральный директор «PSNKazStroy» поделился своим опытом по увеличению доли местного содержания в своих проектах. Компания имеет колоссальный производственный опыт и предлагает свои услуги в области проектирования, эксплуатации, переработки и выводе месторождения из эксплуатации. Руководитель компании посоветовал местным компаниям обращать особое внимание на вопросы безопасности. Целью выполнения этих мер является достижение и поддержание нулевого уровня ущерба в производственной и трудовой деятельности.

Слагаемыми успеха при взаимодействии с оператором являются сотрудничество с отделами по развитию местного содержания, наличие планов обучения и наличие отношений с местными ВУЗ. Компания советует привлекать утвержденных поставщиков и поощрять переезд персонала в г. Атырау в свете дефицита трудовых ресурсов. И немаловажным является четкое планирование задач и соблюдение норм местного трудового, налогового законодательства.



С. ШОРАЕВ



С. ХАСАНОВ



Р. ЦВИТТЕРЕН

«ПЛАНЫ ЗАКУПОК КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ОПЕРАТОРОВ»

В этой секции, модераторами которой выступили Айбек Крамбаев, Управляющий директор ТОО «PSA» и Серболат Шораев, Генеральный директор компании «Logic».

В рамках этой секции выступили Роб ван Цвигтерен, Директор по закупкам компании «Норт Каспиан Оперейтинг Компани», Сатжан Хасанов Заместитель директора по закупкам «Тенгизшевройл» и Лоренцо Томада Директор по сервису «Карачаганак Петролиум Оперейтинг».

Роб ван Цвигтерен рассказал о процедуре предквалификации, через которую должен пройти любой поставщик для получения контракта. На самом деле, это сложный процесс, который отсеивает поставщиков со слабой

компетенцией, оставляя проверенные компании, способные отвечать требованиям оператора и выполнять свои обязательства по контракту.

Сатжан Хасанов рассказал о перечне товаров, работ и услуг, на которые имеется спрос у ТШО. Данная информация была представлена в разрезе категории товаров, характеристики товаров и услуг и ключевых требований к поставщикам, которым должны они соответствовать для получения контрактов. К ключевым требованиям, предъявляемым к потенциальным поставщикам, относятся финансовая стабильность, наличие программы по технике безопасности, наличие подтвержденного опыта работы и технических условий для выполнения поставленных задач, наличие требуемых лицензий и разрешений, а также наличие высококвалифицированного персонала, оборудования и инструментов. Немаловажным фактором является и наличие конкурентоспособного ценового предложения. Спикер достаточно подробно описал перечень ТРУ, на которые имеется спрос у оператора, дав полную характеристику и описание требований к ТРУ.

Помимо перечня ТРУ, Сатжан Хасанов поделился кейсами о неудачном опыте взаимоотношений некоторых местных компаний



Л. ТОМАДА

с ТШО. Он рассказал о главных причинах, по которым местные компании не проходят предквалификацию. Данные причины были представлены в формате разбивки на этапы и рекомендации оператора. К таким этапам относятся: 1) анализ возможностей и предварительная квалификационная оценка; 2) предоставление техни-

ческого и коммерческого предложений; и 3) результативность исполнения работ подрядчиком. Например, к первому этапу относятся такие ошибки, как несвоевременный ответ подрядчика на запросы оператора, несоответствие ТРУ потребностям проекта, отсутствие сертификатов (ISO, API, ASME, ASTM), отсутствие опыта работы в нефтегазовой отрасли, а также наличие устаревшего оборудования. К ошибкам, характерным для второго этапа, можно отнести отсутствие обратной связи с поставщиком после получения от него конкурсных предложений, отсутствие знаний и компетенции поставщика при работе с тендерным процессом и документами, предоставление необоснованных и неконкурентоспособных ценовых предложений и не полностью предоставляемая информация при заполнении анкет. В разряд ошибок третьего этапа включены такие ошибки, как техническая неприемлемость альтернативных технологий и оборудования, несоответствие поставщика стандартам отрасли, нарушение техники безопасности, частичное исполнение требуемого объема работ, ненадлежащее оформление документов, а также задержки при выполнении работ или поставках.

Лоренцо Томада, Директор по сервису КПО, предоставил перечень ранних и основных строи-

тельных видов работ. Также был показан перечень товаров, который включает в себя клапаны, трубы, сальники, заглушки, фланцы, шпильки, кабели, электрооборудование и КИП, запчасти на двигатели и подшипники. К каждому виду товаров предъявляются свои требования по стандартам. Также спикер поделился информацией по контрактам, заключенным с консорциумами, которые были образованы между казахстанскими и иностранными компаниями. Говоря о локализации, Лоренцо Томада рассказал о видах услуг, которые были локализованы в Казахстане. Это касается услуг по защите металла от коррозии путем нанесения покрытия высокоскоростным электродуговым методом, услуг при проведении ППР и услуг по комплексным испытаниям предохранительных клапанов давления. Представитель КПО также призвал потенциальных поставщиков обратить внимание на создание четкого и выверенного графика мобилизации, соблюдение правил безопасности и развитию навыков и знаний технических кадров.

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОДРЯДЧИКАМ И СУБПОДРЯДЧИКАМ НА ПРОЕКТАХ ТШО

В данной секции модераторами выступили Тони Итон, Руководитель группы разработки проектов ОПСПО и Айдар Досбаев, Заместитель директора проекта будущего расширения ТШО. Участникам конференции были предложены презентации, касающиеся выполнения работ для отдела проектирования и строительства производственных объектов базового производства на Тенгизе, процесса предквалификации и квалификации поставщиков, процесса управления вопроса охраны труда, техники безопасности и окружающей среды (CHESM) в подрядных организациях.



После завершения работ секций были проведены встречи в формате B2B.

На двусторонних встречах участники конференции смогли задать интересующие их вопросы руководителям отделов закупок и строительства нефтегазовых компаний и операторов. Нефтегазовые компании были представлены ТШО, КПО, НКОК, Маерск ойл Казахстан, СМОС, КМГ и СNPC-АМГ. Также в двусторонних встречах приняли участие генеральные подрядчики

нефтегазовых компаний и операторов в лице «Wood Group PSN», «GATE», «CCC», «Fluor», «Senimdi Kurylyls», «Saipem», «ERSAI Caspian Contractors» и другие компании.

Данная конференция стала источником полезной и детальной информации по проектам расширения ведущих операторов и позволила участникам не только лучше познакомиться друг с другом и наладить связи, а также понять правила и процедуры, которые необходимо соблюдать для участия в проектах операторов. **KS**





СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА БЛАГОДАРИТ СПОНСОРОВ
И МЕДИА-ПАРТНЕРОВ ЗА ПОДДЕРЖКУ
И ОСВЕЩЕНИЕ V ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2016»

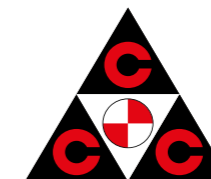
WWW.KAZNEFTGAZSERVICE.COM

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ

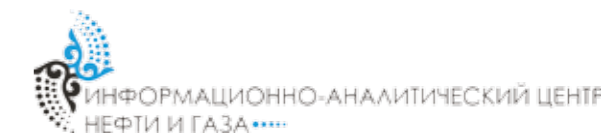
FIRCROFT
THE RIGHT PEOPLE FOR THE JOB.



ПАРТНЕРЫ



МЕДИА-ПАРТНЕРЫ



"KAZNEFTEGAZSERVICE-2016" CONFERENCE: A FIVE-YEAR DIALOGUE WITH INDUSTRY



DAURZHAN AUGAMBAY



The Association of oilservice companies of Kazakhstan held V Annual "Kazneftegazservice-2016" Conference on May 4, 2016 in Atyrau.

This year, the conference celebrated its five-year anniversary. Remembering the first conference, which was held by the Association in spring of 2012, it should be noted that during these years the format was kept in the same format that was originally selected.

This format consisted in forming a constructive dialogue between government authorities, major operators and local oil service companies.

Within five years, the conference became the networking platform where industry players exchanged the information and various industry issues were discussed.

This year conference gathered about 300 participants represented by the managers of the government authorities, three major operators and oil service companies. The event was held under the official support of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, Akimat of Atyrau region and KAZENERGY Association.

The main topic of the conference was devoted to the construction and engineering in the oil and gas industry at request of the members of KAZSERVICE Association. More specifically, as in previous years, the topic was focused on the future expansion projects that are highly expected by the industry.

During the Conference opening ceremony Almas Kudaibergen, Chairman of the Association, outlined the latest trends in the industry, focusing on the stability of the dialogue between key industry players. Rashid Zhaksylykov Chairman of the Presidium of Association, moderated the panel session.



B. IZBASTIN

In fact, the dialogue and transparent information flows between industry players form the basis for the successful cooperation. The effective informational-dialogue platform, established by KAZSERVICE Association, has enabled many companies to get first-hand information from the operators who were represented by top management and specialists.

MINISTRY OF ENERGY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

During his speech, Beket Izbastin, Director of Subsoil Use Department of the Ministry of Energy of Kazakhstan talked about the intention of the investors to continue the further execution of the large expansion projects despite the drop of oil prices. At current stage the preparation works started at Future Growth Project at Tengiz field (FGP), Karachaganak Expansion Project is coming soon, and the development of the second phase of Kashagan will take place soon. Beket Izbastin explained that the Ministry and industry highly expect the execution of these projects, which need optimal and joint decisions on the development of the local content. The ministry representative stated the fact of attraction of local suppliers for construction and drilling



works on low-end oilfields. At the same time, mainly foreign contracting companies are invited to develop the largest oilfields with complex technological conditions. According to Beket Izbastin it is necessary to provide conditions and create a framework for the development of new knowledge-intensive production and high-tech services.

The speaker recalled such main objectives of the Ministry as the development of the local content in oil and gas projects, being the promotion of the development of high-tech products and services for subsoil use market of Kazakhstan. In addition, the Ministry challenges to guarantee both the maximum employment of local people in the expansion projects and training of local personnel.

The Ministry reached the agreement to make every possible efforts to attract the local contractors to FGP, to establish the partnerships with local companies and localize the manufacturing in Kazakhstan with Tengizchevroil. At the Karachaganak project the negotiations to establish a joint venture for drilling operations with the Italian company "Saipem" and for downhole well operations – with "Schlumberger" are held. At the end of his speech, the speaker recalled that the development of local content is not only the sole objective of the Government, but

also the commitment given by subsoil users. The speaker also asked local companies to pay attention to the development of the skills of work personnel and transfer of knowledge and technology.

PSA AUTHORITY

Authority for the supervision of the Production Sharing Agreements signed in the frame of the North Caspian and Karachaganak projects.

During his speech, Aibek Krambayev, Managing Director of PSA, LLP told about the main objectives of the authority. These objectives include the monitoring of the implementation of projects in accordance with the terms and conditions of mentioned Production Sharing Agreements.



A. KRAMBAYEV

In addition, the protection of the economic interest of the Government in these projects is the part of the duties of the Authority. In addition, PSA pays special attention to the development of local content. In cooperation with the Ministry of Energy of Kazakhstan PSA works on the formation of industrial clusters around major oil and gas projects. In this case, he mentioned about the modernization of existing production and new production organization in Kazakhstan. He also drew attention of participants to the issue of development of local personnel, which has always been under control. According to him, at the time being the Plan on the further substitution of foreign specialists by the local staff is improved. The Authority representative recalled the mechanism of “early tenders”, that stipulates the execution of the contract with the delays supply period. At the same time, the agreement contains a provision for the new production organization in Kazakhstan and supplying the goods produced in Kazakhstan. “I want to note that we agreed to implement at least 40% of volume of work in Kazakhstan for the base design (FEED) of the Karachaganak expansion project. The Kazakh partner expects the same ratio in relation to performance of work. It was decided to maximize the participation of Kazakhstani companies in the de-

sign of complex technological objects”, – said PSA representative. The speaker noted that the Authority works with the KAZENERGY Association and the UK trade and investment department on the establishment of the long-term partnership between Kazakhstani and British companies-suppliers since November 2015. This initiative is being implemented in the framework of the joint Task force that was established after the Memorandum between PSA, UKTI and KAZENERGY Association was signed in London during the visit of the President of Kazakhstan to the UK. This cooperation is another opportunity for Kazakh companies to form consortiums with British companies and to get the necessary experience and technology.

During the panel sections Rustem Kabzhanov, Executive Director of KAZENERGY Asso-

THE MAIN OBJECTIVE OF THE AUTHORITY IS TO MONITOR THE IMPLEMENTATION OF PROJECTS IN ACCORDANCE WITH THE TERMS AND CONDITIONS OF MENTIONED PRODUCTION SHARING AGREEMENTS



ciation and Bruno Jardin, Managing Director of NCOC, gave the speeches. Bruno Jardin shared the information regarding their forecast on start of the production at “Kashagan” field, which is expected in late 2016.



R. KABZHANOV



B. JARDIN



T. ETCHISON

TCO

Ted Etchison, General Director of TCO acknowledged the support received from the Government of Republic of Kazakhstan since 1993. It allowed TCO to contribute to the development of the economy of Kazakhstan. According to the manager of TCO, the operator spent more than USD 2.4 bn for the purchase of Kazakhstani goods and services in 2015. Since its establishment in 1993, TCO has spent more than USD 20 bn on the purchase of local goods and services. Ted Etchison said that the obligation of the operator to purchase the local goods and services and to create new jobs helped TCO to become a major player in the economy of Kazakhstan.

The speaker noted that the business opportunities at Future Growth Project – Wellhead Pressure Management Project are significant. In 2015, TCO spent more than USD 500 mln for goods and services to be used at FGP.

Head of TCO reminded the participants that the Republic of Kazakhstan and TCO signed the Memorandum of Understanding about the creation of the favorable conditions for investment, training, development and creation of jobs during the implementation of FGP-WPMP. This document was signed at the end of 2013. The speaker also mentioned about the expert group on FGP-WPMP, which includes the representatives of vari-

ous state bodies and associations that contribute to a mutual agreement to develop the local content. TCO uses the conference as the information and dialogue platform for interaction with authorities, the KazMunayGas NC, trade associations and local businesses in order to identify and exploit opportunities of the local companies. Ted Etchison assured that TCO would continue its efforts to provide the local companies, workers and the national economy with all possible benefits from interaction with TCO.

KPO

Renato Maroli, General Director of Karachaganak Petroleum Operating, told about KPO cooperation with Akimat of Western Kazakhstan region and PSA Authority. In its activities, KPO uses the most advanced technology to achieve the high-



R. MAROLI

est production levels. KPO, being the largest employer in the Western Kazakhstan, meets its obligations to create permanent jobs for the local people. Currently, the number of local staff in KPO is about 4,000 employees.

KPO is one of the first companies in Kazakhstan, which has successfully implemented the Local Content Development Program. At the time being there are more than 3,700 Kazakhstani suppliers in the KPO database. Since the date when the FPSA was signed in 1997, the total cost of the goods, works and services pro-

vided by Kazakhstani companies exceeded USD 5.5 bn.

According to Renato Maroli, KPO and its partners at Karachaganak project seriously support the plans of the Government of Kazakhstan to develop the local content. It is done by implementing the Aktau Declaration, Memorandum of Understanding on the industrial development of the country that was signed between KPO, PSA Authority and KAZENERGY Association. The top manager of KPO said that the operator cooperates with the regional authorities and strictly complies with its internal policies on development of local content.

Mr Maroli said that KPO completed the economic and technical assessment of Karachaganak Expansion Project Phase 1 (KEP 1). The Local Content Development strategy on KEP 1 project is fo-





Carl Brannen, TCO



Valeriy Rannev, Zhigermunayservice Company



Beibit Sabirov, KPO

AWARDING CEREMONY

After the speeches made in the panel section KAZSERVICE Association awarded the representatives of Tengizchevroil, Karachaganak Petroleum Operating and Zhigermunayservice Company with the medal for the contribution made to develop the oilservice industry. Rashid Zhaksylykov, Chairman of the Presidium, handed out the awards.

Carl Brannen, General Manager, Projects, TCO was awarded for his support of the initiatives to develop the local content and for the close co-operation with the local companies.

Beibit Sabirov, Local Content Development Manager, KPO was also awarded for his contribution made to develop the local content and for the co-operation with Kazakhstani oilservice industry.

The signing of the Memorandum



ment of the local oilservice industry were awarded at the Conference.

At the end of the official part of the conference, the Memorandum of cooperation and establishment of the joint venture was signed between "ATK Company", the member of KAZSERVICE Association and "Renaissance Heavy Industries".

THUS, THE INDUSTRY PLAYERS THAT ACTIVELY CO-OPERATE WITH KAZSERVICE ASSOCIATION AND CONTRIBUTE TO THE DEVELOPMENT OF THE LOCAL OILSERVICE INDUSTRY WERE AWARDED AT THE CONFERENCE



EXPANSION PROJECTS

"The construction in oil & gas sector: the expansion projects" section started its work after the official panel session. Daurzhan Augambay, Advisor to General Director of PSA, moderated this section. The section gave a floor to the project managers of the major operators.

During presentation, "The Karachaganak oilfield expansion project" John Oliver, Head of new projects at KPO, told about the key objectives at Karachaganak expansion project (KEP). KEP has the objectives to build on plateau, to extend oil production at plateau rate and to focus on increased gas reinjection for reservoir pressure maintenance. KEP is a staged project commencing with KEP 1. KEP will be a multi-stage development that includes discrete independent projects and specific scope and objectives of each stage. The key drivers for a phased development ensure project is feasible to execute, reduce the execution risks and provide the manageable work program. Implementation of KEP starts from the phase KEP 1, the structure of which includes seven building blocks. These blocks are represented by new production and injection wells, processing facilities, gas re-injection plant, the infield piping, power generation, infrastructure and owner's costs. Presently KEP 1 is in the Concept Design Phase. This phase will be FEED. The project execution strategies will be defined during FEED phase.

John Oliver shared information about the construction and procurement scope within KEP 1. This scope is divided to the early and main construction works. The early works include the site preparation (excavation for steel works), fencing, the construction hub and the accommodation for 4,000 people and associated facilities. The main construction works include the construction of piles, civil construction, piping works, steel structures erection, equipment and machineries installation, electrical and instrument, painting and insulation works.

cal content for each of the categories of GWS. They include the facilitation of the establishment of the partnerships to create jobs and enable technology transfer; assist in development of new equipment and materials manufactured in Kazakhstan. Of course, there will be the identification and delivery of localized GWS to cover KPO needs.

Thus, the FEED strategy is to create a strong partnership between international and local companies. Within this format the operator, will maximize local partner participation in designing of complex technological facilities.



Implementation of KEP 1 provides the development of local content. The KEP 1 Local Content Strategy plans to create business opportunities and develop long-term capabilities for the local companies. These capabilities will be achieved by the development of contracting strategy for selection of contractors, training local experts, identifying goods, works and services (GWS) that can be provided by the local suppliers and promoting the involvement of the local companies in more complex activities. In details, objectives are set for lo-

Further details will be distributed among the market participants at various seminars, round tables and conferences.

Carl Brennan, General Manager of capital projects at TCO, told about the opportunities of local content in the expansion projects. In his report, he described the commitment of the operator to interact with local companies and to pay attention to identify new Kazakhstani manufacturers. According to Carl Brennan, TCO, encourages major suppliers to establish local manufacturing capabilities.



The scope of work at FGP includes the construction of two plants in the Tengiz field. They are the 3rd generation plant and generation injection plant. Implementation of FGP will increase oil production at Tengiz and WPMP will maintain the current level of production due to gas injection technology. This technology will prolong the life of the reservoir and increase the reserves.

If we talk about the benefits of the implementation of the FGP-WPMP, they include 32% of project spent for local content proportion of local content in the cost of the project at the level of 32%, as well as creation of 20 000 jobs across all trades 600 of which are to operate plants. The operator has worker-training programs.

The creation of joint ventures to transfer skills and technology to Kazakhstan is envisaged during the implementation of the projects. In order to participate at FGP operator carries out the pre-qualification assessment procedure through a preliminary stage where currently 685 local companies prequalifies in 2016. In total, 1,621 local companies screened to date in 2016.

In 2015, TCO achieved the local content value of USD 518 mln that represents 32% of project cost. Engineering and management (USD194 mln.), logistics (USD 82 mln), equipment and materials (USD 19 mln) and the fabrication (USD 14 mln).

Working with local companies TCO applies a specific approach, which aims to evaluate the project risk to ensure project objectives and to identify the opportunities for local companies. It includes a visit to the manufacturing locations, assessing design to support the project and modification of scope boundaries to meet local supplier potential. Thus, TCO creates a legacy in the form of grey-collar workers, developing training programs to support vocational and educational qualifications. It is important to optimize the use of Kazakhstani workers while ensuring that such project objectives as quality, cost and schedule are met.

Mike Teeling, General Director of "PSNKazStroy" shared company's experience in increase of local content in their projects. The company has extensive production experience and offers its services in the design, operation, downstream and decommissioning. The head of the company advised local companies to pay special attention to safety culture. The aim of the implementation of these measures is to achieve and maintain a zero level of damage in production and employment.

Success factors and challenges may require the focus on work with operator local content departments, the preparation of the detailed training and succession



plans and on the development relationships with the Universities. The company advises to attract approved suppliers and encourage the relocation of personnel to Atyrau in the light of labor shortages. Moreover, it is important to adhere to the local legislation that requires clearly task scheduling and compliance with local labor and tax legislation.

PROCUREMENT PLAN OF MAJOR OIL-GAS OPERATORS

Aibek Krambayev, Managing Director of PSA Authority and Serbolat Shorayev, General Director, "Logic" Company moderated this section.

In this section Rob van Zwieteren Procurement Manager of North Caspian Operating Company, Satzhan Khassanov, Deputy Procurement Director of TCO and Lorenzo Tomada,



Services Director at KPO made their presentations.

Rob van Zwieteren spoke about the prequalification procedure to be passed by every potential supplier who wished to get the contract. In fact, this is a complex process that removes the suppliers with weak competence leaving the reliable companies, which are able to meet the requirements of the operator and to fulfill its obligation under the contract.



R. ZWIETEREN

Satzhan Khassanov spoke about TCO demands in goods and services. The list of goods, works and services for which is demanded by TCO. This information was presented in the context of product categories, the services & goods description and the key requirements to suppliers that they must comply in order to get the contract. The financial strength, safety program, relevant experience and technical specification, required licenses, qualified personnel, tools and equipment are the key requirements in this list. Moreover, key factor is the presence of a competitive cost of goods and services. The speaker also described in detail a list of GWS, for which there is a demand by TCO, by giving complete characterization and description of the requirements for GWS.

In addition to the list of GWS, Satzhan Khassanov shared case studies about the bad experience of relationships of some local companies with TCO. He spoke about the main reasons why local fail.

These reasons have been presented in the format of a breakdown on the stages and recommendations of the operator. These steps include: 1) opportunity analysis & prequalification; 2) the provision of technical and commercial proposals, and 3) supplier performance & delivery.

For example, the first phase includes such mistakes as the failure of supplier to respond to requests on time, mismatch of GWS to needs of the project, the companies are not certified per international standards (ISO, API, ASME, ASTM), the lack of experience in the oil and gas industry, as well as the usage of old equipment. The mistakes are specific to the second phase; include the lack of feedback by the supplier after receiving a competitive bidding from supplier, lack of knowledge and competence of the supplier when dealing with the tender process and documents, giving unreasonable and uncompetitive price proposals and not fully provided information

during completing the questionnaires. The mistakes of the third category include technically unacceptable alternative products & technologies offered failure to meet O&G standards, safety violations, partial supply of the required scope of work, improper documentation as well as delays in the execution of works or supplies.

Lorenzo Tomada presented a list of early and main construction works. Additionally there was a list of goods that includes valves, pipes, gaskets, blinds, flanges, stud bolts, cables, electrical equipment and instrumentation, engine spares.



S. KHASSANOV



L. TOMADA



The standards requirements are imposed for each type of goods. The speaker also shared information on the contracts concluded with consortium that were established between Kazakhstani and foreign companies. He also mentioned the topic of localization. Tomada Lorenzo talked about the types of services that were localized in Kazakhstan. The following operation critical services were localized in Kazakhstan: high velocity arc spray services, shutdown services and online pressure safety valves testing. KPO representative also urged potential suppliers to pay attention to the accurate mobilization schedule, to HSE first "mind set" and to the skills development and continuous training of the technical staff.

MAIN REQUIREMENTS FOR CONTRACTORS AND SUBCONTRACTORS AT TCO PROJECTS

In this section Tony Eaton, FE Projects Supervisor and Aidar Dosbayev, Deputy FGP Director jointly moderated this section. The conference participants were given presentations on how to work at Base Business of the TCO, on the process of pre-qualification of contractors and supplier qualification, and on main requirements for HSE and CHESM Procedures for potential contractors.

B2B meetings followed the work within the sections.

At these meetings, B2B meeting participants could directly contact the directors of procurement, and construction departments of oil companies. Oil-gas companies were presented by TCO, NCOC,

THE SPEAKER ALSO SHARED INFORMATION ON THE CONTRACTS CONCLUDED WITH CONSORTIUM THAT WERE ESTABLISHED BETWEEN KAZAKHSTANI AND FOREIGN COMPANIES

KPO and others. Moreover, EPC and general contractors of oil-gas operators such as "Wood Group PSN", "GATE", "CCC", "Fluor", "SenimdiKurylys", "Saipem", "ERSAI Caspian Contractors" participated in these bilateral meetings.

This conference became the source for useful and detailed information about expansion projects of major operators and allowed the participants both to get better know each other and to build networking bridges. The participants could understand the rules and procedures to be followed in order to be allowed to enter the oil and gas projects. **KS**



10 Years of quality & reliability

"Caspian Development Company Services" LLP

Crane renting, lifting services



Transportation of heavy & OOG



We are ISO 9001:2008 and OHSAS 18001:2007 certified company

Tel: +7 7122 76 38 31
 Fax: +7 7122 76 38 30
 Mob1: +7 701 228 5484
 Mob2: +7 701 513 0488
 atyrau@cdcs.kz
 www.cdcs.kz



С назначением нового Министра энергетики Республики Казахстан активизировалась работа над проблемными вопросами нефтесервисной отрасли. Практически сразу после назначения, в ходе рабочих визитов были проведены совещания с участием крупных недропользователей и казахстанских сервисных компаний по вопросам проектов расширения месторождений, а также увеличения доли казахстанского содержания. На вопросы журнала «KAZSERVICE» отвечает Министр энергетики Республики Казахстан — Канат БОЗУМБАЕВ

Минэнерго: перезагрузка

Канат Алдабергенович, на протяжении последних двух лет Вы были акимом Павлодарской области. Регион считается крупным индустриальным центром Казахстана. Насколько сложно Вам пришлось работать в этой должности?

В двух словах все не рассказать. Не скажу, что было сложно или легко. Было не просто. Павлодарская область традиционно считается индустриальной опорой Казахстана. Исторически сложилось, что именно промышленные предприятия являются визитной карточкой этого региона. В области сформировался один из крупнейших в экономическом пространстве бывшего СССР территориально-производственный комплекс с оптимальным сочетанием традиционно сложных производств и предприятий, занимающихся освоением минерального и углеводородного сырья.

В Павлодарской области активно действует около 5 000 предприятий различной формы собственности. Регион располагает сырьевой базой и производственными мощностями по переработке сельхозпродуктов. Энергетика области представлена такими крупнейшими предприятиями Казахстана как «Экибастузские электростанции», «Акуская ГРЭС», а также рядом крупных тепло-

Работы по замене нефтегазопроводов и подготовке производственных объектов к пуску на месторождении «Кашаган» ведутся по графику. Его запуск запланирован на конец 2016 года



станций, которые обслуживают крупные предприятия Павлодарского промышленного комплекса.

Сложными оказались последние два года для промышленности региона. Проблемы в экономике страны и в мире, в целом, естественно отразились и на Павлодарской области. Но нами была выполнена главная задача, заключающаяся в недопущении глубокого спада объемов производства и высвобождения рабочих мест. Благодаря такой системной работе в отдельных отраслях обрабатывающего сектора увеличены объемы производства. Ряд предприятий освоило выпуск новых видов продукции в виде катодной меди, прокатенного кокса, преднапряженного бруса и спецтехники.

В рамках «Карты индустриализации» мы ввели 20 проектов, став лидером по инвестициям: в область было привлечено 833 млрд. тенге и было создано 24 000 рабочих мест. Активно стал развиваться малый и средний бизнес. Плодотворным год стал и для аграриев, в стране работает 364 объекта сельхозпереработки. Многие были сделаны и в социальной сфере региона.

Мы наблюдаем активное развитие альтернативных источников энергии и значительное снижение цен на нефть. Но нефть остается основным источником доходов страны. На какой стадии проекты «Кашаган» и «Жемчужина»? Какая работа ведется Министерством энергетики по ускорению разработки морских проектов?

В нефтегазовой стратегии Казахстана особое место отводится освоению морских ресурсов углеводородного сырья. Но в настоящее время не-

фтегазовая отрасль испытывает сложности, и компании сталкиваются с определенными трудностями в условиях текущего ценового кризиса нефти. Несмотря на это, в рамках большей части морских проектов, при поддержке министерства, ведутся работы в соответствии с утвержденными рабочими программами к контрактам на недропользование и выдерживаются сроки.

Работы по замене нефтегазопроводов и подготовке производственных объектов к пуску на месторождении «Кашаган» ведутся по графику. Его запуск запланирован на конец 2016 года. Уже в декабре мы ожидаем начальный объем добычи на Кашагане на уровне 34 тыс. т.

Что касается проекта «Жемчужина», то проведены работы по выбору концепции разработки и обустройства месторождения «Хазар». Было выбрано опорное основание под центральный пункт подготовки нефти, буровой площадки и жилой блок. Для этого были применены передовые инженерные решения.

Уже завершено изучение варианта стальной многоопорной конструкции по российскому опыту, предназначенной для обустройства месторождения «Хазар». С целью увеличения коммерческой рентабельности проекта «Жемчужина», рассматривается возможность совместной разработки с соседними месторождениями, что может позволить существенно снизить затраты и повысить эффективность разработки.

Также ведутся работы по составлению отчета по подсчету запасов и подготовке технико-экономического обоснования коэффициента извлечения нефти на месторождении «Ауэзов».

В скорейшем запуске этих проектов заинтересовано не только государство, но и сами инвесторы. Старт коммерческой добычи на Кашагане придаст толчок к разработке других морских месторождений.

Вы недавно посетили Атыраускую и Западно-Казахстанскую области, где ознакомились с деятельностью месторождений «Тенгиз», «Кашаган» и «Карачаганак». Также были проведены встречи с представителями нефтесервисного бизнеса, работающих в этих регионах. Как Вы думаете, с учетом падения цены на нефть, удастся ли сохранить объемы производства в этой отрасли, и выживут ли отечественные нефтесервисные компании?

➤ Сегодня в нефтедобывающем секторе работает 150 компаний-недропользователей, с общей численностью сотрудников порядка 60 000 человек. В нефтесервисном секторе работает более 2 000 компаний, в которых занято не менее 170 000 работников. На долю нефтесервиса приходится около 40% от общего объема закупок недропользователей. Поэтому работа по перспективам развития нефтесервисного сектора является весьма важной.

С учетом тех планов, которые наметило наше правительство совместно с крупными нефтедобывающими компаниями, нефтесервисные компании будут работать и развиваться в ближайшие годы, это точно.

Во время поездки в западный регион страны я лично переговорил с руководителями компаний «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани». Были достигнуты конкретные договоренности по вопросам будущего расширения проектов, а также по казахстанскому содержанию.

На совместном совещании, Вы знаете, были приняты конкретные решения по поддержке отечественного нефтесервиса. Уже сейчас ведется работа по проработке вопроса изменения тендерных процедур и включения требования, которое позволит стимулировать создание совместных предприятий. Ускоряем работу по дальнейшему продвижению ТОП-10, а также ведется подготовка совместных планов действий с операторами крупных проектов. Готовится план по замещению иностранных специалистов казахстанскими кадрами в крупных нефтегазовых проектах. С этого года будет расширена практика внедрения инструментов «ранних тендеров», тремя крупными операторами будет упрощен доступ к информации по предстоящим тендерам для потенциальных местных участников. До конца текущего года три крупных оператора: «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум

Оперейтинг» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» должны перейти на единую базу на основе уже запущенной базы данных «Алаш».

В 90-е годы XX века многие инвесторы и их подрядчики были освобождены от уплаты таможенных пошлин и НДС при ввозе необходимого оборудования для разработки казахстанских месторождений. Данная ситуация сохраняется по сей день. В итоге, во время тендеров наблюдаются неравные условия между казахстанской и иностранной компанией. Казахстанской компании приходится платить НДС и импортные пошлины на ввозимое оборудование. Это одна из причин, делающая цену казахстанского производителя выше иностранного. В то же время, 20% условная скидка для отечественного производителя, предусмотренная в Законе РК «О недрах и недропользовании», не распространяется на стабилизированные контракты. Возможно ли уравнивать условия казахстанских и иностранных поставщиков при проведении тендеров?

➤ Вопрос о предоставлении налоговых и таможенных послаблений на ввозимое оборудование в пользу казахстанских компаний, находится в компетенции Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

В целом, необходимо одобрение Правительства Республики Казахстан в отношении отмены таможенных пошлин и НДС на оборудование, ввозимое казахстанскими компаниями в виду того, что республиканским бюджетом в данном случае будут не дополучены значительные финансовые средства.

В ходе отчетной встречи перед Общественным советом топливно-энергетического комплекса и экологии Вы заявили о том, что Казахстан намерен наращивать темпы добычи нефти. Какие меры планирует предпринять Министерство энергетики для достижения данной цели?

➤ По итогам 2015 года достигнут годовой объем добычи нефти и конденсата, который составил 79,5 млн. т. По оперативным данным за первый квартал текущего года, объем добычи составил 20,1 млн. т, что опережает текущий квартальный план на 4%.

План 2016 года заключался в показателе – 74 млн. т, с учетом цены на нефть в пределах 30 долларов США за баррель. Однако, как видите, цена на углеводород немного выросла. Впереди запуск проекта «Кашаган». Поэтому сейчас мы пересматриваем прогнозы. Планируем завершить год с показателем в 75 млн. т.



Согласно задачам главной Стратегии развития страны до 2050 года, предусмотрено дальнейшее наращивание темпов добычи

При этом, чтобы не допустить снижения уровня добычи нефти предпринимались меры по поддержке предприятий в течение 2015 года, в том числе, по снижению налоговой нагрузки (льготы по НДС). Эта работа продолжается и сейчас (льготы по НДС, снижение экспортной таможенной пошлины).

Не стоит забывать, что нефтедобывающая отрасль остается одним из основных источников поступлений в бюджет.

Согласно задачам главной Стратегии развития страны до 2050 года, предусмотрено дальнейшее наращивание темпов добычи. Поэтому, мы ожидаем стабилизацию уровня добычи нефти с 2017 года с последующим увеличением. Основной прирост объемов добычи нефти по стране будет обеспечиваться компаниями «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», а также за счет ввода месторождения «Кашаган».

Также важную роль играет развитие геологоразведки. На сегодня ведутся работы по проекту «Евразия» с участием международных корпораций.

На основе проведенных исследований, проведенных ведущими мировыми экспертами, прогнозируется, что в недрах Прикаспийской впадины могут содержаться гигантские углеводородные ресурсы, оцененные в порядка 60 млрд. т нефти.

Целью проекта «Евразия» является разведка глубокозалегающих горизонтов Прикаспийской впадины, которые могут скрывать подсольные структуры. Каждая из этих структур может

содержать значительные запасы газа, оцениваемых на уровне нынешних запасов ОАО «Газпром» и в объеме более чем 200 млн. т нефти.

Этот проект и предполагаемые выгоды были презентованы международным нефтяным компаниям в апреле текущего года. Участники проекта «Евразия» получают налоговые послабления и индивидуальные привилегии. Эти преимущества гарантирует Правительство Республики Казахстан. Программа рассчитана на шесть лет, в течение которых будет проведена работа от геофизических исследований до бурения первой скважины и добычи первого барреля нефти. По предварительным подсчетам, для реализации проекта «Евразия» необходимо 520 млн. долларов США.

Ваши пожелания Союзу нефтесервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE»

➤ Желаю всем отечественным компаниям стойкости и терпения в это нелегкое время. Желаю всем работникам нефтесервисной отрасли крепкого здоровья и сил для реализации поставленных целей. Совместными усилиями мы сможем решить имеющиеся проблемы и достигнуть общих поставленных целей. Читателям журнала желаю творческих успехов.

Благодарим Вас за интересную беседу и полезную информацию, которой Вы поделились.

Беседовал Дауржан Аугамбай KAS



Регион больших возможностей

Промышленность Западно-Казахстанской области представлена предприятиями нефтегазовой добычи, нефтесервисными компаниями, переработки нефтепродуктов, машиностроения и металлургии.

В регионе работает один из крупных операторов – компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО), которая разрабатывает крупнейшее нефтегазоконденсатное месторождение.

*О ситуации в регионе рассказывает
Аким Западно-Казахстанской области –
Алтай КУЛЬГИНОВ*

Алтай Сейдирович, какое значение для Западно-Казахстанской области и Казахстана играют крупные нефтегазовые проекты, реализуемые в регионе?

Безусловно, реализация крупных нефтегазовых проектов вносит большой вклад в социально-экономическое развитие региона. На сегодняшний день основу экономики Западно-Казахстанской области составляет промышленное производство, удельный вес которого в объеме валово-

го регионального продукта превышает 50%. В масштабах республики регион обеспечивает 8,6% промышленного производства.

Необходимо отметить, что в нашем регионе находится крупнейшее в мире Карачаганакское нефтегазоконденсатное месторождение. С момента подписания Окончательного соглашения о разделе продукции (ОСРП), материнские компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО) инвестировали около 21 млрд. долларов США

в разработку месторождения, используя самые передовые инновационные технологии. За это время в бюджет республики консорциумом было выплачено 13,7 млрд. долларов США. После ввода в эксплуатацию четвертой технологической линии стабилизации жидких углеводородов на КПК около 93% углеводородов экспортируется в виде сырой нефти на западные рынки через Каспийский трубопроводный консорциум (КТК) и по трубопроводу «Атырау-Самара». В общей сложности КПО производит порядка 48% газа и около 15% жидких углеводородов от общего количества добычи по стране.

Еще одной крупной залежью области является Чинаревское нефтегазоконденсатное месторождение, которое было открыто в 1991 году в карбонатных отложениях на глубинах 4300-5200 м. Текущие запасы месторождения составляют 48,7 млрд. м³ газа и 35 млн. т нефти и конденсата.

Таким образом, можно смело заявить, что Западно-Казахстанская область имеет неоспоримый потенциал развития в сфере добычи углеводородного сырья, что благотворно влияет на социально-экономическое развитие области и республики.

В период падения цен на нефть не уменьшается внимание, уделяемое социальным проектам. Какие социально-инфраструктурные проекты реализуются в регионе совместно с крупным недропользователем, работающим в регионе?

В 2009 году Совместный комитет по управлению (СКУ) принял решение увеличить ежегодное финансирование проектов социальной инфраструктуры, удвоив сумму до 20 млн. долларов США в год на реализацию социальных и инфраструктурных проектов в Западно-Казахстанской области. Также исключительно на осуществление социальных и инфраструктурных проектов в Бурлинском районе ЗКО в 2014 году было принято решение о выделении дополнительных ежегодных средств в размере 10 млн. долларов США в период с 2014 по 2016 г.г.

СПРАВКА

Западно-Казахстанская область является крупным промышленно-аграрным регионом республики.

Площадь: 151,3 тыс. км² (5,6% от общей площади Республики Казахстан).

Население: 636 875 человек (3,6% от населения Республики Казахстан).

Одним из основных преимуществ области является её географическое расположение. Область граничит с пятью областями Российской Федерации, имея протяженность внешних границ длиной более 1,5 тыс. км.

На сегодня общий объем инвестиций КПО в социальную сферу превысил 300 млн. долларов США. Среди крупных проектов можно отметить строительство газопровода «Карачаганак-Уральск», который был введен в эксплуатацию в конце 2011 года. Он соединил населенные пункты от Карачаганакского перерабатывающего комплекса в г. Аксай до г. Уральск. Среди важных проектов можно выделить проект установки стабилизации и очистки углеводородного сырья КПК, реализованный в 2011 году.

Что касается инфраструктурных проектов КПО, то к ним относятся объекты газо- и водоснабжения, электро- и теплосети, автомобильные дороги и внутригородские улицы. Здесь можно отметить, что в 2016 году на средства КПО ведется строительство автодорог областного центра: капитальный ремонт проспекта Достык, реконструкция дорог, канализационных коллекторов и водопроводов по магистральным проспектам г. Уральск. Закончены работы по проекту «Улучшение надежности работы транзита электроэнергии между ГТЭС КПО и электросетями АО «Западно-Казахстанская РЭК».

За годы своей деятельности компанией КПО в числе крупных социальных проектов, осуществленных в Западно-Казахстанской области, построены 17 новых средних школ на 6300 мест, 7 детских садов на 1900 мест, больницы, стадионы, плавательный бассейн, Ледовый дворец, Казахский драмтеатр, теннисный центр, Салтанат сарайы, Дом Ассамблеи и Дом искусств им. Кадыра Мырза-Али. Были отремонтированы здание областной филармонии и русский театр драмы им. Островского.

В 2015-2016 годах в Западно-Казахстанской области начата реализация ряда новых проектов, включая строительство Дворца молодежи и школьников, благоустройство правого берега реки Чаган в городском парке культуры и отдыха в г. Уральск.

Стремясь к устойчивому развитию, КПО продолжает работу над реализацией социально-инфраструктурных проектов, в том числе, на добровольной основе (вне ежегодных отчислений). В 2015 году отремонтирован

Регион богат полезными ископаемыми, главными из которых являются нефть и газ. В области добывается 97% газового конденсата и 44% газа. Экономика области, главным образом, связана с развитием горнодобывающей промышленности, на долю которой приходится около 90% от объема промышленного производства.

В масштабах страны регион обеспечивает порядка 5% ВВП Казахстана. Среднегодовые темпы прироста ВРП за последние три года составляют 2,4%. ВРП на душу населения по области превышает среднереспубликанский уровень на 22,9%.

участок дороги «Аксай-Бурлин», протяженностью 14 км, а в 2016 году ведутся переговоры о завершении ремонта еще 24 км трассы за счет средств КПО.

Все мероприятия направлены на достижение устойчивого развития области и улучшение условий жизни местного населения.

В каком формате и с какими государственными органами и ведомствами Вы взаимодействуете в вопросах реализации нефтегазовых проектов и увеличения доли местного содержания в этих проектах?

Акимат Западно-Казахстанской области совместно с Министерством энергетики Республики Казахстан, Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан, Министерством национальной экономики Республики Казахстан, ТОО «PSA» и АО «Национальное агентство по развитию местного содержания «NADLoC» в целях увеличения доли местного содержания в нефтегазовых проектах в составе делегации промышленных предприятий региона принимает участие во всех значимых совещаниях, конференциях и выставках, проводимых на республиканском и региональном уровнях.

Необходимо отметить, что в 2015 году в рамках Форума по развитию местного содержания, проведенного в нашем регионе с участием министров энергетики и по инвестициям и развитию было подписано 39 меморандумов о сотрудничестве на общую сумму 44,9 млрд. тенге между Акиматом области, национальными компаниями, а также крупными недропользователями и промышленными предприятиями. В рамках подписанных меморандумов заключено 385 договоров на общую сумму 38,6 млрд. тенге.

28 апреля 2016 года состоялся визит Каната Бозумбаева, министра энергетики РК в Западно-Казахстанскую область. На базе Аксайского индустриального парка было проведено совещание по вопросам развития местного содержания с участием Полномочного органа – ТОО «PSA», крупных недропользователей, отраслевых ассоциаций и отечественных производителей.

Делегация предприятий Западно-Казахстанской области приняла участие в Северо-Каспийской региональной выставке «Атырау: нефть и газ» и конференции «Global Atyrau Oil&Gas», которая проводилась 12-14 апреля 2016 года. На выставке промышленные предприятия презентовали свои возможности. Достигнута договоренность с компанией «Тенгизшевройл» о посещении машиностроительных компаний нашего региона для дальнейшего налаживания сотрудничества.

В I квартале 2016 года состоялись переговоры с компанией «Ligabue», являющейся подрядчиком КПО, на которых были достигнуты договоренности о расширении поставок продуктов питания и мяса местного производства.

24 мая 2016 года КПО проведен ознакомительный семинар по проекту снятия производственных ограничений по газу КПК для казахстанских производителей товаров, работ и услуг. В его рамках КПО ознакомил производителей с предполагаемыми объемами потребности в продукции для данного проекта.

Все эти встречи и переговоры не проходят бесследно, а способствуют видимым качественным изменениям. Например, по итогам 2015 года доля местного содержания в Карачаганакском проекте составляет 49% от общего объема расходов (закупки работ, товаров и услуг) или 581 млн. долларов США.

Какие новые идеи и решения Вы хотели бы предложить региону в ближайшее время?

В данный момент в области ведется работа по разработке Программы развития территорий Западно-Казахстанской области до 2020 года, являющейся частью Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года и Программы развития территорий, утвержденной Министерством национальной экономики Республики Казахстан. Областная программа включает в себя планы развития районов и г. Уральск. В их обсуждении принимают участие общественные советы.

Мы уже посетили крупнейшие районы области, в которых речь шла о важных инициативах. В ближайшее время все пожелания и рекомендации будут проанализированы и обобщены в программном документе, в соответствии с которым будет развиваться Западно-Казахстанская область.

Прежде всего стоит отметить, что приоритетным направлением в работе является реализация государственных программ. В частности, по государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 г.г. в области будет продолжена работа по кластерному развитию «Машиностроение

Все мероприятия направлены на достижение устойчивого развития области и улучшение условий жизни местного населения

для нефтегазовой промышленности». В настоящее время, приняты Концепция формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года, Стратегия развития национального кластера, а также Дорожная карта по ее реализации, которые определяют перспективные направления кластерного развития.

Для успешного развития кластера необходимо стремление и слаженное действие его участников, в частности, представителей ВУЗ, институтов развития, инжиниринговых структур, машиностроительных и нефтегазовых компаний. Поэтому постановлением акимата создана рабочая группа, в состав которой включены представители Региональной палаты предпринимателей по Западно-Казахстанской области, нефтегазовых компаний (КПО, ТОО «Жайыкмунай»), руководители машиностроительных предприятий региона и учебных заведений. Разрабатывается дорожная карта развития подкластера «Машиностроение для нефтегазовой промышленности».

Создание и развитие Национального кластера координируется на уровне центральных органов и институтов развития. В настоящее время для поддержки кластера на центральном уровне создан Совет национального кластера, который возглавляет министр энергетики РК.

Важным вопросом для области, с учетом ее территориального расположения, является необходимость развития транспортно-логистического потенциала. В настоящее время готовится проект строительства транспортно-логистического центра в г. Уральск за счет привлечения частных инвестиций, проходит государственную экспертизу технико-экономическое обоснование по проекту индустриальной зоны. Наряду с этим ведется строительство и ремонт автомобильных дорог районного, областного и республиканского значения, а также в г. Уральск. В общей сложности, по итогам текущего года планируется отремонтировать более 230 км дорог.

Одним из основных направлений деятельности региона является сельское хозяйство. Учитывая, что регион остается вододефицитным, особо остро стоит вопрос модернизации ирригационных сооружений. В этих целях начата реализация проекта по реконструкции Кирово-Чижинского канала для межбассейновой переброски воды из Урало-Кушумской системы в реку Большой Узень в Казталовском районе. Успешное завершение этой работы позволит обводнить 130 тыс. га земли, 6,6 тыс. га гарантийного лиманного орошения.

В этой связи, важным фактором развития сельского хозяйства является состояние гидротехниче-

ских сооружений. Проведение ремонтно-восстановительных работ гидротехнических сооружений даст возможность увеличить потенциал животноводства, нарастить кормопроизводство и создать новые рабочие места в сельской местности.

Говоря о намеченных планах, нельзя не упомянуть малый и средний бизнес. Предпринимательство является двигателем экономики, поэтому это направление тоже находится в числе приоритетных.

По состоянию на 1 мая 2016 года количество зарегистрированных в области субъектов малого и среднего бизнеса составило 46 000, а общая численность занятых в этой сфере достигла 108 000 человек, что составило 3%-ный рост к предыдущему году. 31% – таков показатель налоговых отчислений в общем объеме налогов в бюджет. Доля вклада субъектов малого и среднего бизнеса в валовой региональный продукт на 11 пунктов выше среднереспубликанского (37% в ЗКО, при среднем по республике – 26%).

Большое значение уделяется отрасли обрабатывающей промышленности. В 2016 году в рамках Карты индустриализации намечен ввод семи проектов на сумму 52,4 млрд. тенге, в рамках которых будет создано 300 рабочих мест. Кроме того, ведется строительство двух и в планах еще один завод по переработке сельскохозяйственной продукции на сумму 8,5 млрд. тенге с созданием 190 рабочих мест.

Будет продолжаться работа по привлечению внешних инвестиций в регион, организации межобластной кооперации внутри Республики Казахстан с целью создания новых производств и совместных предприятий.

Все эти меры позволяют снизить удельный вес горнодобывающей промышленности в структуре валового регионального продукта области, а также создать дополнительные рабочие места и увеличить налоговые поступления в бюджет региона.

Ваши пожелания журналу «KAZSERVICE» и его читателям.

Желаю Вашему журналу процветания, увеличения числа читателей, а также новых интересных и актуальных тем. Читателям желаю успехов, везения в деле, расширения круга контактов и роста благосостояния. И, конечно же, здоровья, ведь оно является определяющим в достижении всех этих благ.

Алтай Сейдирович, благодарю Вас за интересную и полезную информацию, которой Вы поделились. Желаю Вам крепкого здоровья и реализации всех поставленных задач.

Беседовал Дауржан Аугамбай KS



ЖИЗНЬ ПОСЛЕ САНКЦИЙ

*Иран расправляет свои плечи после продолжительного санкционного периода, который не позволял стране в полной мере использовать свой потенциал. Учитывая, что Иран был одной из первых стран, которая признала независимость Казахстана, а также то, что в период санкций отношения Казахстана и Ирана не прекращались, перспективы дальнейшего развития отношений между двумя странами выглядят достаточно многообещающими. На вопросы «KAZSERVICE» о казахстанско-иранском сотрудничестве отвечает
Чрезвычайный и Полномочный Посол
Исламской Республики Иран в Республике Казахстан –
Моджтаба ДАМИРЧИЛУ*

Уважаемый г-н Посол, Исламская Республика Иран обладает четвертой экономикой в исламском мире по размеру ВВП. Иран считается одной из наиболее технологически развитых государств региона. Немаловажной является геополитическая значимость Ирана. Ваша страна имеет важное и выгодное географическое положение в регионе, располагая крупными запасами нефти и природного газа. Расскажите, пожалуйста, о роли Вашей страны в ОПЕК и о преимуществах Вашей промышленной отрасли, в которой одну из основных ролей играет нефтегазовый сектор.

Иран сыграл эффективную роль в создании и функционировании Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Иран, Венесуэла, Саудовская Аравия, Кувейт и Ирак образовали ОПЕК в 1960 году.

Цель создания ОПЕК заключалась в координации нефтяной политики стран-членов и обеспечении общих интересов на международном рынке. В рамках ОПЕК Иран всегда призывал к балансу объема производства нефти и сохранению разумной цены на нефть.

В недрах Исламской Республики Иран находится 18% мировых запасов газа и 10% мировых запасов нефти, в результате чего страна занимает первое место в общем объеме мировых запасов нефти и газа. Инвестирование в нефтяную и газовую промышленности Ирана ввиду низких производственных затрат и наличия выхода к морю имеет большую привлекательность. После отмены санкций наша страна представила новую модель нефтяных контрактов, которые обеспечивают благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. Соответственно, иностранные инвесторы получают специальные преимущества при добыче и реализации нефти в сотрудничестве с иранскими компаниями.

С 1979 года, со времен Исламской революции, когда на Иран были наложены санкции, у страны ограничили возможности сотрудничать с другими странами по вопросам торговли и доступа к новым технологиям и приобретению оборудования для нефтегазовой отрасли. Каким образом страна планирует наверстать упущенные возможности после снятия санкций?

Хотя санкции и имели некоторые ограничения для нашей экономики, в то же время они создали определенные возможности для неё. Мы использовали эти возможности для создания инфраструктуры для производства промышленного оборудования, сельскохозяйственной и медицинской техники, оборудования для нефтегазовой

и нефтехимической сфер, фармацевтической промышленности. Также это позволило наладить производство транспорта, развития собственных нанотехнологий и аэрокосмической сферы. После подписания Совместного всеобъемлющего плана действий мы пригласили все страны, холдинги и компании, у которых имеются технологии и инвестиции для инвестирования в Иран. В соответствии с законодательством и международными стандартами они могут инвестировать и производить свою продукцию под своим брендом. При этом часть своей произведенной продукции они могут экспортировать на международные рынки. Инвестор станет партнером нашего рынка, а мы партнером его рынка, в результате чего будет заключена беспроигрышная сделка по привлечению инвестиций, трансферу технологий и развитию торговли.

Иран является страной, которая одна из первых признала независимость Республики Казахстан. Этот исторический момент заложил основы для начала двустороннего экономического, политического, культурного и образовательного сотрудничества. Между нашими странами подписаны многочисленные соглашения. Какими Вы видите перспективы дальнейшего сотрудничества? В каком направлении возможен наибольший прогресс?

Во-первых, я хотел бы упомянуть, что Иран признал независимость Казахстана в декабре 1991 года, а дипломатические отношения между двумя странами были установлены 29 января 1992 года. В настоящее время, в год 25-летия независимости Казахстана, между двумя странами имеются динамичные, активные и дружественные отношения. За эти годы, ввиду взаимного доверия, установленного между лидерами двух стран, отношения в различных областях также активно развивались. Казахстан, будучи крупнейшей страной в Центральной Азии, занимает важное место во внешней политике Ирана. Высшее руководство Ирана подчеркивает необходимость укрепления всестороннего сотрудничества с Казахстаном.

Казахстан, будучи крупнейшей страной в Центральной Азии, занимает важное место во внешней политике Ирана

Что касается двусторонних отношений, то были совершены взаимные визиты на различных уровнях по сотрудничеству в политической, экономической и культурной сферах. Последний официальный визит Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева в Иран состоялся в апреле текущего года. В ходе данного визита были подписаны важные соглашения между сторонами, особенно в экономическом секторе. Также необходимо отметить регулярные встречи министров иностранных дел двух стран и проведение регулярных заседаний межправительственной комиссии по сотрудничеству в экономической, научной и культурной сферах, которые имеют важное значение в углублении политического доверия между нашими странами.

Кроме того, в арсенале наших стран имеется благоприятный потенциал для развития регионального и международного сотрудничества. В связи с событиями, происходящими в регионе в последние годы и растущих угроз, исходящих от терроризма и экстремизма, сотрудничество между Казахстаном и Ираном в качестве двух важных стран региона может играть эффективную роль в укреплении мира, стабильности и безопасности в регионе. Поэтому, взаимодействие Тегерана и Астаны в рамках таких региональных и международных организаций, как ООН, ОИК, ОЭС, СВМДА и ШОС успешно развивается. Иран и Казахстан всегда поддерживали инициативы друг друга в рамках этих организаций, одной из которых стало принятие Генеральной Ассамблеей ООН Всеобщей декларации о построении мира, свободного от ядерного оружия два месяца назад. Также нужно отметить поддержку Ираном кандидатуры Казахстана на непостоянное членство в Совете Безопасности ООН. Таким образом, на данном этапе, когда мир движется в направлении формирования нового порядка, ожидается, что помимо укрепления имеющихся двусторонних отношений, взаимодействие между Казахстаном и Ираном в вопросах мира и безопасности на региональной и международной аренах будет еще больше развиваться.

На протяжении последних двух десятилетий в области культуры и образования наблюдается плодотворное сотрудничество, где также достигнуты важные договоренности. В последние годы Иран достиг значительного прогресса в области передовых наук и новых технологий. Наша страна готова сотрудничать с Казахстаном в этой сфере. К счастью, руководство двух стран намерено двигаться в этом направлении, и мы пытаемся создать условия для реализации достигнутых договоренностей.



Иран и Казахстан всегда поддерживали инициативы друг друга, одна из которых вылилась в принятие Генеральной Ассамблеей ООН Всеобщей декларации о построении мира, свободного от ядерного оружия два месяца назад

После отмены санкций наша страна представила новую модель нефтяных контрактов, которые обеспечивают благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. Соответственно, иностранные инвесторы получают специальные преимущества при добыче и реализации нефти в сотрудничестве с иранскими компаниями.

Иран является соседом Казахстана по Каспийскому морю, статус которого пока еще не до конца определен. Какие меры предпринимаются сторонами по урегулированию правового статуса моря?

До распада бывшего Советского Союза правовой режим Каспийского моря основывался на советско-иранских договорах. С образованием новых суверенных государств вокруг Каспия были подняты новые вопросы. Для приведения существующего правового режима в соответствие с новыми условиями, начались переговоры между прибрежными государствами. На протяжении последних лет этот вопрос был включен в повестку работы прибрежных государств. За это время было разработано много документов. Естественно, сотрудничество между Ираном и Казахстаном в разработке Конвенции о правовом режиме Каспийского моря и принятие во внимание мнения и интересов всех прикаспийских государств будет иметь положительное влияние.

В свете выхода Ирана из экономической и политической изоляции растет ажиотаж вокруг перспективного иранского рынка. Крупные международные компании прилагают большие усилия для участия в реализации проектов в Иране. Казахстан также заинтересован в сотрудничестве с Вашей страной. Как вы видите развитие казахстанско-иранских отношений в нефтегазовой сфере? Имеется ли у Иранской национальной нефтяной компании (ИННК) заинтересованность приглашать казахстанские компании к участию в иранских проектах? Каковы условия вхождения казахстанских нефтесервисных компаний на нефтегазовый рынок Ирана?

Иран и Казахстан, как две дружественные страны и производители нефти, заинтересованы в сотрудничестве друг с другом. Таким образом, с учетом возможностей, технологий и опыта мы могли бы сотрудничать в нефтеперерабатывающей, горнодобывающей промышленности и по

своп-операциям. Как было сказано, наша страна представила заинтересованным компаниям новую модель сотрудничества в нефтяном секторе и сфере инвестирования. Эта модель позволяет иностранным компаниям обратиться в Министерство нефти Ирана и обсудить вопросы сотрудничества.

Несмотря на санкции, казахстанские и иранские компании продолжали торговое сотрудничество, что не позволило снижаться товарообороту между нашими странами. Какие рекомендации и советы Вы можете дать казахстанским компаниям, желающим начать работу в Иране? С чего нужно начать и на какие аспекты необходимо обращать внимание компаниям, которые не знают иранской специфики ведения бизнеса?

Прежде всего, я хотел бы указать на несколько моментов, которые оказывают негативное влияние на развитие двусторонней торговли. Необходимо принять меры для решения проблем в сфере банковского сотрудничества. Что касается развития сотрудничества, можно отметить взаимный визит делегаций по вопросам торговли и инвестиций в различных сферах экономики, участие в международных выставках двух стран и активизацию торгово-промышленных палат обеих стран для презентации возможностей компаний, занимающихся импортом и экспортом своей продукции.

6–7 февраля 2016 года был организован крупнейший в истории взаимоотношений между нашими странами казахстанско-иранский бизнес-форум. В нем приняло участие более 200 известных казахстанских компаний и около 1 200 иранских компаний. Каковы итоги данного форума и какие возможности он предоставил для дальнейшего развития отношений между нашими странами?

Данная конференция была проведена в рамках визита Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан – Исекешева А.О.



и сопровождавшей его делегации в Тегеран. Думаю, что это было одно из крупнейших совещаний по вопросам торговли и инвестиций между Исламской Республикой Иран и Республикой Казахстан за последние годы. Эта конференция была проведена при участии министра промышленности, рудников и торговли Ирана,

Иран и Казахстан, как две дружественные страны и производители нефти, заинтересованы в сотрудничестве друг с другом

министра по инвестициям и развитию Казахстана, крупнейших производителей и экспортеров в промышленной, горнодобывающей, коммерческой, финансовой, энергетической, нефтегазовой сферах, а также в сфере транспорта и логистики. В рамках данного визита были достигнуты конкретные соглашения по сотрудничеству. Одним из важных достижений этого визита является подготовка документов, которые были подписаны в рамках последнего визита президента Республики Казахстан в Иран. В рамках этого визита было подписано 9 межгосударственных соглашений между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран о передаче осужденных лиц; соглашение о сотрудничестве между Правительством Казахстана и Правительством Ирана в области защиты и карантина растений; меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству между Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан и Организацией по науке и технологиям Исламской Республики Иран в сфере новых технологий; программа сотрудничества между Министерством

по инвестициям и развитию Республики Казахстан и Министерством промышленности, рудников и торговли Ирана в области индустриализации; расширенная долгосрочная программа по сотрудничеству с Ираном по маршруту «Шелковый путь»; меморандум о взаимопонимании между Национальным банком Казахстана и Центральным банком Ирана; меморандум о сотрудничестве между АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» и железнодорожной компанией Ирана; меморандум о взаимопонимании между НУХ «Байтерек» и Национальным фондом развития Ирана.

Какими будут Ваши пожелания членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана и читателям журнала «KAZSERVICE».

Хотел бы поблагодарить журнал «KAZSERVICE» за возможность общения с Вашими читателями. Казахстанским нефтесервисным компаниям и читателям журнала желаю всего самого наилучшего. В русле развития сотрудничества между двумя странами наше посольство готово предоставить необходимую коммерческую информацию для определения потенциальных сфер сотрудничества в Иране, а также создать условия для установления связей между иранскими и казахстанскими компаниями.

Благодарим Вас за интересную беседу! KS



“Delivering local solutions with international reliability”

“Предоставление решений на местном уровне с надежностью международного подрядчика”

We work in the following fields:

Мы работаем в следующих отраслях:

MARINE
МОРСКИЕ ПРОЕКТЫ

OIL & GAS, ENERGY
НЕФТЕГАЗОВЫЕ ПРОЕКТЫ,
ЭНЕРГЕТИКА

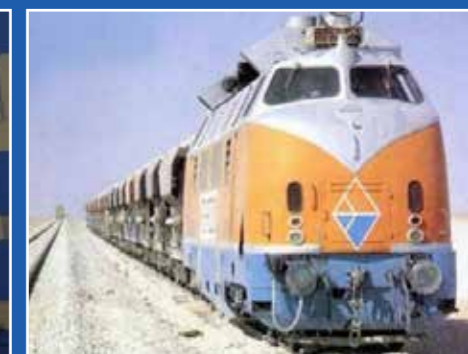
INFRASTRUCTURE
ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ
ПРОЕКТЫ



Kashagan Artificial Island D, Caspian Sea



Banha Power Plant, Egypt



Railway, Saudi Arabia

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 Казахской 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

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

www.semarco.kz

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



LIFE AFTER THE SANCTIONS

Iran straightens its shoulders after the long period of sanctions that did not allow the country to fully use its potential. Iran was one of the first countries recognized the independence of Kazakhstan. During the period of sanctions relations between Kazakhstan and Iran did not stop, thus the prospects for further development of relations between two countries look quite promising. H.E. Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Islamic Republic of Iran in the Republic of Kazakhstan Mojtaba DAMIRCHILU answers the questions of «KAZSERVICE» Magazine

Dear Ambassador, the Islamic Republic of Iran is the fourth largest economy in terms of GDP in the Islamic world. Your country is considered as one of the most technologically developed countries in the region. It is important to note the geopolitical significance of Iran. Iran has the important and favorable geographical location in the region and is oil and gas rich country. Could you, please, tell us about the role your country plays in OPEC? What are the advantages of your industrial sector where the oil-and-gas sector plays the major role?

➤ The role of Iran in Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) foundation and its functioning was efficient. Iran together with Venezuela, Saudi Arabia, Kuwait and Iraq founded OPEC in 1960.

The coordination of the oil-related policy that aimed to provide the common interests of OPEC members on the international market was one of the main goals of this organization. Iran always appealed to keep the oil production balance and the reasonable oil prices within OPEC.

18 percent of the world natural gas and 10 percent of oil resources contained in the country's interior make Iran leader in terms of world oil and gas resources. The Iranian oil and gas industry is very attractive for investments due to its low production costs and access to the sea. After the sanctions were lifted, our country presented the model of new oil contracts with the favorable conditions for foreign investors. The foreign investors will get the special advantages from production and realization of oil in co-operation with the Iranian companies.

The country's capabilities to trade with other countries, to attract the investments, and to transfer the technologies were limited since 1979, the time when the sanction became effective after the Islamic revolution. How do you plan to catch up the missed opportunities after the cancellation of sanctions?

➤ Though the sanctions brought some limitations to our economy, they also created some opportunities for the country. We have used these opportunities to develop the infrastructure for the production of the industrial, agricultural and medical equipment and the equipment for oil and gas and pharmaceutical industries. In addition, it allowed to adjust the production of transport, the development of own nanotechnologies and aerospace industry. After the Common Comprehensive Action Plan was signed, we invited all countries, holdings and companies that have investments and technologies to invest in Iran. According to the legislation and international standards, they can invest and produce the goods under their own brands. The part of the production can be exported

abroad. Together with the investor, we will become mutual partners. As a result, the lossless deal on the attraction of the investments, transfer of technologies and the development of trade will be concluded.

Iran was one of the first countries that recognized the independence of the Republic of Kazakhstan. This historical event laid the foundation for the development of bilateral economic, political, and cultural and education co-operation. The numerous agreements were signed between our countries. What are the perspectives of the future co-operation? What directions promise greatest progress?

➤ First, I would like to mention that Iran recognized the independence of the Republic of Kazakhstan in December 1991 and the diplomatic relations between the two countries were established on January 29, 1992. At present, the year when the Republic of Kazakhstan celebrates its 25th anniversary of its independence, two countries have dynamic, active and friendly relations. During these years thanks to the mutual trust built by the leaders of our countries, the relations in different areas between our countries actively, developed. Kazakhstan, being the largest country in Central Asia, plays an important role in the external policy of Iran. The top officials of Iran emphasize the necessity of the strengthening of the all-round co-operation with Kazakhstan.

As for the bilateral relations, the mutual visits at the various levels on the discussion of political, economic and cultural cooperation were arranged. The latest official visit of Nursultan Nazarbayev, President of the Republic of Kazakhstan to Iran was arranged in April 2016. During the visit important agreements between the parties, especially in the economic sector were signed. We should also mention the regular meetings between the Ministers of foreign affairs of the two countries and regular sessions of the Intergovernmental Commission on the issues of economical, scientific and cultural cooperation that are important for enhancing political trust between our countries.

Besides, Iran and Kazakhstan have favorable potential to develop the regional and international cooperation. In view of recent regional developments and growing threats, especially those stemming from terrorism and extremism, the cooperation between Iran and Kazakhstan as two major states of the region may be beneficial for strengthening of peace, stability and security in the region. Therefore, the cooperation between Teheran and Astana within the framework of such regional and international organizations, as UN, OIC, UPS, CICMA and SCO is developing. Iran and Kazakhstan always supported the initiatives of each other within these organizations, among which

we should note the acceptance of the Universal Declaration on building of denuclearized world approved by the Bureau two months ago. In addition, it is worth to mention the support of Iran in voting for the temporary membership of Kazakhstan in the Security Council. Thus, at the current stage of development when the world is on the way to build the new order it is expected that, besides the strengthening the bilateral relationship, the cooperation between Iran and Kazakhstan on issues of world peace and safety in the regional and international arena will continue to develop.

The fruitful collaboration achieved in the cultural and educational spheres during last two decades led to the achievement of important agreements. During the last few years, Iran achieved significant progress in frontier sciences and new technologies. Our country is ready to cooperate with Kazakhstan in this field. Fortunately, leaders of the two states vow to continue moving this direction and we try to create favorable conditions to realize the achieved agreements.

Iran is the neighbor of Kazakhstan in the Caspian Sea the status of which has not yet been clearly and fully defined. What measures were taken by the parties in order to settle the legal status of the Sea?

Before the collapse of the former Soviet Union, the legal regime of the Caspian Sea was based on the Soviet-Iranian agreements. As new states were founded on the Caspian coast, new issues were raised. In order to bring the current legal regime into compliance with the new conditions, the coastal states started the new negotiations. In the course of last few years, this issue was put on the agenda for the coastal states and many documents have been worked out in this respect. The cooperation between Iran and Kazakhstan in framing the Convention on the legal status of the Caspian Sea and taking into account the opinions and interests of the Caspian states will have the positive effect.

In the light of the end of the economic and political isolation of Iran, the rush around the market of your country is growing. The large international companies bring the large efforts to take part in the realization of the projects in Iran. Kazakhstan is also interested in cooperation with your country. What is your vision of the development of Kazakhstan-Iranian relations in the oil and gas area? Is the National Iranian Petroleum Company (NIPC) interested in inviting Kazakh companies to participate in Iranian projects? What are the terms of entrance to the Iranian oil and gas market for Kazakh companies?

Iran and Kazakhstan, being two friendly states and oil producers, are interested in cooperating with each other. Thus, taking into consideration their

opportunities, technologies and experience, they could cooperate in oil refining, mining industries and in swap operations. As it has been stated, our country presented the new model of the co-operation for companies interested to invest in the oil and gas industry of Iran. This model allows the foreign companies to submit the Note of Interest in the Ministry of oil of Iran and discuss the issues of cooperation.

Despite the sanctions, Kazakh and Iranian companies continued the trading cooperation, which prevented the decrease of sales turnover between our countries. What could you recommend and advise the Kazakh companies that wish to start their work in Iran? What is the first step for them and what aspects should be taken into consideration by the companies that are not familiar with the specifics of doing business in Iran?

First, I would like to point out several moments that produce a negative effect on the development of bilateral trade. It is necessary to take measures to resolve the problems in the banking sphere. As for the development of co-operation it is worth to mention the mutual visits of delegation that aim to discuss the issues on trade and investment in the different sectors of economy, participation in the international exhibitions and activity of the Chambers of commerce and industry to present the companies that export and import their products.

The largest in the history of relations between our countries Kazakh-Iranian Business Forum was held on February 6-7, 2016. More than 200 well-known Kazakh companies and about 1 200 Iranian companies took part at this event. What are the results of this forum and what opportunities it presented for further development of relations between our countries?

This conference was held in the frame of the visit of Asset Isekeshiev, Minister of Investments and Development of the Republic of Kazakhstan and the Kazakh delegation to Tehran. I believe it was one of the largest meetings where the issues of trade and investments between the Islamic Republic of Iran and the Republic of Kazakhstan in recent years were discussed. This conference was held with the participation of Minister of Industry, Mining and Trade of Iran and Minister of Investments and Development of Kazakhstan. The major manufacturers and exporters in the fields of industry, mining, commerce, finances, power engineering, oil-and-gas, and in the fields of transport and logistics also took part at this forum. The cooperation agreements were achieved during this visit. The preparation of the documents that were signed during the last visit of the President of the Republic of



Kazakhstan, being the largest country in Central Asia, plays an important role in the external policy of Iran.

The top officials of Iran emphasize the necessity of the strengthening of the all-round co-operation with Kazakhstan

Kazakhstan to Iran became the greatest achievement of this visit. There were nine interstate agreements that were signed between the Republic of Kazakhstan and the Islamic Republic of Iran within this visit. These agreements include the issues on the transfer of sentenced persons; Agreement on Cooperation between the Government of Kazakhstan and the Government of Iran in the field of plant protection and quarantine; Memorandum of Understanding on cooperation between the Ministry of Investments and Development of the Republic of Kazakhstan and Science and Technology Organization of the Islamic Republic of Iran in the scope of new technologies; the Program of Cooperation between the Ministry of Investments and Development of the Republic of Kazakhstan and the Ministry of Industry, Mining and Trade of Iran in the scope of industrialization; an outreach long-term Program of Cooperation with Iran on "The Great Silk Road" route; Memorandum of Understanding between the National Bank of Kazakhstan and the Central Bank of Iran; Memorandum of Coe-

peration between the Kazakhstan Temir Zholy, NC, JSC and the IRI Railway Company; Memorandum of Understanding between "Baiterek" National Holding and National Development Fund of Iran.

Finally, our last traditional question. What could you wish the members of the Association of oil service companies of Kazakhstan and the readers of "KAZSERVICE" Magazine?

I would like to express my gratitude to KAZSERVICE Magazine for the chance to have this dialog with your readers. I wish the Kazakh oil service companies and readers all the best. In the mainstream of developing cooperation between the two states our embassy is ready to provide all required commercial information for determination of potential cooperation fields in Iran, and we are also ready to create conditions for establishing relations between Iranian and Kazakh companies.

We thank you for the very interesting conversation! KS

ФОКУС НА ИРАН



*На вопросы
«KAZSERVICE»
о деятельности холдинга
и его роли в развитии
международного
сотрудничества
отвечает Заместитель
директора департамента
международного
сотрудничества
АО «Национальный
управляющий холдинг
«Байтерек»
Сейтжан ЕРЖАНОВ*

Сейтжан Кайратович, в мае этого года холдингу «Байтерек» исполнилось три года. За это время холдинг зарекомендовал себя «драйвером» казахстанской экономики. Пожалуйста, вкратце расскажите нашим читателям о работе холдинга и поставленных перед ним задачах.

➤ АО «НУХ «Байтерек» создано в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан в мае 2013 года. Главной миссией холдинга является содействие устойчивому экономическому развитию Казахстана посредством финансирования и оказания поддержки приоритетным секторам экономики.

Сегодня в структуру холдинга входит 11 дочерних организаций, осуществляющих деятельность по поддержке малого и среднего предпринимательства, новых, современных отраслей экономики, развитие инноваций, поддержке экспортной деятельности казахстанских компаний, а также по содействию решению социально-ориентированных задач государства.

В апреле текущего года в рамках визита Главы Государства в Иран под руководством холдинга «Байтерек» был проведен казахстанско-иранский деловой совет. На данном деловом совете были заключены контракты на поставку казахстанской продукции в Иран. Расскажите, пожалуйста, об итогах работы этого совета.

➤ 10 апреля 2016 года в г. Тегеран в рамках визита Главы государства в Иран, по инициативе холдинга был проведен Второй казахстанско-иранский деловой совет (КИДС). На заседании КИДС приняло участие порядка 60 иранских и 40 казахстанских компаний, осуществляющих деятельность в сельскохозяйственной, нефтеперерабатывающей и машиностроительной отраслях. На форуме было подписано более 50 договоров на общую сумму 1,72 млрд. долларов США.

Кроме того, в присутствии Глав государств Казахстана и Ирана холдингом был подписан Меморандум о сотрудничестве между

АО «НУХ «Байтерек» и Национальным фондом развития Ирана. Данный Фонд является крупнейшим институтом развития Ирана с общей суммой активов в 80 млрд. долларов США. Председателем Совета директоров Фонда является Хасан Рухани, Президент Исламской Республики Иран. Целью данного меморандума является выстраивание тесного сотрудничества для совместной реализации крупных инвестиционных проектов.

Подписание такого количества документов на данном мероприятии является результатом проведения масштабного казахстанско-иранского бизнес форума, который был организован холдингом в феврале этого года в г. Тегеран. На том форуме приняло участие свыше 300 казахстанских и иранских компаний и более 1000 участников.

С момента снятия санкций многие казахстанские компании проявляют заинтересованность вести бизнес в Иране. Какие, на Ваш взгляд, виды казахстанских товаров и услуг могут быть интересны для Ирана?

➤ По результатам переговоров с иранскими компаниями можно отметить, что иранских бизнесменов интересуют партнеры, работающие в агропромышленной, нефтеперерабатывающей отраслях. Также их интересуют компании, занимающиеся производством строительных материалов.

Холдингом реализуется программа «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы», которая предоставляет ряд мер государственной поддержки. Эта поддержка включает в себя межбанковское кредитование, финансирование лизинговых сделок, субсидирование процентных ставок, гарантирование кредитов и экспортное страхование. В первом цикле данной программы представлены компании из обрабатывающей промышленности. Могут ли отечественные нефтесервисные компании рассчитывать на аналогичные меры поддержки?

➤ Программа «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы» позволяет решить такие задачи, как развитие несырьевого экспорта, увеличение объемов промышленного производства, создание новых высокооплачиваемых рабочих мест и замещение импорта. Компаниям, желающим участвовать в этой программе, предоставляется комплексная поддержка в рамках следующих направлений:

■ 1. Финансовые инструменты развития. Предоставление финансирования с целью поддержки дальнейшего роста, повышения эффективности и выхода на внешние рынки;

■ 2. Консалтинговое сопровождение. Доступ к передовому опыту управления, специализированное обучение, определение наиболее оптимальной стратегии дальнейшего развития компаний-участниц с выделением нескольких приоритетных инициатив роста. Сюда можно отнести поддержку при внедрении данных инициатив, включая помощь в определении стратегии выхода на экспортные рынки. Консультации по повышению эффективности производства, маркетингу и продвижению продукции, эффективный вывод на рынок новых продуктов, создание и продвижение бренда также входят в данную программу.

■ 3. Институциональная поддержка заключается в определении потенциальных потребностей для устранения нормативно-правовых барьеров. Она обеспечивает координирующее и поддерживающее взаимодействие с государственными органами на областном и национальном уровне.

Нефтесервисные компании также могут полноправно принять участие в данной программе.

Какие меры поддержки отечественного бизнеса за рубежом может оказать холдинг «Байтерек»?

➤ В целом, для поддержки отечественного бизнеса за рубежом, холдинг проводит масштабные международные мероприятия, давая возможность отечественным экспортерам презентовать свои инвестиционные проекты и выпускаемую продукцию за рубежом. Холдинг также активно занимается привлечением иностранных инвестиций в отечественные проекты.

Кроме того, дочерняя организация Холдинга «KazExportGarant» по схеме «Страхование кредита экспортера» предоставляет казахстанскому экспортеру защиту от риска убытков, связанных с неисполнением иностранным контрагентом (импортером) своих финансовых обязательств по экспортному контракту.

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

➤ Журнал «KAZSERVICE» со дня своего основания активно включился в работу по развитию сервисных услуг в Казахстане и сегодня является одним из главных источников информации об отрасли для заинтересованных кругов.

Я хочу поблагодарить главного редактора журнала и его редакционный совет за большие усилия, вкладываемые в развитие издания, а также за вклад в развитие контента данного журнала. Желаю всем всяческих успехов в работе, а читателям журнала хочется пожелать успешной реализации творческих замыслов и новых профессиональных достижений! **KS**



ИРАНСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Журнал «KAZSERVICE» традиционно одним из первых знакомит своих читателей с новостями авиакомпании «Эйр Астана».

О некоторых обновлениях в продукте, сервисе и маршрутной сети рассказывает Старший вице-президент компании – Ибрагим ДЖАНЛЫЕЛ



Г-н Джанлыел, 30 июня этого года авиакомпания выполнила inauguralный рейс по маршруту «Алматы-Тегеран». Как Вы оцениваете перспективы нового маршрута?

➤ В первую очередь, прямое авиасообщение нацелено на развитие деловых связей между Казахстаном и Ираном. Между нашими странами достигнут ряд договоренностей о торговом и инвестиционном сотрудничестве. Поэтому наша задача заключается в содействии их реализации путем предоставления бесперебойных перевозок с особым фокусированием на безопасность, качество сервиса и гибкую тарифную политику. Удобное расположение Казахстана

на так называемом Новом Шелковом пути позволяет нам предложить удобные стыковки и конкурентные тарифы для пассажиров, вылетающих из Ирана в Китай, Тайланд, Малайзию, Гонконг и Вьетнам через Казахстан. Мы наработали определенный опыт в использовании транзитного потенциала узловых хабов Казахстана. В частности, программа «Stopover Holidays» является удобным инструментом планирования перелетов через города Астана и Алматы. В целом, существуют прекрасные возможности для всестороннего развития маршрута, а мы, в свою очередь, готовы к дальнейшему сотрудничеству с потенциальными клиентами и партнерами.

Как обстоят дела с увеличением провозных емкостей? Планируется ли дальнейшее пополнение авиапарка новыми бортами?

➤ Осенью текущего года ожидается прибытие первого воздушного судна семейства «Airbus A320 neo», зарекомендовавшего себя в качестве современного, экологичного и надежного самолета. Считаем данное приобретение успешным ознаменованием инновационных перемен, запланированных к 25-летию независимости Казахстана. Все новые воздушные суда будут оборудованы индивидуальными развлекательными системами в бизнес и эконом-классе. «A320neo» назначен на полеты по внутренним рейсам,



Осенью текущего года ожидается прибытие первого воздушного судна семейства «Airbus A320 neo», зарекомендовавшего себя в качестве современного, экологичного и надежного самолета

а также по международным направлениям в Китай, Индию, Россию и ОАЭ. Лайнер «A321neo LR» (дальнемагистральный) может выполнять дальние рейсы, в том числе, из г. Астана в г. Лондон и из г. Алматы в города Бангкок, Хошимин и Гонконг. Первый самолет «A320 neo» не пройдет незамеченным в СМИ и по ряду других причин, но пока не буду раскрывать всех секретов. Рекомендую читателям журнала «KAZSERVICE» следить за новостями.

О каких еще инновационных проектах идет речь?

➤ Как вы знаете, в наземном обслуживании второй год действуют киоски самообслуживания, что позволило сократить очередь на стойках регистрации. Помимо этого, сэкономить время теперь позволит мобильный посадочный талон. Пассажир, завершив онлайн регистрацию, скачивает талон по ссылке. Поэтому в аэропорту он вправе пройти напрямую в зону досмотра. На начальной стадии проект будет внедрен для внутренних рейсов в аэропортах г.г. Астана и Алматы. В конце года мы планируем включить международные рейсы и увеличить список аэропортов.

Что касается бортового обслуживания, опрос пассажиров показывает высокий уровень удовлетворенности качеством и содержанием системы развлечений. Однако не все борты оснащены соответствующими индивидуальными устройствами, поэтому в авиакомпании разрабатывается проект «entertainment streaming», который предоставляет доступ к фильмам, ТВ передачам и музыке на мобильных устройствах пассажира. Для этого необходимо будет скачать соответствующее приложение до вылета и весь диапазон передач будет в Вашем распоряжении. Кроме того, ведется работа по обеспечению WiFi покрытия на борту некоторых воздушных судов авиапарка.

Внедрение современных технологий особенно важно в свете ежегодной оценки Skytrax, в которой «Эйр Астана» успешно позиционирует себя в качестве 4-звездной авиакомпании и Лучшей в Центральной Азии и Индии.

➤ Вы правы, получить оценку пассажиров весьма почетно. Вместе с тем, мы понимаем всю ответственность и свои обязательства по сохранению данного статуса. Кстати, в этом году местом оглашения результатов станет авиашоу «Фарнборо», которое состоится в июле этого года. С волнением ждем результатов.

**Благодарим Вас за интересную беседу!
Беседовал Дауржан Аугамбай KS**

KAZNEX INVEST ОТКРЫВАЕТ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

**KAZNEX
INVEST**

АО «KAZNEX INVEST» является одним из организаторов казахстанско-иранского бизнес-форума, прошедшего 7-8 февраля 2016 года в столице Ирана. Казахстанские представители впервые провели столь масштабное и важное мероприятие в Иране.

После его проведения многих членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана заинтересовала возможность их участия в подобных международных выставках и конференциях.

На вопросы, полученные от казахстанских компаний, отвечает Заместитель председателя правления по вопросам деятельности экспортного блока АО «KAZNEX INVEST» Мейержан МАЙКЕНОВ

Мейержан Тлеуханович, «KAZNEX INVEST» является национальным институтом развития, который призван содействовать диверсификации национальной экономики. Какие направления охватывает деятельность Вашей организации?

➤ Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан создано для продвижения экспорта отечественных производителей несырьевой продукции на зарубежные рынки, а также для привлечения иностранного капитала в экономику Казахстана. Агентство создает благоприятные условия для долгосрочных вложений в приоритетные секторы экономики. Кроме того, «KAZNEX INVEST» ведет работу по развитию десяти специальных экономических зон.

В отличие от подобных международных организаций, деятельность «KAZNEX INVEST» финансируется из республиканского бюджета, что позволяет агентству оказывать безвозмездную поддержку отечественным компаниям. Целевая аудитория наших услуг включает в себя 1 500 казахстанских производителей готовой продукции. Эти компании, в основном, представлены сектором МСБ, а также компаниями, работающими в нефтегазовой, геологоразведочной, туристической и строительной отраслях.

Благодаря деятельности «KAZNEX INVEST» казахстанским предприятиям открылись многие зарубежные рынки. На какую поддержку могут рассчитывать казахстанские предприятия при выходе на внешние рынки?

➤ Для казахстанского бизнеса мы предлагаем целый комплекс мер поддержки. Во-первых, «KAZNEX INVEST» на постоянной основе проводит диагностику торговых потоков Казахстана с основными странами-партнерами. В это входят страновые обзоры с подробным анализом структуры, динамики объемов и стоимости экспорта и импорта. Подобные обзоры позволяют определить потенциальные торговые направления и перечень товаров и услуг, которые можно предложить. Помимо этого, любой казахстанский производитель может обратиться к нам, если ему необходимо провести бриф-анализы



ляются конкретные темы обучающих тренингов, основанные на ключевых проблемных вопросах экспортной деятельности. Кроме того, в этом году запускается электронный формат подобных мероприятий в виде вебинаров. К примеру, в этом году планируется организовать обучающие тренинги для представителей 40 компаний, а также 14 вебинаров с участием 700 специалистов.

И наконец, самое главное, «KAZNEX INVEST» уделяет особое внимание развитию и продвижению экспорта. Если развитие представляет собой адресную помощь предприятию в решении тех или иных проблем, препятствующих выходу на зарубежные рынки, то продвижение включает в себя организацию выездных презентационных мероприятий. В рамках таких мероприятий казахстанские экспортеры могут наладить прямой контакт с потенциальными покупателями, установить диалог с государственными органами зарубежных стран по вопросам поставок казахстанской продукции на территорию страны, провести презентацию своей компании перед потенциальными зарубежными покупателями продукции и заключить долгосрочные экспортные контракты.

В результате данных мероприятий более 500 казахстанских производителей нашли зарубежных покупателей и подписали с ними экспортные

В отличие от подобных международных организаций, деятельность «KAZNEX INVEST» финансируется из республиканского бюджета, что позволяет агентству оказывать безвозмездную поддержку отечественным компаниям

конкретных товарных позиций по конкретным зарубежным рынкам. Такая поддержка может стать основой для разработки маркетинговых стратегий для компании. Нами проведено 60 аналитических обзоров по зарубежным рынкам и 73 узкоцелевых отраслевых анализа в разрезе товарных групп/услуг по потенциальным экспортным нишам. Со всей информацией можно ознакомиться на портале export.gov.kz.

Во-вторых, «KAZNEX INVEST» уделяет внимание вопросам повышения квалификации, получения специальных знаний и опыта работы в области экспорта для руководителей и рядовых сотрудников компаний, являющихся действующими и потенциальными экспортерами. Для слушателей опреде-

контракты на сумму более 1,7 млрд. долларов США на поставку продукции машиностроительной, фармацевтической, химической, металлургической, строительной, текстильной и пищевой отраслей.

Насколько нам известно, за годы своего существования агентство «KAZNEX INVEST» организовало более 300 различных мероприятий за пределами Казахстана. Расскажите, пожалуйста, об основных этапах подготовки и проведения данных мероприятий.

➤ Одним из эффективных инструментов продвижения товаров на внешние рынки считается торговая миссия. Она проводится в рамках бизнес-форума с участием отечественных производителей

«KAZNEX INVEST» организует участие казахстанских производителей в зарубежных профильных выставках, выбор которых остается за самим бизнесом

и зарубежных потенциальных покупателей в формате B2B переговоров. Каждую казахстанскую компанию, участвующую на таком мероприятии, мы обеспечиваем несколькими встречами с потенциальными импортерами, торговыми сетями и дистрибьюторскими компаниями. За последние 6 лет было проведено 40 торговых миссий в 16 странах с участием более 600 казахстанских экспортоориентированных предприятий и около 3 000 зарубежных покупателей, с которыми были подписаны экспортные контракты на сумму более 390 млн. долларов США.

«KAZNEX INVEST» организует участие казахстанских производителей в зарубежных профильных выставках, выбор которых остается за самим бизнесом. Компании знают свои бизнес-направления, определяя предпочитаемую страну и специализацию, решение по которым принимается с учетом сезонности и масштабов. В случае необходимости, мы также можем подобрать необходимую выставку по запросу предприятия. За 2010-2015 г.г. было организовано участие 207 отечественных предприятий в 126 международных специализированных выставках, проводившихся в 12 странах. По итогам этих мероприятий были заключены экспортные контракты на сумму более 260 млн. долларов США.

Помимо этого, по итогам поездок в регионы совместно с отраслевыми ассоциациями, союзами и на основе заявок казахстанских производителей, агентство занимается организацией национальных стендов Казахстана на международных профильных выставках. В рамках этих стендов зарубежным партнерам представляется продукция и услуги лучших казахстанских предприятий, представленных различными отраслями. С 2012 года было организовано 19 национальных стендов казахстанских производителей различных отраслей за рубежом. 92 отечественных предприятия приняли участие в работе стендов, которые были организованы в 5 странах. В результате этой работы были заключены экспортные контракты на сумму более 70 млн. долларов США.

Хотелось бы рассказать Вам об одном из самых гибких инструментов, который мы используем

в своей работе. Речь идет о презентации товарных знаков. «KAZNEX INVEST» может организовать рекламно-презентационное мероприятие для определенного казахстанского товарного знака/бренда конкретному зарубежному покупателю без привязки к конкретному зарубежному мероприятию. В период с 2010 по 2015 г.г. была организована 81 подобная презентация 241 казахстанского производителя, который были представлены 271 товарным знаком в 24 странах, где были подписаны экспортные контракты на сумму более 388 млн. долларов США.

Нефтесервисные компании Казахстана сейчас, как никогда, нуждаются в выходе на зарубежные рынки. Особый интерес вызывают страны ближнего зарубежья. Какие мероприятия агентство планирует организовать в этом году?

➤ В текущем году в планы «KAZNEX INVEST» входит организация порядка 20 торговых миссий в страны СНГ, Монголию, Китай, Афганистан, Иран и ОАЭ. Также мы запланировали 4 национальных стенда во Вьетнаме, Туркменистане, Китае и России, участие 40 отечественных предприятий в зарубежных профильных выставках и индивидуальные презентации казахстанских компаний.

Хочу отметить, что в прошлом году мы открыли представительство в г. Новосибирск, деятельность которого направлена на продвижение казахстанских товаров на рынок России. Представительство будет заниматься поиском и привлечением инвестиций из этой страны в приоритетные секторы экономики Казахстана.

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

➤ Обращаясь к членам Союза, хотел бы заметить, что в настоящее время развитие экспорта услуг является важным фактором и условием интеграции Казахстана в мировое сообщество. Нам необходимо находить все новые и новые рынки для реализации своих услуг. Нефтесервисным компаниям мы предлагаем участвовать в международных выставках и бизнес-миссиях,

которые организует наше агентство. На сайте для экспортеров – export.gov.kz можно оставлять заявки на участие в предстоящих торговых миссиях, получать подробную информацию об аналитических обзорах и других направлениях поддержки. Специальный портал позволяет упростить процедуру подачи заявок на мероприятия,

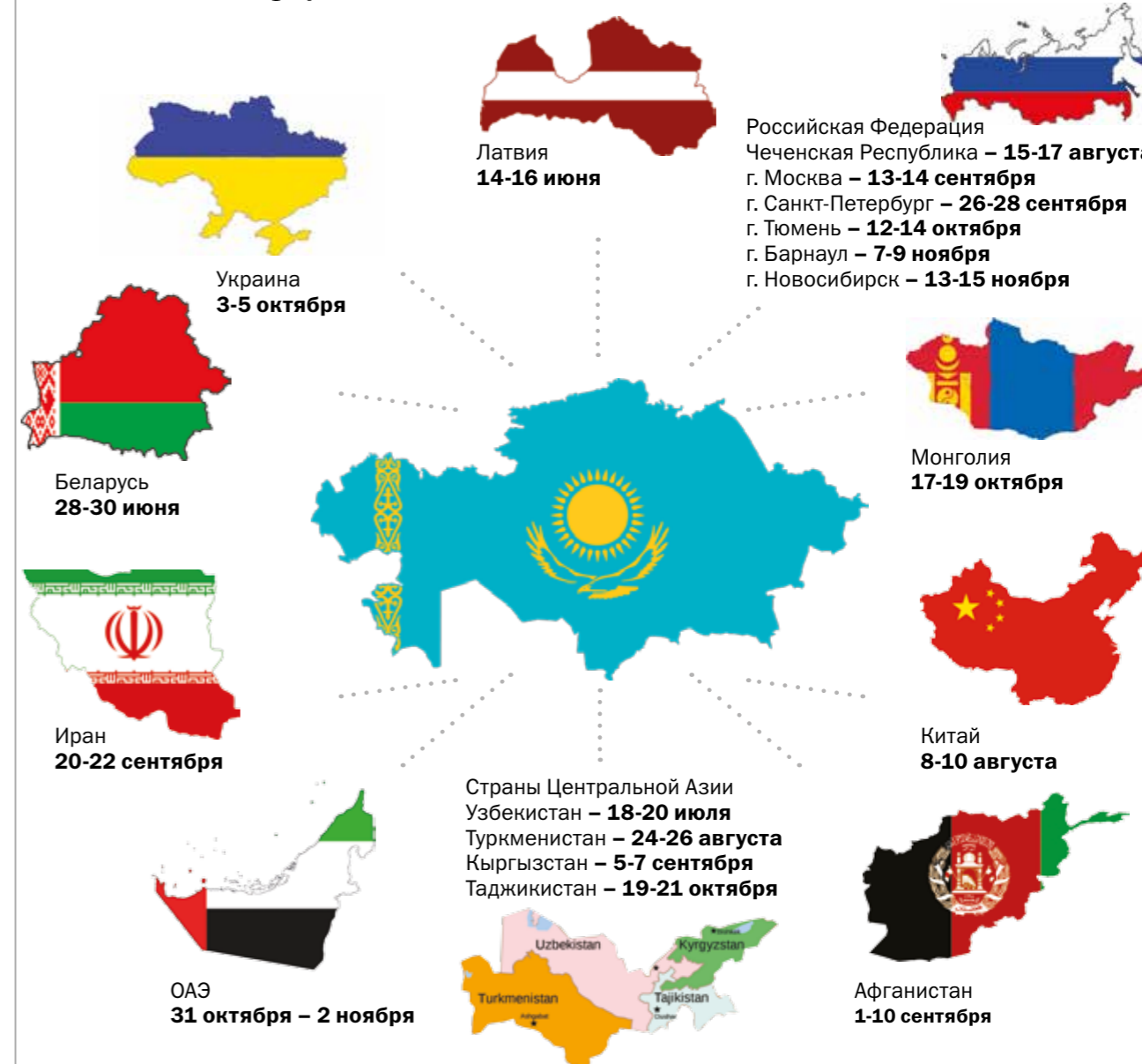
а также оперативно отслеживать новости и получать полезную информацию.

Позвольте поблагодарить редакцию журнала за возможность выступить перед аудиторией читателей журнала «KAZSERVICE».

Благодарим Вас за полезную информацию.

KS

График торговых миссий АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» на 2016 год





ТОО Риг Марайн Казахстан основано в Казахстане в 2008 году и является основным дистрибьютором таких крупных компаний, как Crosby, Green Pin, Straightpoint, Yoke. Реализует имеющееся в огромном количестве на складе в г Актау грузоподъемное оборудование для поддержки нефтегазового сектора, строительства и морской промышленности:

- ✓ Стальные тросы высочайшего качества (от 8 мм до 52 мм)
- ✓ Грузоподъемные скобы
- ✓ Стропа и крепления строп
- ✓ Крючки и вертлюги
- ✓ Такелажные приспособления (цепные блоки, тали, грузоподъемные захваты, текстильные стропы)
- ✓ Цепи и Аксессуары (грузоподъемная цепь и цепь для крепления)
- ✓ Оцинкованные муфты
- ✓ Полипропиленовые канаты

ВСЕ МАТЕРИАЛЫ ПОЛНОСТЬЮ СЕРТИФИЦИРОВАНЫ.

Предоставляем услуги по Инспекции/Тестированию и Сертификации в соответствии с международными стандартами:

- ✓ Краны: портативные, мостовые, пьедестальные и т.д.
- ✓ Переносное подъемное оборудование (По стандарту LOLER 98)
- ✓ Инспекция контейнеров
- ✓ Спектр услуг методом неразрушающего контроля (NDT)
- ✓ Стационарные подъемные балки, монорельсовые системы S Испытания под нагрузкой и сертификация
- ✓ Намотка и установка проволочного каната
- ✓ Сдача в аренду водяных сумок и динамометров.

Предлагаем услуги по Аренде специальных оффшорных контейнеров и корзин в соглашении с Ferguson Seacabs: контейнера закрытого типа и с открытым верхом, грузовые корзины и прочие.

МЫ ОДОБРЕНЫ LRQA И ПРИЗНАНЫ КОМПАНИЕЙ, СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ТРЕБОВАНИЯМ СТАНДАРТОВ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА BS EN ISO 9001:2008

ТОО Риг-Марайн Казахстан обладает следующими сертификатами от Российского Морского Регистра Судоходства: Сертификат Соответствия Предприятия, и Свидетельство о Признании Испытательной Лаборатории.

Наш адрес: Мунайлинский район, пос. Кызылтобе, жилой массив Бирлик, Индустриальная База «CD Base».
e-mail: sales.kz@rigmarine.com



Rigmarine Kazakhstan LLP have been operating in Kazakhstan since 2008 supporting the Oil/Gas, Marine, Construction & Mining industries with our huge stock of General Lifting products. We are the only Approved supplier for biggest names in the lifting industry such as Crosby, Green Pin, Straightpoint, Yoke, etc.

General Lifting Products we stock in Aktau in large quantities:

- ✓ Wire Rope End Fittings
- ✓ Steel Wire Rope in sizes ranging from 8mm - 52mm Dia in Grade 1960, 6x36 & 35x7 Non Rotating Grade 1960 from 10mm - 22mm Dia. (Sling Assemblies manufactured in Aktau to client specifications in accordance to EN 13414-1)
- ✓ Shackles / Safety Pin Bow and Screw Pin Bow Types
- ✓ Sling Saver Fittings
- ✓ Hook & Swivels
- ✓ Rigging Accessories / Chain Hoists, Pull Lifts, Wire Rope Pullers, Various Lifting Clamp, Webslings, Roundslings etc.
- ✓ Chain & Accessories / Both G80 Lifting and G70 Lashing
- ✓ Closed/Open Spelter Sockets
- ✓ Polypropylene Rope / 3 Strand and 8 Strand

ALL MATERIALS COME FULLY CERTIFIED TO THE LATEST INTERNATIONAL STANDARDS.

On the Service side we provide Lifting/Inspection/Testing Certification to the highest international standards

- ✓ Cranes / Portable, Overhead Pedestal etc.
- ✓ Portable Lifting Equipment (As per LOLER)
- ✓ CCU's
- ✓ NDT Inspection
- ✓ Load Test of Equipment
- ✓ Permanent Lifting Beams, Monorail Systems
- ✓ Rental of Load Cells and Water Bags

Rigmarine offer a Rental Service for Specific Offshore Containers & Baskets through our partnership agreement with Ferguson Seacabs: Dry Goods Containers, Open Top Containers, Cargo Baskets, etc.

Rigmarine Kazakhstan LLP holds the following certificates issued by Russian Maritime Register of Shipping: "RMRS Certificate of Firm Conformity & RMRS Recognition Certificate of Testing Laboratory".

We are BS EN ISO9001:2008 certified by LRQA, Certificate Number: SPB6014467
Our address: Residential Estate Birlik, Industrial Base "CD Base", Aktau, Kazakhstan
sales.kz@rigmarine.com



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 Республики Казахстан

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

■ все поставляемое оборудование сертифицировано на территории Республики Казахстан;

■ наличие аккредитованных поверочных лабораторий на право поверки средств измерений с выдачей сертификатов установленно образцу;

■ 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 техническому освидетельствованию стальных и комбинированных баллонов;

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

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

■ наличие внедренной системы экологического менеджмента в соответствии с требованиями ISO14001:2004 и СТ РК ISO 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 в г. Алматы и главного представительства по Центральному и Северо-Восточному регионам Казахстана, расположенного в г. Астана, такие сервисные службы созданы в городах 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 ТОО «Компания ECOS» является официальным дистрибьютором следующих фирм: «Dräger Safety AG&Co.KGaA», «Bauer Kompressoren», «Cameron Flow Control», «Roxtec», «United Electric Controls», «Eaton» (подразделения Cooper Crouse-Hinds, MTL, Electric), «Kimray Inc.», «Magnetrol», «Sick», «Warom Technology Incorporated Company», «Calgaz», «Apollo», «Advanced Electronics Ltd», «Tyco Fire Protection Products (Chemguard Inc)», «Eusebi Impianti srl», «Bandweaver», «Viking (Minimax) GmbH», «Tianhe Oil Group» и «HYST».

DRÄGER (ГЕРМАНИЯ)

Стационарные и мобильные газовые детекторы, средства индивидуальной защиты органов дыхания, противопожарное оборудование и оборудование для профессиональных ныряльщиков, а также приборы тестирования на содержание алкоголя и наркотиков.



SICK (ГЕРМАНИЯ)

Представляет лучшие решения в области аналитики и контроля технологических процессов – беспроботборные и проботборные анализаторы газов и жидкостей, а также системы измерения концентрации пыли, непрозрачности и массового расхода.

BAUER KOMPRESSOREN (ГЕРМАНИЯ)

Корпорация широко известна в качестве производителя передвижных и стационарных компрессоров воздуха для дыхания и систем воздухоподготовки, промышленных компрессоров для воздуха и газов, ресиверов и систем раздачи, винтовых компрессоров, заправочных станций для природного газа и специализированных установок для особых сфер применения.

VIKING (MINIMAX) (ГЕРМАНИЯ)

Является производителем оборудования и разработчиком инновационных решений по системам автоматического пожаротушения там, где требуется высокий уровень безопасности и противопожарной защиты. По всему миру установлены системы водяного, пенного, газового пожаротушения и системы пожарной сигнализации.

CAMERON FLOW CONTROL (США)

Оборудование компании используется для решения ряда практических задач измерения, непрерывного контроля, анализа и регулирования процессов в газах и жидкостях.

UNITED ELECTRIC CONTROLS (США)

Компания производит реле давления и температуры в широком диапазоне – от недорогих моделей общепромышленного назначения до моделей со степенью взрывозащиты Exd, как с дискретным, так и с аналоговым выходами.

EATON ELECTRIC (США)

Промышленные системы распределения и управления электроэнергией, системы стабилизации и управления, защиты от короткого замыкания, управление и защита электродвигателей, плавкие предохранительные вставки, решения по электрическим подключениям и системы промышленного освещения.

KIMRAY INC. (США)

Один из ведущих американских производителей контрольно-регулирующего оборудования для нефтегазовой отрасли. Компания выпускает регуляторы давления, температуры, уровня, регулирующие клапаны, расходомеры, датчики уровня, а также циркуляционные насосы для систем гликолевой осушки природного газа. Производство компании расположено в г. Оклахома-Сити (США) и сертифицировано в соответствии с требованиями международного стандарта.

EATON COOPER CROUSE-HINDS (США)

Специализируется на производстве взрывозащищенного электрооборудования и электротоваров. К ним относятся фитинги, корпуса, аппараты управления электродвигателями, сигнальную аппаратуру, промышленные светильники, штекерные разъемы, искробезопасное оборудование для агрессивных и опасных зон и др.

TYCO FIRE PROTECTION PRODUCTS (CHEMGUARD INC.) (США)

Компания является одним из ведущих мировых производителей пенообразователя и оборудования систем пенного пожаротушения. Широкая линейка высококачественного оборудования включает в себя дозирующие устройства, пеногенераторы, лафетные стволы, передвижные пенные прицепы, порошковые системы и многое другое. Оборудование имеет сертификаты «FM» и «UL», а также соответствует нормам «NFPA». Наше

оборудование и пенообразователи, большинство из которых разработаны, испытаны и изготовлены компанией «Chemguard», отражает многолетний опыт работы с технологией пожаротушения.

WAROM TECHNOLOGY INCORPORATED COMPANY (КИТАЙ)

Взрывозащищенная продукция для систем технологического освещения, монтажного оборудования, управления промышленным оборудованием, распределительные коробки и шкафы, кабельные вводы, втулки и кондиционеры. Атмосферостойкое оборудование.

BANDWEAVER (КИТАЙ)

Компания была основана в г. Шанхай, достигнув уровня ведущего поставщика оптоэлектронных устройств и решений для мониторинга безопасности. Компания специализируется на выпуске лазерных линейных термочувствительных кабелей для обнаружения пожара, а также систем мониторинга периметра и линейной части магистральных трубопроводов от проникновения нарушителей.

TIANHE OIL GROUP (КИТАЙ)

Занимается разработкой, производством и ремонтом нефтегазового оборудования, а также оказывает услуги по инженерному сервису и освоению нефтегазовых месторождений. Основной продукцией являются утяжеленные буровые трубы, ведущие буровые трубы, спиральные буровые трубы, толстостенные буровые трубы, ясы и амортизаторы, винтовые забойные двигатели, инструменты для цементирования скважин, инструменты для ремонта скважин, керноотборный снаряд, ловильный инструмент и запасные детали, гидравлические стендовые ключи, стенды для испытания ясов, тестеры гидравлического забойного двигателя, автоматические системы очистки и мониторинга превентора, буровые установки различной мощности.

КОМПАНИИ

HYST (КИТАЙ)

Предприятие производит горячекатаные и холоднокатаные бесшовные трубы, успешно сертифицировано по системе менеджмента и качества ISO9001:2008 и системе качества продукции «API» и «PED». Качество продукции получило признание у заводов судовых бесшовных труб в Англии, Норвегии и других странах. Такое же признание получено от известных нефтяных компаний «CNPC», «Sinopec», «ExxonMobil» и «Shell».

APOLLO FIRE DETECTORS (АНГЛИЯ)

Основой специализацией компании является производство пожарных извещателей для различных применений в различных средах и обстановках. Компания стремится предоставить клиенту комплексные решения для различных ситуаций. Так, линейка продукции включают безадресные и адресно-аналоговые извещатели и оповещающие устройства, искробезопасную продукцию для применения в опасных средах.

EATON MTL (АНГЛИЯ)

«MTL Instruments» является мировым лидером в разработке и поставке электронных приборов, защиты оборудования для управления технологическими процессами и телекоммуникационной индустрии. Многие из наиболее важных процессов в мире контролируются,



управляются, или защищаются оборудованием «MTL». Оборудование искробезопасности промышленных сетей и защиты от перенапряжения отличается непревзойденными качеством и надежностью.

MAGNETROL (БЕЛЬГИЯ)



Компания получила всемирное признание благодаря высокому качеству и надежности приборов для измерения уровня и расхода.

ROXTEC (ШВЕЦИЯ)


Практически все отрасли промышленности используют продукцию компании «Roxtec» – высококачественные кабельные и трубные проходки и вводы, панели вводов и фидеров, высоковольтных шин и других проводников любых форм и размеров.

EUSEBI IMPIANTI SRL (ИТАЛИЯ)

Компания является костью группы «Valvitalia», более 30 лет работающей в секторе пожаротушения. В настоящее время является одной из лидирующих компаний в Европе в проектировании и поставках автоматических систем газового пожаротушения

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ООО «Компания ECOS» с января 2013 года запустило производство полумасок, фильтрующих для защиты от аэрозолей с клапаном выдоха и без него. В маске имеется прослойка из активированного угля, класс защиты FFP1, FFP2 и FFP3.

Компания выпускает продукцию согласно ГОСТ КР СТ ГОСТ 12.4.191-2010 «Полумаски, фильтрующие для защиты от аэрозолей». Продукция компании серии ECOS PO 1201, ECOS PO 1202, ECOS PO 1203 (без клапана выдоха); ECOS PO 1201F, ECOS PO 1202F, ECOS PO 1203F (с клапаном выдоха), комбинированные полумаски с активированным углем для защиты от аэрозолей и паров органических соединений серии ECOS POA 1301, ECOS POA 1302, ECOS POA 1303, ECOS POA 1301F, ECOS POA 1302F, ECOS POA 1303F обеспечивают эффективную защиту. 



Контакты:
ООО «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

www.ecos.kz
+7 727 356 33 56

КОМПАНИЯ
ECOS

Более 20 лет ООО «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

ВРЕМЯ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Keller Group plc является одним из крупнейших международных подрядчиков в области геотехники и ведущим производителем свайных работ. Постоянно выполняет работы в более, чем в 30 странах на пяти континентах. «Keller» имеет финансовый потенциал, современные технологии и опыт, возможности и глобальный охват для успешного выполнения самых крупных и самых сложных проектов по всему миру



РОМАН БЕРДИГАЛИЕВ,
Генеральный директор,
ТОО Время

Начиная с 1860 года и до сегодняшних дней «Keller» основывается на инженерном совершенствовании и стремлении к постоянным инновациям. Деятельность компании «Keller» заключается в решении задач геотехники и фундаментостроения для всех областей строительства.

Уникальность фирмы «Keller» заключается в сочетании ресурсов и опыта, подкрепленных финансовой стабильностью, что позволяет выполнять любые геотехнические проекты по всему миру. Услуги фирмы «Keller» применимы во всей строительной индустрии от промышленного, коммерческого и жилого строительства до нефтегазовой отрасли, объектов энергетического, гидротехнического и транспортного строительства, тоннелей. «Keller» также соответствует специальным требованиям, связанным с работой

в условиях существующей застройки и охраной окружающей среды.

«Keller» разработал и успешно внедрил множество геотехнических технологий, которые сейчас широко применяются в строительной отрасли, а именно, методы улучшения грунтовых оснований, ограждающие конструкции, свайные технологии, специальные инъекции, анкеры и нагельные системы, постнапряженные бетоны, оборудование и инструменты для мониторинга.

Несмотря на глобальный масштаб организации, региональная структура предприятий, входящих в группу компаний, позволяет находиться близко к своим клиентам и быстро реагировать на их потребности. Независимо от величины и месторасположения объекта строительства компания всегда готова предложить отличный сервис. Для любого международного

клиента, который хочет сотрудничать с фирмой «Keller», независимо от расположения его объекта, компания готова обеспечить это.

ТОО «Время» входит в состав «Keller Group» в Центральноазиатском регионе и располагается в г. Атырау. Наличие лицензии I категории позволяет осуществлять полный спектр услуг на местном рынке.

ТОО «Время» представляет собой объединение местных и международных навыков в сочетании с большим международным опытом и многолетней историей успешных проектов для нефтегазовой промышленности по всему миру. Проект на забивные сваи в Прикаспийском регионе, который на данный момент является одним из самых крупных в мире, получен и реализуется компанией «Время» для крупной международной энергетической корпорации. **KS**



Широкий спектр геотехнических решений

Keller является одним из ведущих международных подрядчиков в области геотехнического строительства. Наша задача – выполнить комплекс геотехнических работ, применяя оптимальные решения для уменьшения общей стоимости строительства.

Keller Group plc
United Kingdom
5th Floor, 1 Sheldon Square
London, W2 6TT
Phone: +44 2076 16 75 75
Email: info@keller.co.uk
www.keller.co.uk

ТОО «Время»
Республика Казахстан
пр. Султана Бейбарыса, д. 237
060011, Атырау
Телефон: +7 712 230 65 06
Email: a.razimova@keller-vremya.com
www.keller.co.uk

Наши контакты:

Роман Бердигалиев – Генеральный директор
Email: r.berdigaliyev@keller-vremya.com · Телефон: +7 701 944 11 66

Вальдемар Квятковски – Директор по строительству
Email: w.kwiatkowski@keller-vremya.com · Телефон: +7 701 782 68 87

Лешек Адамчик – Заместитель директора по строительству
Email: l.adamczyk@keller-vremya.com · Телефон: +7 701 027 49 12



THE TIME FOR RIGHT DECISIONS

Keller Group plc is the world's largest independent ground engineering contractor and the leading independent piling contractor.

With permanent operations in more than 30 countries across five continents, Keller has the financial strength, know-how, capacity and the global reach to tackle some of the largest and most demanding projects around the world



ROMAN BERDIGALIYEV,
General Director,
Vremya, LLP

From its origin in 1860 to the present day, Keller has been built on two things above all – engineering excellence and a commitment to continual innovation. Keller's business is the solution of soil and foundation problems for the construction industry.

Keller's unique combination of resources and experience backed by size and financial strength enables the Keller Group to undertake the full range of ground engineering solutions worldwide. Keller services are used across the entire construction sector from industrial, commercial and housing projects to oil & gas sector and infrastructure construction for dams, tunnels, transportation and water treatment. Keller also meets the specialized geotechnical requirements relating to the renovation of existing buildings and the increasingly important environmental contracting market.

Keller has successfully developed many of the ground engineering techniques which are now widely accepted in the construction industry, i.e.: ground improvement, specialty grouting, piling and earth retention, anchors, nails, minipiles, post-tension concrete, instrumentation and monitoring.

Although we are a global organization, our regional structure means that our businesses are close to their customers and can respond quickly to their needs. Whatever the size of the project and wherever it is, we are on hand to offer an excellent service. For any international customer who wants to have a single Keller contact, no matter where their projects are based, we are able to provide this.

Vremya LLP is the Keller Group company operating in Central Asia region, based in Atyrau in Kazakhstan. With its first category license, Vremya LLP may serve the full range of Keller services to the local market.

Vremya LLP provides a perfect match of local and international skills, combining a strong footprint in Kazakhstan with broad international experience and a long history of successful projects for the oil & gas industry worldwide. The concrete precast piles project in the Caspian Region is now one of the largest geotechnical jobs in the globe, which has been successfully achieved, performed and managed by Vremya LLP for a huge, worldwide energy corporation. **KS**



Ground Engineering World Wide

Keller is a leading international ground engineering contractor providing solutions for soil and ground water problems all over the world. Our challenge is to carry out complex ground engineering works by combining products and procedures into a value engineered solution.

Keller Group plc

United Kingdom
5th Floor, 1 Sheldon Square
London, W2 6TT
Phone: +44 2076 16 75 75
Email: info@keller.co.uk
www.keller.co.uk

VREMYA LLP

Republic of Kazakhstan
Sultan Beibarys Avenue 237
060011 Atyrau
Phone: +7 712 230 65 06
Email: a.razimova@keller-vremya.com
www.keller.co.uk

Contact us:

Roman Berdigaliyev · General Director
Email: r.berdigaliyev@keller-vremya.com · Mobile: +7 701 944 11 66

Waldemar Kwiatkowski · Construction Director
Email: w.kwiatkowski@keller-vremya.com · Mobile: +7 701 782 68 87

Leszek Adamczyk · Deputy Construction Director
Email: l.adamczyk@keller-vremya.com · Mobile: +7 701 027 49 12



ОПТИМИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ СВЯЗИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЗАДАЧ

ЛЕСЯ РЯЗАНЦЕВА,
Региональный менеджер по Казахстану



SECURITY AND COMMUNICATION

Современные тенденции в сфере безопасности и связи требуют всеобъемлющих, но, в то же время, компактных решений, которые объединяют все элементы связи

Там, где сотрудники носят защитную одежду, шлемы и наушники, системы громкоговорящей связи (ГГС) применяются в обязательном порядке: в основном, для связи диспетчера с персоналом на объектах, передачи предупредительных сообщений об авариях, оповещения о чрезвычайных ситуациях, что позволяет спасти не только человеческие жизни, но и мгновенно реагировать и предотвратить нанесение материального ущерба производству.

В соответствии с требованиями к эксплуатации связь должна отвечать современным стандартам, а также использовать передовые технологии. Оборудование должно пройти соответствующие сертификационные процессы и тестирования, и должно быть рассчитанным на длительную непрерывную эксплуатацию.

Поэтому профессионалы на промышленных производствах и в инженерных компаниях могут полагаться только на высокока-

чественную связь, абсолютно надежные системы громкого оповещения, видеонаблюдения и управления, подходящие для использования в экстремально жестких и сложных условиях. Каждая установленная система должна быть приспособлена под специальный операционный режим и особые характеристики конкретной области промышленности. На протяжении более 40 лет, компания «Compend», с головным офисом и производственным центром в г. Зальцбург (Австрия), предлагает широкую продуктовую линейку сертифицированных терминалов связи, предназначенных для любой сферы применения. Контроль за оборудованием осуществляется благодаря очень гибкому, настраиваемому программному обеспечению, функции и характеристики которого обеспечивают именно тот функционал, необходимый для данной отрасли промышленности, при

соблюдении локальных и международных норм и стандартов безопасности.

НАДЕЖНЫЕ КОММУНИКАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Требования, предъявляемые к системам связи именно в нефтегазовой промышленности столь же жестки, как и внешние условия, в которых приходится работать. Вся система постоянно контролируется и тестируется на предмет обрыва линии или возможных сбоев. Отказоустойчивость обеспечивает дополнительный уровень необходимой безопасности. При этом, дизайн самой системы довольно прост. Как для небольших буровых установок, так и для крупных сетей нефтепроводов, оборудование и возможности интеграции компании «Compend» удовлетворяют любым требованиям и адаптируются под потребности объекта.

ИНТЕГРАЦИЯ СТОРОННИХ СИСТЕМ

Такое периферийное оборудование, как, например, переносные радиостанции и громкое оповещение могут бесшовно интегрироваться и обеспечивать абсолютно надежную связь без задержек. Поддержка различных протоколов предоставляет широкие возможности по созданию комплексных коммуникационных решений,

включая сторонние системы телефонной связи (SIP и УПАТС), GSM, радиосвязи, DECT и т.д.

ATEX – СЕРТИФИЦИРОВАННАЯ ВЗРЫВОЗАЩИТА

Системы оперативно-диспетчерской и громкоговорящей связи на производстве должны удовлетворять самым высоким требованиям. Оборудование для обеспечения





На протяжении более 40 лет, компания «Commend», с головным офисом и производственным центром в г. Зальцбург (Австрия), предлагает широкую продуктовую линейку сертифицированных терминалов связи, предназначенных для любой сферы применения

связи должно быть не только надежным, ударопрочным, всепогодным и взрывозащищенным, но и соответствовать сертификационным стандартам. Вся система должна обеспечивать безопасность в любом месте и в любое время. Кроме этого, она должна обеспечивать мгновенное реагирование при чрезвычайных ситуациях и гарантировать бесперебойную передачу данных.

Взрывозащищенные интерком-терминалы «Commend» разработаны специально для обеспечения надежной связи во взрывоопасных зонах. Электронный панельный блок взрывозащищенного интерком-терминала встроены в герметичную взрывонепроницаемую оболочку. Это предотвращает воспламенение устройства во взрывоопасных зонах, обеспечивая превосходную голосовую связь 16 кГц eHD с шумоподавлением. При этом надежное управление произ-

водится простым нажатием клавиш. Влага, пыль и погодные воздействия также не станут проблемой, благодаря классу защиты «IP 66».

ГОТОВНОСТЬ К ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ

В кризисных ситуациях диспетчерский пульт становится центром управления. Координация действий аварийно-спасательных служб и персонала на объектах с помощью терминалов оперативно-диспетчерской связи позволяет мгновенно реагировать, в том числе благодаря визуализации происходящих событий на плане объекта, обеспечивая, тем самым, высокий уровень безопасности.

ГРОМКО И ЧЕТКО

Когда рабочие процессы протекают в условиях интенсивного шума, грязи, пыли и высоких температур,

общение превращается в настоящее испытание. Даже в этих условиях прочные станции компании обеспечивают кристально чистую связь на высокой громкости и гарантируют эффективную работу на одном объекте или даже в целом комплексе. Качество звука в 16 кГц eHD гарантирует, что Ваш голос будет слышен четко и ясно, даже при громком фоновом шуме.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Кроме основного функционала, диспетчеру предоставляется возможность быстрого вызова с выходом в общественную телефонную сеть, в том числе, для связи со службами экстренной помощи, пожарной службой и т.д.

Терминалы связи с дополнительным громкоговорителем на сборных пунктах позволяют сотрудникам получать и запрашивать информацию и помощь. Как только экстренная ситуация будет устранена, они могут вернуться на рабочие места без дополнительных задержек.

Благодаря многофункциональным возможностям, системы «Commend» позволяют Вам управлять всеми процессами связи на единой платформе. Индивидуальные настройки могут быть просто заданы и реализованы по запросу.

Функционал «Commend» включает также уникальную функцию распознавания спектра частот, например, громкого крика, бьющегося стекла, и соответствующего проигрывания предупредительного сообщения через громкоговорители, либо передачу сигнала на диспетчерский пульт.

Каждое слово ценно – таков основной принцип «Commend». Каждая секунда может стать решающей, поэтому людям нужна не только функциональная, но и на 100% надежная технология – в любых ситуациях, в формате 24/7.

Дополнительная информация о компании доступна на сайте: www.commend.at



ТОО «НПЦ «Геокен» - ведущая казахстанская компания в области оказания сервисных геолого-геофизических и инженерно-изыскательских услуг на суше, на море, в транзитной зоне и в воздухе.

Образован в 1997 году на базе АО «Аэрогеофизическая экспедиция» и Казахского филиала Всесоюзного института разведочной геофизики (КазВИРГ).

Компания является членом Международной Ассоциации Геофизических Подрядчиков (IAGC), Международной Ассоциации Безопасности Аэрогеофизики (IAGSA), Национальной Палаты Предпринимателей Республики Казахстан, Союза Инжиниринговых и Сервисных компаний РК.



Интегрированная система менеджмента компании стратифицирована на соответствие международным и казахстанским стандартам ИСО:

- Система менеджмента качества: ISO 9001:2008; СТ РК ИСО 9001:2009
- Система экологического менеджмента: ISO 14001:2004; СТ РК ИСО 14001:2006
- Система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья: OHSAS 18001:2007; СТ РК OHSAS 18001:2008

Основные виды деятельности компании Геокен:

- Геофизические исследования
- Аэрогеофизические исследования
- Морские геофизические и гидрографические исследования
- Инженерные изыскания (на суше, на море, в транзитной зоне)
- Комплексная интерпретация и геологическое моделирование
- Картография и услуги ГИС
- Геодинамический мониторинг и радиоэкологический контроль
- Аэрофотосъемка

ТОО «НПЦ «Геокен» имеет более 55 лет опыта работы в области геофизических исследований.

Высококвалифицированный персонал Геокен использует в работе передовое оборудование, инновационные технологии и методы для анализа и геологической интерпретации геофизических и геологических данных.



050019, Республика Казахстан
г. Алматы, мкр. Атарау, дом 3/1
Тел: +7(727) 3302010, 3302011
Факс: +7(727) 3302015
e-mail: geoken@geoken.com
www.geoken.com



МОДУЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ КОМПАНИИ DE MEEUW

Разумное решение при размещении своих работников является решением, которое подходит во всех аспектах, как с точки зрения функциональности, качества, внешнего вида, сейсмоустойчивости, так и бюджета. De Meeuw может разрешить любую проблему как жилых, так и производственных помещений с применением подходящего решения и индивидуального подхода к проекту.

САИДА НИЯЗОВА,
Директор по маркетингу и развитию бизнеса, СНГ

De Meeuw является лидирующей компанией в строительстве как временных, так и постоянных зданий/сооружений для нефтегазового и строительного секторов в Европе с 1929 года. Подразделение De Meeuw Turkey с заводом в г. Анкара является членом De Meeuw Групп с головным офисом в Голландии. Компания производит быстровозводимые здания, здания контейнерного типа, сооружения из металлоконструкций и модульные блоки для поставки в регионы Ближнего Востока, стран СНГ и Африки. Опыт De Meeuw Group в области строительства быстровозводимых зданий составляет 90 лет с основной производствен-

ной базой, расположенной в Голландии, а также заводами в Бельгии, Румынии, Швейцарии, Турции и торговым представительством в г. Астана. Филиал компании De Meeuw с гордостью представляет один из больших проектов в Казахстане. В августе 2014 года был подписан контракт по строительству вахтового общежития для 2 000 работников строительной площадки «Abu Dhabi Plaza», которая располагается в центре столицы. Инженерные решения были представлены командой инженеров завода в г. Анкара, где и выполнялось производство конструкций, которые затем были транспортированы в г. Астана для дальнейшей сборки.

Сборка на объекте осуществлялась совместно с командой казахстанских рабочих и сопровождалась консультацией по сборке со стороны турецких коллег.

Основная и самая ответственная часть проекта выпала на зимний период, отличающийся своими суровыми погодными условиями. Но, несмотря на сложные климатические условия, проект был сдан в срок. Уже в апреле 2015 года работники вселились в современные комфортные помещения.

В основном, модульные сооружения применяются при строительстве вахтовых городков для рабочих на месторождениях и строительных площадках. На сегодняшний



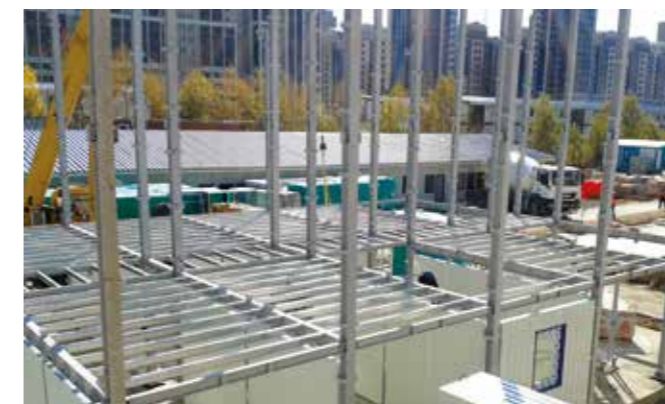
день модульные конструкции приобретают популярность и в жилом секторе, планомерно вытесняя капитальные сооружения в строительстве. И это вполне объяснимо в виду наличия таких преимуществ, как значительно меньшая стоимость транспортировки, монтажа и сборки. Мало того, здания модульного типа сооружаются значительно быстрее, а их обустройство и обслуживание обходятся значительно дешевле. Благодаря своей высокой универсальности блок-модули можно использовать для строительства зданий различного назначения (жилье, автомойки, лаборатории, административные объекты и т.д.)

У мобильных помещений есть много преимуществ, например, разнообразие планировок и гибкость их изменения. При сооружении таких конструкций необходимо минимальное количество разрешений,

поскольку модульные здания не являются капитальными сооружениями. При этом, процесс согласования строительства с городскими службами проходит значительно проще. Модульные конструкции сооружаются на основе высоконадежных и прочных каркасов. Подобные каркасы имеют высокий запас прочности, что позволяет возводить здания в очень сложных климатических условиях. Конструкции из блоков очень легко и быстро монтируются. На объект возведения блоки транспортируются в собранном состоянии и уже с готовой внутренней отделкой. Соответственно, здание мон-

тируется очень быстро, а благодаря продуманной системе сборки и креплений процесс монтажа значительно упрощается и может выполняться работниками, от которых не требуется высокая квалификация.

В рамках проекта предусмотрена возможность многократного монтажа и демонтажа. Это актуально для нефтедобывающих и строительных компаний. Вахтовые поселки, построенные из модульных конструкций, могут быть возведены и разобраны в кратчайшие сроки, а также перевезены на следующий объект для дальнейшей эксплуатации.



ВАЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ EPC-УСЛУГ



Представьте себе ситуацию, что наша страна оказалась во временной изоляции от внешнего мира. Конечно, вероятность такого сценария минимальна. Но сегодняшний мир настолько переменчив, что нельзя исключать, что гипотетически можно оказаться в такой ситуации.



ЕРНУР СЕЙСЕНОВ,
Директор компании
«PSI GROUP»

Представьте себе ситуацию, что наша страна оказалась во временной изоляции от внешнего мира. Конечно, вероятность такого сценария минимальна. Но сегодняшний мир настолько переменчив, что нельзя исключать, что гипотетически можно оказаться в такой ситуации. Так вот, если представить, что изоляция все-таки произошла, то, прежде всего, необходимо оценить собственную самодостаточность. Независимой нефтяной отрасли нашей страны исполнилось 25 лет, в течение которых обучались наши молодые специалисты и осваивались новые технологии. Да, мы сможем разрабатывать некоторые месторождения и перерабатывать добытую нефть. Но, в целом, если речь идет об эффективном освое-

нии крупных месторождений, переработке добытого углеводородного сырья, мы понимаем, что все это производилось международными инженерными группами и организациями, начиная от стадий предварительной оценки и завершая пуско-наладкой и дальнейшей технической поддержкой производства.

Разрозненные знания и опыт, имеющиеся у отдельных отечественных компаний, на самом деле, не представляют собой ту ключевую компетенцию, которая необходима для реализации действительно масштабных проектов. Кроме инженерных знаний и опыта строительства, которыми могут похвастаться несколько казахстанских компаний, реализация крупных инвестиционно-строительных про-

ектов, несомненно, требует наличие коммерчески ориентированных мощных структур, которые могут накапливать ресурсы, знания и навыки для предоставления таких услуг. Это и есть та самая многомиллиардная, в долларовом выражении, индустрия, называемая EPC/EPCM услугами на международном рынке. Оценивается, что общий объем глобального рынка приближается к одному триллиону долларов США.

К сожалению, мы должны констатировать тот факт, что эти услуги в Казахстане не получили должного развития, хотя даже без учета того, что они могут являться огромным источником дохода для отечественной экономики. Подтверждением тому является работа международных инженерно-строительных

гигантов, работающих по всему свету. Само их наличие является одной из основ государственной самодостаточности, а последнее можно заменить дефинициями «безопасность» и «независимость».

Отступив от основной темы, отметим для тех, кто видел аббревиатуру «EPC» в названиях и рекламных проспектах казахстанских строительных компаний, что это, к большому сожалению, является в подавляющем, если не абсолютном большинстве случаев, просто модным атрибутом, который используется для придания значимости этой компании. На самом деле, какой же глубокий смысл несет в себе аббревиатура «EPC/M», кроме того, что означает Engineering / Инжиниринг, Procurement / Поставка, Construction / Строительство и иногда Management / Управление? Означает ли, что если компания может проектировать, произ-

полностью изложить компетенцию и возможности, достаточные для предоставления EPC-услуг мы, наверное, не сможем в рамках одной только этой статьи. Но попробуем вкратце описать потенциал состоявшегося EPC-подрядчика.

В первую очередь, это компетенция в оценке таких ключевых параметров проекта, как релевантная стоимость, ресурсоемкость и сроки исполнения. В какой-то степени, условия, выдвигаемые финансовыми институтами, стали триггером для образования подрядчиков, работающих по схеме EPC. Стороны, которые предоставляли финансирование для проектов, требовали перевода рисков в сторону конечного исполнителя, что, в свою очередь, заставило подрядчиков развивать методы конкурентоспособной оценки стоимости и сроков реализации проектов с учетом премии за риск, который приходится нести Подрядчику. Есть

Следует констатировать, что отечественные строительные компании зачастую даже не претендуют на участие в некоторых крупных тендерах, понимая, что не смогут оценить стоимость проекта, особенно с отраслевой спецификой

водить поставку материалов и возводить строительные объекты, то она является EPC-подрядчиком? Тогда любую специализированную компанию, например, поставщика металлоконструкций, который сам делает чертежи, производит и возводит эти конструкции, или отделочную компанию, которая занимается дизайном помещений, поставкой материалов, тоже можно было бы отнести к категории EPC-подрядчиков. Но могут ли эти компании решать вышеуказанные задачи? Вряд-ли.

несколько схем ценообразования для крупных инженерно-строительных договоров. Но описание этих схем тянет на отдельную статью, которую можно будет написать, если представится такая возможность. Они требуют наличие развитой экспертной и эмпирической системы оценки стоимостей и сроков исполнения проектов. Мы должны признать, что не обладаем (как минимум, в достаточном количестве) специалистами, которые могут оценивать стоимость и сроки реализации для подобных проектов. Следует конста-

тировать, что отечественные строительные компании зачастую даже не претендуют на участие в некоторых крупных тендерах, понимая, что не смогут оценить стоимость проекта, особенно с отраслевой спецификой. Заказчики тоже осознают это.

Во-вторых, это возможности подрядчика по управлению проектом. Подрядчик, который желает претендовать на исполнение крупного и сложного проекта, должен понимать, что заказчик будет отдавать предпочтение исполнителю с устоявшейся организационной системой. Это предполагает способность подрядчика управлять проектом с огромным количеством участников, сложным мульти-дисциплинарным объемом работ, большим объемом входных и выходных данных, с соблюдением всех стандартов по качеству и условиям по охране труда и окружающей среды, как это сейчас принято. В свою очередь, это означает, что подрядчик должен постоянно инвестировать в организационную систему и содержать дорогой штат сотрудников. В идеале, ему надо быть постоянно занятым на одновременном исполнении нескольких крупных проектов с соответствующими требованиями для обретения таких компетенций. Только реальное участие в проектах дает соответствующее развитие.

Нужно отметить, что бытует распространенное мнение о том, что при больших объемах работ, цены должны снижаться. Это справедливо только до определенного предела, поскольку, обычно, расценки у крупных EPC-подрядчиков превосходят единичные расценки на рынке. Но, в любом случае, дорогие EPC-услуги находят своего клиента, так как заинтересованные стороны понимают, что приобретают, в первую очередь, именно услуги по управлению проектами у EPC-подрядчика, что гарантирует реальное осуществление запланированного проекта. Здесь нужно отметить, что в Казахстане, как и в других развивающихся

странах, высокие цены на комплексные услуги в инженерно-строительных подрядах также обусловлены слабым развитием рынка и привлечением иностранными операторами условно безальтернативных поставщиков услуг для своих проектов.

В-третьих, нужно отметить отраслевую специализацию и инженеринговые возможности.

Часто бывает так, что EPC-подрядчики имеют отраслевую специализацию или несколько специализаций. Несмотря на это, высокоспециализированные EPC-подрядчики по объемам исполняемых работ не уступают тем EPC-подрядчикам, которые не выделяют специализацию. Это обусловлено тем, что специализированные подрядчики имеют ряд преимуществ при участии на тендерах с отраслевой спецификой. Именно при исполнении EPC-проектов с отраслевой спецификой наиболее полно раскрывается смысл данной аббревиатуры. Обычно, большинство людей воспринимает смысл аббревиатуры «EPC» согласно простого перевода, а именно как «Проектирование-Поставка-Строительство». Если разобратся, то в более полном смысле EPC-услуги обозначали бы:

1. Проектирование технологического процесса – Engineering;
2. Проектирование объекта строительства – Engineering;
3. Проектирование или подбор оборудования – Procurement;
4. Размещение заказа на изготовление оборудования – Procurement;
5. Управление поставками – Procurement;
6. Монтажные и пусконаладочные работы – Construction;
7. Управление проектом;

В этом случае EPC-подрядчик практически заменяет роль традиционных проектных институтов, которые работают на нашем рынке. У данного подхода есть ряд преимуществ, на которых мы остановимся чуть позже.

Специализированные EPC-подрядчики часто являются лицензиарами технологий. Это означает, что ценовое предложение подрядчика может оцениваться исходя из будущей экономической рентабельности проекта, который может быть предложен подрядчиком, а не исходя из принципа самой низкой стоимости строительства объекта. Именно глубокое владение технологическими процессами, инженеринговые возможности по проектированию и наличие соответствующих отраслевых экспертов в составе EPC-подрядчиков являются неоспоримыми преимуществами по отношению к традиционным подрядчикам.

Еще одним важным преимуществом, на котором можно не останавливаться, являются финансовые гарантии, которые предоставляют своим заказчикам EPC-подрядчики.

Итак, перечислено четыре важных преимуществ EPC-подрядчиков, а именно:

- возможности по оценке и планированию;
- возможности по управлению проектами;
- возможности по предоставлению технологии инженеринга;
- финансовые гарантии.

Если говорить о текущем положении EPC-услуг, то нужно отметить, что не самый большой, но все же значительный рынок EPC-услуг в Казахстане все же существует. Но вот отечественных игроков в нем практически нет.

С учетом весьма сложной специфики инженерного дела, устоявшихся взаимоотношений в инженерно-строительной отрасли и образования, можно было бы сказать, что прошло слишком мало времени для формирования таких организаций. Но так можно было бы говорить, если бы постоянно принимались усилия для развития этих услуг вплоть до сегодняшнего дня. С текущим положением вещей, через допустим еще 25 лет,

мы рискуем остаться на том же уровне развития, на котором мы находимся сейчас. Так что же нужно предпринять и какую пользу получит государство от развития крупных инженерно-строительных подрядных организаций?

Первая и очевидная выгода от развития крупных отечественных инженерно-строительных организаций, предоставляющих услуги на условиях EPC, заключается в развитии человеческого потенциала в инженерно-строительной отрасли нашего государства. Думается, что именно это всегда нужно ставить во главу угла. Например, ведя переговоры с разными потенциальными заказчиками, мы часто встречаемся с ситуацией, когда имеется профессиональное несоответствие заказчика объекту строительства. Этот факт говорит о том, что у нас есть отставание



*Крупные
промышленные
EPC-подрядчики
всегда размещают
значительный объем
для производственных
компаний
и собственных
подразделений*

даже в понимании задачи, которую взваливают на непрофессионального менеджера. Развитие EPC-услуг неразрывно связано с развитием компетенции в эффективном управлении проектами. Именно большие проекты дают возможность местным компаниям применять лучшую мировую практику в области управления проектами. Малые и средние по размеру проекты не нуждаются в том объеме технологий управления, в которых нуждаются крупные проекты.

Вторая выгода состоит в реформировании экономики в сторону большей эффективности, когда происходит перераспределение ответственности при работе с инженерно-строительными компаниями. Если рассматривать традиционный подход, как у нас принято, то можно сказать, что проектные организации дистанционно

ки в меньшей степени тревожатся за то, как будет функционировать конечный результат строительных работ. Зачастую бывает вообще сложно определить ответственность сторон, так как проектировщик в виду отсутствия реального производственного опыта принимает устаревшие решения. Даже если подрядчик будет строго выполнять требования проектной документации, то конечный результат будет далек от идеала. При выполнении работ на условиях «проектирование + строительство», ответственность ложится на инженеров подрядчика. В этом случае, мотивационный фактор получает дополнительный мощный импульс, так как оценка результатов работ будет производиться по иной схеме. При правильном подходе это всегда благоприятно влияет на стоимость и сроки исполнения проектов. При этом, эта схема применима также для проектов среднего размера.

В-третьих, очевидна экономическая выгода от применения и развития модели EPC. На примере крупных зарубежных инженерно-строительных компаний, которые экспортируют технологии, оборудование и рабочую силу, можно понять какие выгоды упускает наше государство. Крупные промышленные EPC-подрядчики всегда размещают значительный объем для производственных компаний и собственных подразделений. Как правило, страны предоставляют налоговые стимулы для компаний, экспортирующих услуги и товары, что делает выгодным экспорт своих услуг для EPC-подрядчиков именно из страны происхождения. Здесь примечателен пример Турции, обеспечивающей значительной поддержкой свои инженерно-строительные компании, которые сейчас занимают 44 позицию в списке 250 крупнейших строительных компаний, работающих на экспорт, согласно отчету авторитетного издания «Engineering News Record»

(ENR Top 250 International Contractors 2015). Читателю, наверняка, хорошо известно, что в Казахстане эти компании также входят в число крупнейших подрядчиков по объемам исполнения работ, как промышленного, так и гражданского направления.

Казахстанским подрядчикам еще понадобится некоторое время для серьезного экспорта своих инженерно-строительных услуг. Но, если правильно управлять потенциалом отечественных подрядчиков в проектах, осуществляемых международными операторами именно в качестве инженеров-строителей, то это стало бы первой ступенью для достижения данной цели.

Государство предпринимает ряд усилий для повышения казахстанского содержания у крупных не-

от подрядчика при реализации инженерно-строительных проектов. Это не означает, что подрядчик всегда должен выступать в качестве инженера-разработчика, но можно было бы для начала позволить подрядчику разработку проекта на стадии рабочего проекта для отдельных промышленных объектов. Это было бы очень сложной для осуществления мерой, требующей пересмотра многих норм законодательства и процессов, но при правильном подходе, значительно подняло бы уровень интеграции инженерных и строительных услуг, а также сократило бы сроки реализации проектов.

Конкурентным преимуществом казахстанских предприятий, как это ни странно, является существующее сметное нормирование и ценообра-

проектов, но принципы расчета конечного ценообразования требуют пересмотра в сторону большей прозрачности. Это, в свою очередь, позволило бы перспективным инженерно-строительным компаниям, предоставляющим услуги только для частных заказчиков, также начать предлагать услуги для проектов с государственным участием.

Для развития услуг по модели EPC, заинтересованным инженерно-строительным компаниям необходимо координировать усилия, особенно для лоббирования перемен в нормах законодательства и взаимодействия с ответственными органами государства.

Но все перечисленные выше меры, не принесут результата, если у всех заинтересованных участников не будет комплексного видения,

Для развития услуг по модели EPC, заинтересованным инженерно-строительным компаниям необходимо координировать усилия

дропользователей, но технически не может заставить покупать инженерные услуги и услуги по управлению проектами у местных компаний, так как очевидное отсутствие опыта и компетенции повышает риск неисполнения обязательств и провала проекта, что противоречит интересам самого-же государства. Так что же можно еще предпринять со стороны государства и частных предприятий для развития комплексных инженерно-строительных услуг?

Со стороны государства, это расширение среды, где можно было бы применять услуги соответствующие модели EPC. Это возможно только переустроив текущую модель, в которой проектировщик отделен

звание строительных работ, которое практически не допускает иностранные компании к объектам с государственным участием. Но, в тоже время, существующее сметное нормирование с применением базисно-индексных расчетов давно уже превратилось в систему, очень сильно отставшую от современных требований. Особенно здесь хотелось бы отметить, что часто такая оценка является некорректной и сложной для быстрого анализа ключевых значений. Такой подход также позволяет завышать стоимость, что крайне нежелательно с учетом коррупционного фактора. Нормирование единичных расценок и трудоемкости услуг должно присутствовать, особенно для государственных

которое достигается через получение образования и опыта реализации инженерно-строительных проектов по модели EPC. EPC-модель предполагает наличие хороших знаний в управлении проектами. Укрепить образование в этом направлении можно с помощью президентской программы «Болашак», которая направляет опытных инженеров и руководителей на специальные курсы, способствуя прохождению сертификационных программ по международным стандартам для строительной отрасли.

Будем надеется, что общими усилиями наше государство и местные предприятия смогут изменить ситуацию и достичь международного уровня. **KS**

Надежные защитные покрытия

100 летний опыт работы,
нам доверяют во всем мире

hempel.ru

КАЗАХСТАНСКИЙ ЕРС-ПОДРЯДЧИК ВХОДИТ В ВЕДУЩУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ СТРОИТЕЛЬНУЮ ГРУППУ



Уникальность SemArco среди Казахских ЕРС подрядчиков заключается в том, что мы имеем доступ к более чем 14 000 профессионалов группы Archirodon по всему миру, и можем мобилизовать ресурсы по потребностям проекта

«Предоставление решений на местном уровне с надежностью международного подрядчика»



ТОО «СемАрко» было зарегистрировано в 2014 году в Казахстане в форме совместного предприятия между нидерландской компанией «Archirodon N.V.» и казахстанской «Семург Инвест». Компания строит свой успех на компетенции своей профессиональной команды и своих акционеров.

«СемАрко» успешно применяет интегрированную систему менеджмента (ИСМ), которая вобрала в себя значительную часть опыта и нововведений, накопленных группой. ИСМ отвечает деловым потребностям компании, соответствуя международным стандартам ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001, технической спецификации ISO/TS 29001 и удовлетворяя потребностям своих клиентов. «СемАрко» обладает лицензией I категории на выполнение ЕРС-работ в Казахстане, включая все подкатегории.

Компания предоставляет ЕРС-услуги в таких основных отраслях, как энергетика, инфраструктура и морские работы. «СемАрко» может реализовать проекты по производству электростанций, опреснительных установок, систем очистки воды и стоков, насосных станций, топливных емкостей, промышленных заводов, морских и сухопутных трубопроводов и т.д. Компания придерживается высоких стандартов при возведении таких объектов гражданского строитель-

ства как автодороги, мосты, железные дороги, аэропорты, дамбы, канализационные и оросительные системы.

Начиная с процесса технико-экономического обоснования и до проектов «под-ключ» (ЕРС), компания предлагает свои конкурентные преимущества, заключающиеся в быстром и эффективном выполнении работ. Показатели качества и ОТБОС, продемонстрированные в предыдущих проектах компании, являются показателями

«СемАрко» является одной из немногих компаний в мире, у которой система управления в нефтегазовой и нефтехимической отраслях сертифицирована в соответствии со стандартом ISO/TS 29001



МУРАТ СУДЖАР,
Директор по развитию бизнеса
и член Правления компании «СемАрко»

способности компании предоставлять услуги по поставке и строительству в соответствии с высочайшими стандартами. «СемАрко» гордится своим глобальным департаментом проектирования, сертифицированным в соответствии со стандартами ISO. Департамент предлагает интегрированные услуги в сфере проектирования гражданских и морских объектов, машиностроения и электрического проектирования. Команда специалистов департамента хорошо оснащена для успешного выполнения большинства задач по проектированию.

По всему миру компания располагает широким парком современного и исправно обслуживаемого оборудования и техники, включающим более 200 единиц морского оборудования, барж, плавучих кранов и самоподъемных платформ. Компания также располагает оборудованием для строительства железных дорог и прочим уникальным морским и наземным оборудованием, готовое послужить целям компании и ее клиентов.

В последние годы Казахстан переживает рост объемов строительства промышленных объектов. Порой клиентам необходимы профессиональные и опытные промышленные консалтинговые компании, которые могли бы содействовать в управлении большим количеством интерфейсов крупных проектов. В таких случаях, «СемАрко» может предложить свои консультационные услуги по управлению проектом (РМС) и выполнить такой спектр различных задач, включающий в себя контроль за проектом, проверку проектной документации, управление закупками, качеством, рисками, ОТБОС и интерфейсами, а также технический надзор за строительством.

Компания «Archirodon N.V.», являющаяся акционером компании, известна в качестве международного ЕРС-подрядчика, обладающей

более чем 55-летним опытом работы. Ежегодный оборот оценивается в 1 млрд. долларов США, а объем выполненных работ – в 2 млрд. долларов США. Компания «Archirodon» успешно реализовала ряд сложнейших проектов по всему миру, а стоимость одного договора превышала 1 млрд. долларов США.

Казахстанский акционер в лице компании «Семург Инвест» является успешной инвестиционной компанией, занимающейся развитием инфраструктуры, включая транспортировку СУГ, строительство железных дорог и карьеров. «Семург Инвест» предоставляет «СемАрко» доступ к своему земельному участку общей площадью 256,7 га в районе Курык, который находится в Мангистауской области. Данная территория будет использована «СемАрко» для поддержки работ на суше и на море.

Среди прочих активов компании числится земельный участок площадью 5 га в п. Баутино, имеющий прямой доступ к морю (прибрежная полоса 115 м). Участок будет также использоваться в качестве

базы компании. Таким образом, базы в Баутино, Курыке, офисы в г. Астана и Алматы представляют собой эффективную логистическую сеть, что также является дополнительным преимуществом компании.

Последним проектом, который был реализован «СемАрко», стала работа по углублению дна и рекультивация Актауского порта, что, в свою очередь, является частью мероприятий по расширению его грузопотока, осуществляемого Управляющей компанией Актауского порта.

Реализация данного проекта демонстрирует возможности компании, поскольку он был завершен с опережением графика, а мероприятия по мобилизации включали в себя комплексную транспортировку специального оборудования из Королевства Саудовской Аравии в г. Актау, включая получение всех необходимых разрешений. KS

Тел.: +7 (7292) 424 330,
+7 701 208 22 22;
www.semarco.kz

Наша миссия – прочно закрепить за собой репутацию надежного и признанного подрядчика в области проектирования, снабжения и строительства, посредством реализации трудоемких многопрофильных проектов безопасным и наиболее эффективным способом, при этом, стремясь к максимально возможному увеличению доли местного содержания



KAZAKHSTAN BASED EPC CONTRACTOR MEMBER OF A LEADING INTERNATIONAL CONSTRUCTION GROUP

What makes SemArco unique among EPC Contractors based in Kazakhstan is that it has access to the pool of over 14,000 professionals worldwide, employed by Archirodon Group and its affiliates, and is able to pull resources as per projects' needs



**"Delivering Local Solutions
with International Reliability"**



MURAT SUCAR,
**Business Development & Administration
Director and Member
of the Executive Board at SemArco**

SemArco LLP was registered in 2014 in Kazakhstan as a joint venture between Archirodon N.V. (Netherlands) and Semurg Invest LLP (Kazakhstan). Our company builds its success on the strengths of its team of experienced professionals and its shareholders.

SemArco has successfully adopted the Integrated Management System (IMS), which incorporates a great part of the group's accumulated experience and know how, covers SemArco's business needs, complies with the International Standards ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001, the Technical Specification ISO/TS 29001 and meets Clients' requirements. SemArco possesses Category I license to perform EPC works in Kazakhstan, with all possible subcategories.

Our Company provides EPC Services in three main areas: ENERGY, INFRASTRUCTURE and MARINE. SemArco is able to deliver power and desalination plants, sewage and water treatment, pumping stations, storage tanks, environmental and industrial process plants, onshore and offshore pipeline projects and much more. Company provides the highest standards on heavy civil engineering works such as roads, bridges, railroads, airports, dams, sewerage and irrigation works.

Ranging from feasibility studies to "turnkey" (EPC) projects, the Company offers a competitive edge in undertaking and completing works promptly and efficiently. HSE and Quality records

SemArco is one of the few companies in the world to have its Management Systems for petroleum, petrochemical and natural gas industries certified under ISO/TS 29001 standard

shown in group's past projects prove the company's ability to deliver construction and procurement services to the highest standards. SemArco, proud of the group's global ISO certified engineering department, offers integrated services in the fields of civil, marine, electrical and mechanical engineering. Its specialist team is well equipped to successfully assume most design demands.

A large inventory of modern and carefully-maintained fleet of Plant & Equipment is available worldwide, including over 200 marine units, barges, floating cranes, jack-up platforms etc., as well as railroad construction equipment and other unique pieces of marine and land based machinery, all ready to support Company's operations.

Over the recent years, Kazakhstan experienced growth in construction of industrial facilities, and sometimes Clients seek skilled and experienced industrial consultancy firms that could help them manage large number of interfaces in big projects. In such cases, SemArco can provide Project Management Consultancy (PMC) services and perform such activities as project control, design verification, procurement, quality, risk, HSE, interface management and construction supervision.

Archirodon N.V., shareholder of the Company, is an international EPC

Contractor with more than 55 years of experience, annual turnover of USD 1 bn and annual backlog of USD 2 bn. Archirodon has successfully implemented the most challenging projects worldwide, with single contract value exceeding USD 1 bn.

Semurg Invest, Kazakh shareholder, is a successful investment company engaged in infrastructure development, including LPG transportation, railways and quarry development. Semurg Invest provides us the access to its land plot in Kuryk, Mangystau region, having significant area of 256.7 hectares. This land plot will be used by SemArco to support its onshore and offshore operations.

Among SemArco's own assets is a land plot of 5 hectares in Bautino with direct access to sea (shoreline length of 115m). The plot will also be used as Company's onshore and marine base and, together with Kuryk base and SemArco offices in Astana and Almaty, forms efficient logistics network and constitutes another unique advantage of the Company.

SemArco's most recent project was Aktau Port dredging & reclamation, which was part of Aktau Port Management's efforts to increase its capacity.

This project showcases the capabilities of the Company, as it was completed ahead of schedule and

mobilization works included highly complex activities to transport special equipment from the Kingdom of Saudi Arabia to Aktau as well as obtaining required permitting. KS

**Tel.: +7 (7292) 424 330,
+7 701 208 22 22;
www.semarco.kz**

Our mission is to maintain a prominent position as a reliable and respected Contractor in the area of Engineering, Procurement and Construction by executing demanding multi-discipline projects in safe and most efficient manner while maximizing the local content



ОБЗОР МИРОВОГО НЕФТЯНОГО РЫНКА:

ХУДШЕЕ УЖЕ ПОЗАДИ

АКБАР ТУКАЕВ,
Заместитель Генерального директора
АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

Все мы помним, как в конце 2015 года посыпались цитаты о завершении «нефтяной эпохи».

С нефтегазовой отраслью особо не церемонились, практически организовав «похороны». Но все спикеры забывали одну важную вещь – нефть списывают со счетов уже 150 лет, а отрасль продолжает здравствовать. Аналогичная история происходит и в этот раз.

Спрос и предложение начали сближаться. В самом пессимистичном сценарии, во второй половине 2017 года разница будет нивелирована. (см. **Диаграмму 1**)

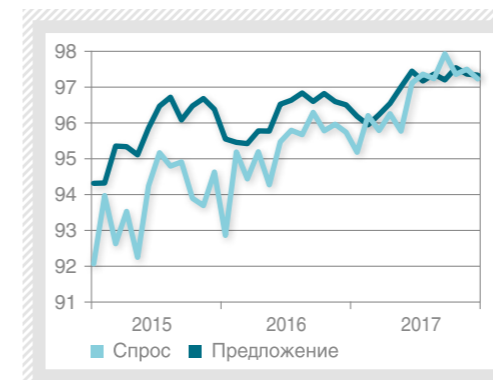


Диаграмма 3
Цена Brent vs. Спекулятивная активность на бирже ICE

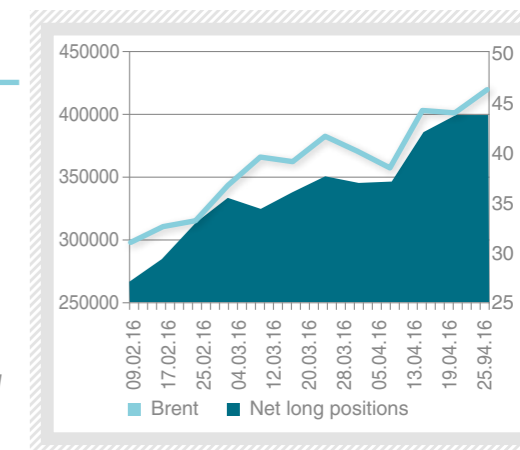


Диаграмма 1
Спрос-предложение на нефть в мире в 2015-2017 годы млн. баррелей в сутки

Более того, в среднесрочной перспективе ожидается нехватка предложения.

В майском прогнозе Управления энергетической информации США мировое потребление нефти в 2020 году составит 100 млн. баррелей в сутки, в 2030 году – 109 млн., в 2040 году – 121 млн.

А ведь события 2014-2015 годов уже привели к серьезнейшим последствиям для глобального нефтяного комплекса. Например, число действующих буровых установок в мире с 3 309 единиц в январе 2015 года обвалилось до 1 424 в апреле 2016 года.

Другой пример: за прошлый год общие инвестиции в глобальный Upstream сократились на 20%, а в новые проекты – на 40%. К чему это ведет?

События 2014-2015 годов уже привели к серьезнейшим последствиям для глобального нефтяного комплекса

Если в последние годы средний объем ввода новых месторождений нефти составлял в мире около 6 млн. баррелей в сутки, то по итогам 2016 года ожидается 3 млн. Уже через три-пять лет это может очень серьезно повлиять на мировые поставки. Также, падение инвестиций усилит процесс истощения существующих месторождений.

При этом, в последние два года уровень восполнения запасов нефти в корпоративном секторе нефтяного комплекса мира снизился до 75%. (см. **Диаграмму 2**)

Парадокс ситуации заключается в том, что такие данные практически не освещаются. Биржевая истерия 2015 года базируется совсем на других факторах. Но и по ним сейчас динамика приобрела совершенно иной характер.

Во-первых, просто идея о заморозке уровня добычи полностью переформатировала биржевые настроения. Именно с 16 февраля (даты оглашения идеи) котировки на Лондонской и Нью-Йоркской фондовых биржах поменяли траекторию, потянув за собой цены Brent и WTI. (см. **Диаграмму 3**)

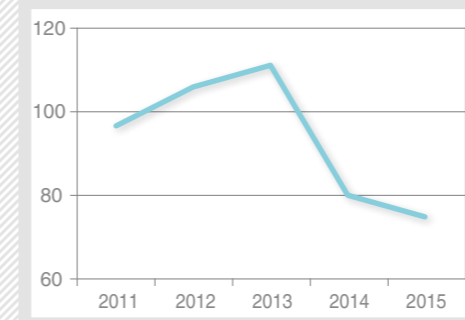


Диаграмма 2
Уровень восполнения запасов нефти в сравнении с добычей по 77 глобальным компаниям, %

Во-вторых, индекс доллара США, установив новые рекорды своего роста и обвалив нефтяные параметры, уже не имел возможности долго находиться на беспрецедентно высоком уровне. А ведь, повышение индекса американской валюты является одним из главных факторов снижения нефтяных цен. (см. **Диаграмму 4**)



Диаграмма 4
Индекс доллара США и цена Брент с октября 2015 года по январь 2016 года

В-третьих, страны ОПЕК столкнулись с серьезнейшими проблемами в финансовой сфере и «марш энтузиастов» низких цен уже не актуален. Экспортные доходы нефтяного картеля упали за последний год в два раза. Рынок Северной Америки толком не открылся, а в Юго-Восточной Азии конкуренция приобрела ожесточенный характер.

Саудовская Аравия, бравлируя новой стратегией по диверсификации экономики, рассчитанной до 2030 года, между тем, не афиширует реальный прогноз макропараметров страны. А ведь в случае сохранения низких нефтяных цен государственный долг может вырасти до немыслимого для Эр-Рияда уровня в 33%. (см. **Диаграмму 5**)

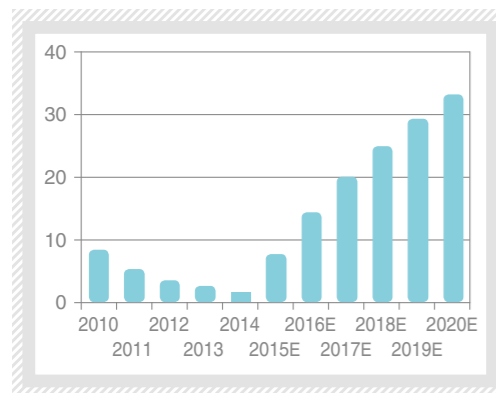


Диаграмма 5
Прогноз уровня государственного долга Саудовской Аравии, % к ВВП

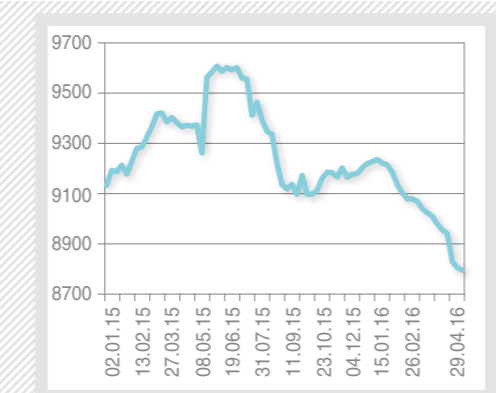


Диаграмма 6
Понедельная динамика добычи в США нефти (Cude oil) в 2015-2016 годы, тыс. баррелей в сутки

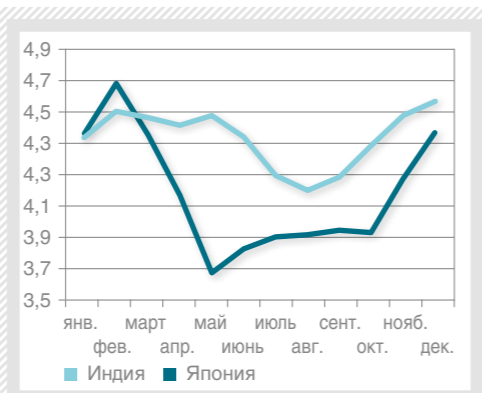


Диаграмма 7
Прогноз потребления нефти в Индии и Японии в 2016 году, млн. баррелей в сутки, по данным EIA

В-четвертых, по сравнению с пиком добычи сырой нефти в 9,6 млн. баррелей в сутки, достигнутым в июне 2015 года, текущий уровень производства в США упал до 8,8 млн. (см. **Диаграмму 6**)

В-пятых, Индия близка к достижению третьего места в мире по уровню потребления нефти, оттеснив с него Японию.

Тем самым, в спросе на нефть снижается роль традиционно низких темпов экономического роста стран ОЭСР. В свою очередь, Индия, уже претендующая на роль нового двигателя мировой экономики, становится новым стабилизатором глобального спроса на углеводороды. (см. **Диаграмму 7**)



И наконец, важнейший момент заключается в том, что руководство Ирана крайне взвешенно подошло к своему полноценному возвращению на мировой рынок.

В связи с основной тематикой данного номера журнала целесообразно обратить внимание на некоторые аспекты нефтяной политики Тегерана.

Первый аспект. Санкции США и ЕС, принятые в 2011-2012 годы, оказали угнетающее воздействие на нефтегазовую отрасль Ирана, но не подавили ее. Вместе с тем, даже досанкционный уровень был ниже пиковых значений добычи нефти в Иране, достигнутых в 70-е годы и составлявших более 5,5 млн. барр/сутки. (см. **Диаграмму 8**)

Второй аспект. Основной проблемой отрасли в Иране является снижение экспортных поступлений. По сравнению с 2012 годом объемы доходов снизились в четыре раза. (см. **Диаграмму 9**)

Диаграмма 8
Добыча нефти Ираном в 2010-2015 годы, млн. баррелей в сутки

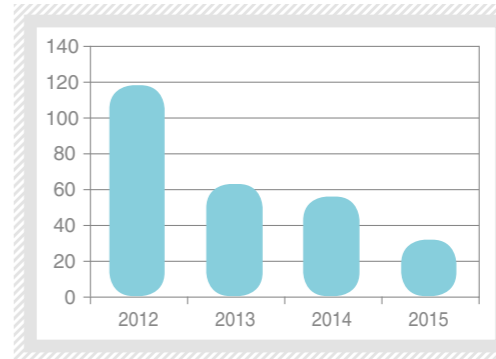
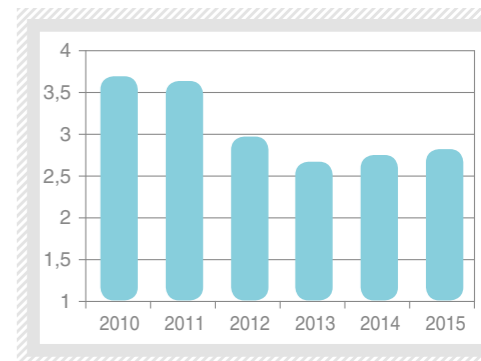


Диаграмма 9
Экспортные нефтяные доходы Ирана, млрд. долларов

Саудовская Аравия, бравлируя новой стратегией по диверсификации экономики, рассчитанной до 2030 года, между тем, не афиширует реальный прогноз макропараметров страны

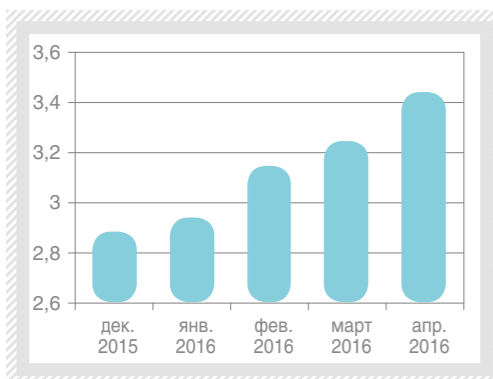


Диаграмма 10
Добыча нефти Ираном в 2016 году, млн. баррелей в сутки



Третий аспект. Иран последователен в выполнении своих обещаний о достижении уровня добычи в 4 млн. баррелей в сутки, но не форсирует процесс, хотя мог бы. (см. Диаграмму 10) Четвертый аспект. Иран нуждается в инвесторах.

Вне зависимости от национальных возможностей, наличие в Иране 10% мировых запасов нефти и 13% запасов ОПЕК требует серьезных капиталовложений.

При этом, в стране очень высок уровень естественного спада производства зрелых нефтяных месторождений. Примерно 80% запасов Ирана были обнаружены до 1965 года, а около половины добычи приходится на месторождения, открытые 70 лет назад.

Таким образом, Иран продолжит играть одну из ключевых ролей на глобальном нефтяном рынке не только в ближайшей, но и в долгосрочной перспективе. Вместе с тем, будут активизированы усилия Тегерана по развитию инвестиционного климата и привлечению ведущих мировых нефтегазовых корпораций.

Вне зависимости от национальных возможностей, наличие в Иране 10% мировых запасов нефти и 13% запасов ОПЕК требует серьезных капиталовложений

В целом, событийный ряд 2016 года уже подарил нефтегазовому сообществу мира целую группу явлений, включая сверхтеплую зиму, возвращение Ирана на рынок, идею о заморозке уровня добычи, перелом биржевых трендов, сокращение числа буровых установок, падение добычи в США, форс-мажоры в Канаде, Нигерии, Ираке и т.д. Можно по-разному подходить к их оценке, но, самое главное, что нефтяные цены начали процесс восстановления. Основными демотиваторами рынка во втором полугодии могут стать волатильность индекса доллара США, уровни добычи в Саудовской Аравии, России и некоторых других странах, а также раздувание паники вокруг отдельных экономических макропараметров. Влияние негативных факторов может быть достаточно сильным, но, в любом случае, среднегодовая цена Brent будет не 30 долларов США за баррель, а на уровне 45 долларов США и выше. KCS

Сервисный Центр

Электрические двигатели, взрывозащищенные (Ex) двигатели и оборудование



Инспекция

Взрывозащищенное (Ex) оборудование и установки, высоковольтные и низковольтные установки



Консалтинг

Аттестация персонала согласно ISO 17024, система техобслуживания, экспертиза проекта



Обучение

Взрывобезопасность (Ex)-курсы/ программа CompEx, STCW (конвенция о подготовке морских специалистов), низковольтное и высоковольтное оборудование



Республика Казахстан, 060007
Атырау, ул. Махамбета 120А
офисы 201-207
тел.: 8 7122 32 16 91
8 7122 32 20 94
e-mail: training@ediloral.kz

Присоединяйтесь к нам в соцсетях:

Facebook: <https://www.facebook.com/edilorkz/>
LinkedIn: <https://kz.linkedin.com/in/edil-oral-kz-compex-in-kazakhstan-201b9b117>
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/groups/8358178>

НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА В 2015 ГОДУ

В настоящее время на нефтесервисном рынке Казахстана работает более 1 000 различных компаний с общей численностью сотрудников не менее 170 000 человек. На долю нефтесервиса приходится 40-50% от общего объема закупок недропользователей



Нефтесервисный рынок недропользования такие сегменты работ и услуг, как бурение, ремонт скважин, строительно-монтажные работы, сейсморазведка, геология и геофизика, меры по увеличению нефтеотдачи, проектирование и инжиниринг, пуско-наладка, а также прочие услуги, предусматривающие вовлечение инженерного состава работников нефтегазового профиля.

Союзом нефтесервисных компаний Казахстана был проведен анализ закупок нефтедобывающих компаний за 2014-2015 годы с целью выявления сегментов нефтесервисных услуг, по которым наблюдается наибольший спад, а также выявления доли казахстанских компаний по каждому сегменту.

Согласно проведенному анализу общий объем закупок нефтесервисных услуг по итогам 2015 года составил 1 трлн. 355 млрд. тенге, что всего на 1% больше по сравнению с 2014 годом, когда аналогичный показатель составил 1 трлн. 346 млрд. тенге.

Однако, если рынок недропользования разделить на категории групп, то картина существенно изменится следующим образом:

В первой группе находятся недропользователи, входящие в группу компаний

АО «НК «КазМунайГаз» (далее – КМГ). По данной группе наблюдается снижение закупок на 44% по сравнению с прошлым годом. Общий объем закупок в 2014 году составил 285 млрд. тенге, а в 2015 года – 160 млрд. тенге.

Во второй группе относятся стороны стабилизированных контрактов (далее – СРП) в лице ТОО «Тенгизшевройл», «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» и «Маерск Ойл Казахстан». По данной группе наблюдается

НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ

Диаграмма 1
Сравнение закупок нефтесервисных услуг, млрд. тенге

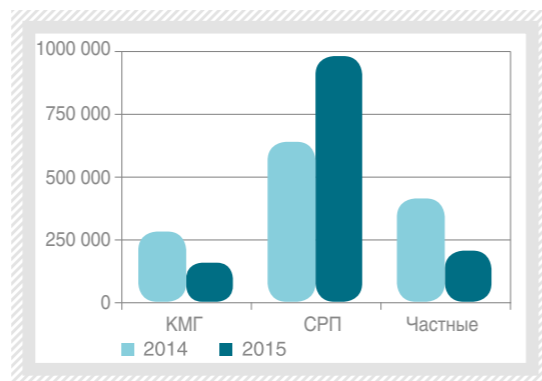


ТАБЛИЦА №1
Рынок нефтесервисных услуг был разделен на пять основных сегментов, (сводная информация)

Сегмент	Закуп по годам, млрд. тенге		Рост/Спад, %	Доля КЗ, %
	2014	2015		
Буровые работы	538	329	-39	57
Строительство	302	523	73	80
Проектирование и инжиниринг	169	253	50	28
Техобслуживание и экспертиза	186	142	-23	56
Геофизические услуги	150	108	-28	28
Всего:	1 346	1 355	1	58

рост закупок по сравнению с предыдущим годом. Если по итогам 2014 года общий объем закупок нефтесервисных услуг составил 644 млрд. тенге, то по итогам 2015 года – 988 млрд. тенге (рост 53%). В первую очередь, существенный рост закупок связан с заменой труб на Кашагане, предварительными работами на Проекте будущего расширения месторождения Тенгиз, а также с долларовым эквивалентом некоторых заключенных контрактов.

В третью группу входят все остальные частные недропользователи, осуществляющие закупки через Реестр товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию (далее – Реестр). По данной группе также наблюдается спад нефтесервисных услуг на 50% по сравнению с предыдущим годом. Общий объем закупок в 2014 году составил 417 млрд. тенге, а по итогам 2015 года – 208 млрд. тенге. (см. табл. 1)

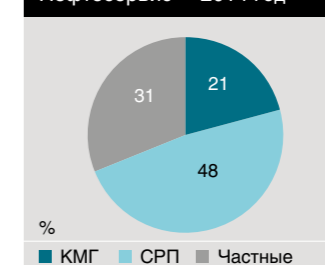
БУРОВЫЕ РАБОТЫ

Традиционно, буровые работы являлись лидирующим сегментом нефтесервисной отрасли. Однако, вследствие сокращения буровых работ в 2015 году объем закупок буровых работ уменьшился на 39%, составив 329 млрд. тенге. В сегмент буровых работ входят строительство и бурение скважин, цементирование скважин, текущий и капитальный ремонт скважин, а также услуги по поставке и применению буровых растворов. (см. табл. 2)

Рынок нефтесервиса – 2015



Нефтесервис – 2014 год



Нефтесервис – 2015 год

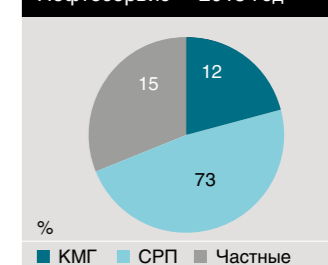


ТАБЛИЦА №2
Топ –10 компаний по объемам буровых работ в 2015 году

№	Компания	Страна	Доля, %
1	ТОО «Бургылау»	Казахстан	10.5
2	Halliburton	США	5.8
3	Saipem	Италия	5.6
4	ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение»	Казахстан	5.2
5	Baker Hughes	США	4.7
6	ТОО «Oil Services Company»	Казахстан	4.3
7	ТОО «Тулпар Мунай Сервис»	Казахстан	3.9
8	ТОО «ККБК «Великая стена»	Китай	3.6
9	Nabors Drilling	США	3.2
10	Saipar Drilling Company	Нидерланды	3.1

* Информация о закупках получена из Системы приема отчетов недропользователей Министерства энергетики РК, в которой недропользователи ежеквартально размещают информацию о закупках. Объемы работ компаний в денежном выражении указаны на основании фактической оплаты за отчетный период в рамках договоров, заключенных между недропользователем и поставщиком сервисных услуг. Для определения страны происхождения поставщика использована информация по акционерному / учредительному капиталу компании.

СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Затраты на строительные-монтажные работы в 2015 году увеличились на 73% по сравнению с 2014 годом, составив 523 млрд. тенге. Рост обусловлен с работами по замене труб на проекте «Кашаган» и предварительными работами в рамках Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз. (см. табл. 3,4)

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ

Затраты на проектирование и инжиниринг в 2015 году увеличились на 50% по сравнению с 2014 годом, составив 253 млрд. тенге. Рост связан с детальным проектированием Проекта будущего расширения месторождения «Тенгиз». (см. табл. 5)

ТАБЛИЦА №3

Топ – 10 компаний по объемам строительных работ в 2015 году

№	Компания	Страна	Доля, %
1	«ЕРСАЙ Каспиан Контрактор»	Казахстан/Италия	45.3
2	Sicim S.P.A-Kazakhstan	Италия	5.0
3	«Искер КазСтройСервис»	Казахстан	3.7
4	«Нефтесройсервис»	Казахстан	3.4
5	«Искер Консорциум»	Казахстан	2.9
6	АО «Монтажспецстрой»	Казахстан	2.9
7	Consolidated Contr. Engin.&Procur.	Ливан	2.4
8	«Мунайгазкурылыс»	Казахстан	2.3
9	Senimdi Kurylys	США/Турция	1.6
10	«КазСтройСервис»	Казахстан	1.5

ТАБЛИЦА №4

Доля стран в сегменте строительных работ

Страна	Доля, %
Казахстан	80.3
Италия	8.5
Великобритания	3.3
Ливан	2.4
Китай	1.7
США/Турция	1.6
прочие страны	2.0

ТАБЛИЦА №5

Топ – 10 компаний по проектированию в 2015 году

№	Компания	Страна	Доля, %
1	KPJV	Великобритания	52.3
2	«ЕРСАЙ Каспиан Контрактор»	Казахстан/Италия	12.4
3	ТОО «ПСН Казстрой»	Великобритания/Казахстан	3.4
4	Nuovo Pignone SRL	Италия	3.1
5	Chevron Energy Technology Company	США	2.5
6	Worley Parsons	Великобритания	2.4
7	Bechtel Limited	США	2.1
8	Tecninco Engineering Contractors	Италия	1.6
9	Mustang Engineering Limited	Великобритания	1.7
10	АО «НИПИ нефти и газа»	Казахстан	1.5

Товарищество с ограниченной ответственностью



ЗаманКвантор

оказывает качественные сервисные услуги
предприятиям нефтегазовой отрасли

Проектно-изыскательские работы
Строительство, монтаж и пуско-наладка
Техническое обслуживание и метрологическое обеспечение

по направлениям:

- АВТОМАТИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ
- ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
- ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА И АУДИТ
- ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА ТРУБОПРОВОДОВ И СООРУЖЕНИЙ ОТ КОРРОЗИИ
- КОММЕРЧЕСКИЙ УЧЕТ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Адрес: ул. Е. Бигалиева, 32, Атырау,
Республика Казахстан 060005

Телефон: +7 (7122) 46-53-22

E-mail: info_atyrau@zq.kz

Web-сайт: www.zq.kz


ТАБЛИЦА №6
 Топ – 10 компаний по техобслуживанию и экспертизе в 2015 году

№	Компания	Страна	Доля, %
1	Senimdi Kurylys	США/Турция	11.5
2	Weatherford	США	4.6
3	«Монтажспецстрой»	Казахстан	3.1
4	Chemimontazh-Atyrau	Казахстан	3.1
5	FAI Officine Di Carvico Spa	Италия	3.0
6	«Аксайгазсервис»	Казахстан	2.9
7	«Батыс Казахстан Куат Сервис»	Казахстан	2.8
8	Interline S.A.	Италия	2.7
9	ТОО «Ремком»	Казахстан	2.6
10	«М-Техсервис»	Китай	2.5

ТАБЛИЦА №7
 Доля стран в сегменте техобслуживания и экспертизы

№	Страна	Доля, %
1	Казахстан	55.9
2	США/Турция	11.5
3	Великобритания	10.6
4	Италия	10.5
5	США	5.5
6	Китай	4.7
7	прочие страны	1.4

ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ГЕОФИЗИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Затраты на геологические и геофизические услуги в 2015 году снизились на 28% по сравнению с 2014 годом, составив 108 млрд. тенге. В данный вид сегмента входят геологические, геофизические исследования скважин, сейсморазведка и интерпретация данных, увеличение нефтеотдачи и проведение анализа пород и нефти. Анализ показал, что на долю казахстанских компаний приходится 58% объема нефтесервисных услуг. Однако, по некоторым сегментам нефтесервиса, в частности, по проектированию, инжинирингу, геофизическим услугам доля казахстанских компаний не превышает 30%. С учетом предстоящих проектов расширений месторождений «Тенгиз», «Карачаганак» и «Кашаган», возможно, доля казахстанских компаний будет снижена. (см. табл. 8) 

Анализ показал, что на долю казахстанских компаний приходится 58% объема нефтесервисных услуг

ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА

В данный сегмент нефтесервиса входят техническое обслуживание, ремонт нефтегазового оборудования, экспертиза и лабораторные исследования. Затраты на техобслуживание и экспертизу в 2015 году снизились на 23% по сравнению с 2014 годом, составив 142 млрд. тенге. (см. табл. 6,7)

ТАБЛИЦА №8
 Топ – 10 компаний по объемам доходов в 2015 году

№	Компания	Страна	Доля, %
1	Schlumberger	США	41.8
2	Baker Hughes	США	6.5
3	Halliburton	США	7.2
4	ТОО «Атыраупромгеофизика»	Казахстан	5.1
5	GEO ENERGI GROUP	Казахстан	3.9
6	«КНЛК Интернешнел Казахстан ИНК»	Китай	5.3
7	ТОО «БИДЖИПИ Геофизические услуги»	Китай	6.8
8	ТОО «МунайФилдСервис»	Казахстан	2.0
9	Fugro KazProject LLP	Казахстан	1.2
10	ТОО НПФ «ДАНК»	Казахстан	0.9

Надежные защитные покрытия

100 летний опыт работы,
 нам доверяют во всем мире

hempel.ru





**АРМАН
КАШКИНБЕКОВ,**
Заместитель
Генерального
директора
АССОЦИАЦИИ
ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ
ЭНЕРГЕТИКИ
КАЗАХСТАНА

ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО КАЗАХСТАНА

Международная специализированная выставка «EXPO – 2017: энергия будущего» будет посвящена новым альтернативным видам энергоснабжения, их роли в энергобалансе мира в ближайшем будущем. Падающие цены на основные энергоносители – нефть и газ, меняющаяся геознергетическая конъюнктура углеводородных рынков, с одной стороны, а также взрывной рост технологий возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и значительное сокращение их себестоимости, с другой стороны, являются основными трендами, обуславливающими развитие зеленой энергетики.

24 мая 2016 года в г. Астана был проведен Первый саммит по ВИЭ, под эгидой Ассоциации возобновляемой энергетики Казахстана (АВЭК), при поддержке

Республика Казахстан поставила своей стратегической целью переход к зеленой экономике. В рамках этого плана предполагается достижение целевых показателей в виде увеличения доли возобновляемых источников энергии в общем объеме вырабатываемой электроэнергии. Планируется достичь долю в 3% до 2020 года, 30% до 2030 года, и 50% до 2050 года.



Европейского союза, Министерства энергетики РК, Фонда Первого Президента РК, Ассоциации «KAZENERGY», АО «Самрук-Энерго», Фонда Конрада Аденауэра, Совета иностранных инвесторов при Президенте РК, Ассоциаций «EUROBAK» и «AMCHAM».

Ведущие международные эксперты, представляющие государственный и коммерческие секторы экономики, неправительственные организации, международные исследовательские учреждения поделились своими мнениями и видениями в плане развитие мировой возобновляемой энергетики и опытом Казахстана. Здесь хотелось бы особо отметить, что наша страна находится в самом начале этого сложного пути, имея долю ВИЭ в общем объеме вырабатываемой электроэнергии по итогам 2015 года в 0.6%. Указанные целевые индикаторы недостижимы без существенной поддержки со стороны государства.

Месяц назад Глава государства подписал Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам перехода Республики Казахстан к «зеленой экономике». В рамках него предусматриваются следующие важные аспекты господдержки:

■ Индексация существующих тарифов ВИЭ на уровень девальвации национальной валюты по отношению к иностранным валютам, помимо предусмотренной индексации на уровень годовой инфляции.

■ Разработка уполномоченным органом, Министерством энергетики Республики Казахстан, плана размещения объектов ВИЭ на территории страны.

■ Разработка типового единого договора на подключение к сетям АО «KEGOC» или РЭК.

■ Возмещение значительной части капитальных затрат объектов ВИЭ, в случае использования продукции отечественных производителей.

АВЭК, со своей стороны, принимает самое активное участие в работе совместной группы при Министерстве энергетики Республики Казахстан, целями которой являются разработка необходимых подзаконных актов для обеспечения реализации данного закона.

В заключение хочется отметить, что проведенный саммит является первой ласточкой в индустрии возобновляемой энергетики Казахстана, которая должна и может стать следующим экономическим локомотивом, который позволит стране сохранить и нарастить темпы роста, перейдя на новый этап технологического развития. Многие развитые страны уже прошли этот путь. Ими накоплен, как положительный, так и отрицательный опыт. Значит, у Казахстана есть возможность развивать сектор ВИЭ, учась на ошибках других, взвешивая все «за» и «против», найдя наиболее приемлемую «золотую середину» развития. **KS**

ГОСТЕВЫЕ ЛЕКЦИИ SPE



7 апреля 2016 года члены Астанинской секции Общества инженеров-нефтяников организовали свою первую лекцию на тему «Мысли и идеи для развития карьеры», посвященной развитию личностных качеств. Спикером лекции выступил Лука Виньяти, Председатель компании «Аджип Карачаганак Б.В.»

Слушателями лекции стали представители международных, национальных компаний, научных институтов и Nazarbayev University. Данная лекция была организована благодаря поддержке компании «Аджип Карачаганак Б.В.» и Nazarbayev University.

Во время лекции Лука Виньяти поделился своим личным опытом по развитию карьеры и дал рекомендации по планированию карьеры для молодых специалистов. поделился своим опытом работы в бытность, когда он занимал должность Управляющего директора в компании «Аджип Карачаганак Б.В.». До этого он работал Директором по производству и Заместителем Генерального директора компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг». Начав свою карьеру в качестве инженера-разработчика в компании «Эни» в 1990 году, спикер занимал управленческие и руководящие должности в Италии, Туркменистане, Египте, Тунисе и Казахстане в течение последних двадцати лет.

Главная мысль, на которой спикер делал акцент, заключалась в обращении внимания развитию лидерских качеств молодого специалиста для успешной карьеры. Прежде всего, Лука Виньяти говорит о важности уверенности в себе и особенно доверия к себе, которые являются основами для любого молодого специалиста. «Если ты не веришь в себя, то почему другие должны?» – задал он вопрос аудитории. По его словам, оптимизм должен стать лучшим другом, так как в начале карьеры человек сталкивается со многими неизвестными для него задачами, некоторые из которых могут, в конечном итоге, закончиться неудачей. Однако, настоящий профессионал не должен сдаваться и должен делать все, что в его силах, чтобы добиться успеха, и быть всегда в поиске новых задач.



ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ, НА КОТОРОЙ СПИКЕР ДЕЛАЛ АКЦЕНТ, ЗАКЛЮЧАЛАСЬ В ОБРАЩЕНИИ ВНИМАНИЯ РАЗВИТИЮ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА ДЛЯ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ

Конечно, профессионалу необходима энергия для работы, но, в то же время, настоящий профессионал должен уметь извлекать энергию из работы и делиться ею. Другими словами необходимо генерировать энергию из работы и подпитывать свою команду такой энергией. Спикер также отметил важность обладания такими качествами, как быстрота принятия решений, рациональность и активность, которые являются неотъемлемой частью успешного карьерного роста.

Что касается управленческих навыков, Лука Виньяти подчеркивает значение командной работы,

используя такие выражения, как «без команды вы никто», «именно команда возносит тебя». По его мнению, профессионал становится управленцем только благодаря поддержке своей команды. Другими словами, профессионалу следует «чувствовать свою команду», «чувствовать себя в команде» и ни в коем случае не быть «вне ее», или «выше нее». Спикер советует всегда стараться больше слушать, нежели, чем говорить, и получать хорошие идеи от команды. Лука Виньяти советует применять похвалу в адрес членов своей команды, что является существенным фактором мотива-

ции. Умение признавать и принимать собственные ошибки является ключевым личным качеством и характеристикой, как отмечает лектор.

Несмотря на вышесказанное, управленец не должен искать идеального совершенства, так как это может привести к неудовлетворенности своей работой, а следовательно, к возможной задержке сроков. Напоследок, Лука Виньяти отметил значимость присутствия страсти к работе. Профессионал должен хотеть быть менеджером, должен любить свою работу и быть полностью убежденным в этом, иначе он не будет успешным. **KS**



ПЕРВЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ МАРАФОН В Г. АСТАНА

28 мая 2016 года около 3 000 человек приняло участие в марафонском забеге, который состоялся в г. Астана. Забег был проведен в поддержку благотворительности и здорового образа жизни. Забег был организован компанией «BI Group» в поддержку Фонда «BI-Жұлдызай», который занимается социальной адаптацией детей с диагнозом «детский церебральный паралич». Участниками забега было собрано более 10 млн. тенге, которые были переданы в фонд для приобретения медико-реабилитационного оборудования. Каждый участник забега стал частью большого и доброго дела!



Айдын Рахимбаев, Председатель совета директоров компании «BI Group»: «BI Marathon – это прежде всего благая цель, поддержка подопечных фонда «BI-Жұлдызай». Это праздник спорта, наш призыв вести здоровый образ жизни и пропаганда бега в Казахстане. Это самый демократичный способ быть здоровым: нужны лишь кроссовки, а бегать можно где угодно. Это мы и хотели продемонстрировать, не случайно мы выбрали трассу так, чтобы причинить минимум неудобств горожанам – дороги не перекрывались. Я сам пробежал 42 км и горжусь также тем, что нас поддержали звёзды марафона, извест-

ные аксакалы. Несмотря на то, что им 60-70 лет, они бегают и своим примером демонстрируют преимущества спортивного образа жизни».

Несмотря на то, что марафон является любительским, он организован по международному стандарту с системой электронного подсчёта результатов. В марафоне принимали участие как любители, так и известные бегуны из разных городов Казахстана и других стран. Забег был поделен на несколько дистанций: на одиночные дистанции – 5, 10, 21 км (полумарафон) и 42,2 км (классический марафон), и на марафонскую эстафету (экиден), где участво-

вало 23 команды по шесть человек. BI-Марафон поддержало около 100 детей в возрасте от 8 до 13 лет, для которых организовали нестандартную дистанцию в 1,5 км.

Марат Жыланбаев, легендарный марафонец: «Это потрясающий праздник для нашей столицы! Это торжество человеческого духа. И то, что люди объединились ради благой цели и пришли ее поддержать, это здорово! Я счастлив, что бег набирает популярность в Казахстане. Это меня вдохновляет. Я горжусь, что мы способны в Казахстане организовать марафон на таком уровне и желаю, чтобы он был ежегодным».



Также в этом году ко дню рождения города компания преподнесет в дар г. Астана спортивную воркаут-площадку, которую горожане смогут посещать бесплатно. Площадка будет оборудована тренажёрами, специаль-

ным покрытием для бега и прогулок. В планах компании создать полноценную триатлонную базу на ее основе.

Результаты забега доступны на официальном сайте: bi-marathon.kz.



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



www.kazservice.kz /// www.kazservicemag.kz /// www.kazneftgazservice.com

Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка SPE

Вызовы современности и перемены
1 - 3 ноября 2016 года | Казахстан

3-я Ежегодная Каспийская техническая конференция и выставка SPE (CTCE) снова пройдет в Казахстане в ноябре этого года. Конференция проводится при поддержке компании “КазМунайГаз” и в партнерстве с Министерством энергетики Республики Казахстан и Ассоциации KAZENERGY.

Особое внимание на конференции будет уделено текущим условиям рынка, влияющим на нефтегазовую отрасль, как на международном, так и на региональном уровне. На базе конференции местные, региональные и международные эксперты смогут обсудить основные вопросы поддержки и стимулирования технологического прогресса и развития в регионе.

Дополнительная информация на сайте: www.spe.org/go/16ctce

Партнеры



Ministry of Energy of the
Republic of Kazakhstan



Принимающая организация



Society of Petroleum Engineers

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ АЛМАТЫ – ТЕГЕРАН

«Эйр Астана» расширяет границы и открывает новые возможности для туризма и бизнеса в Иране. Прямые рейсы из Алматы в Тегеран будут выполняться 3 раза в неделю на воздушных судах «Эмбраер-190» начиная с 30 июня.

