

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Июль - Сентябрь 2017 /// №3 (21)



50

САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ

**ЛЮДЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ
КАЗАХСТАНА**

**THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE
IN THE OIL & GAS INDUSTRY OF KAZAKHSTAN**

О. СУЛТАНОВ

**УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОПЛОТ
РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ**

Р. СИТАРАМ

**НОВЫЕ РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ
НЕФТЯНОГО ГИГАНТА**

LIVE LIFE TO
DISCOVER

NO MATTER WHERE OR WHY YOU
TRAVEL, THERE'S ALWAYS SOMETHING
NEW TO BE DISCOVERED



Located in the heart of the unique city of Atyrau, just moments from the dynamic business district, Renaissance Atyrau Hotel is a pure gem of hospitality. The hotel offers outstanding 202 guestrooms, prominent conference facilities and an array of outlets suitable for any occasion.

The hotel has recently undergone an extensive renovation and is proud to present its transformed lobby and public areas including Valeo Health Club, The Library and Champions Bar.

Renaissance Atyrau Hotel
Satpayev st. 15B, Atyrau,
060011, Kazakhstan,
T.: +7.7122.909 600
F.: +7.7122.909 618
www.renaissanceatyrau.com

R
RENAISSANCE[®]
ATYRAU HOTEL

DISCOVER MORE AT RENHOTELS.COM • CALL AND BOOK NOW: +7.7122.909 600

KAZSERVICE

АҚПАРАТТЫҚ-САРАПТАМАЛЫҚ ЖУРНАЛ / ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ / INFORMATIONAL-ANALYTICAL MAGAZINE

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ
«KazService Institute» ЖШС

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
Д. АУҒАМБАЙ
Редакциялық кеңестің басшысы
«PSA» ЖШС Бас директорының
кеңесшісі

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

М. Мырзағалиев
Қазақстан Республикасы энергетика
вице-министрі

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. Морозова

Журнал 13.09.2016
Қазақстан Республикасы
ақпарат және коммуникация
министрлігінде қайта тіркелген.
Тіркеу күәлігі №16135-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 2 200 дана
©KAZSERVICE, 2017

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «KazService Institute»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Д. АУҒАМБАЙ
Глава редакционного совета
Советник Генерального директора
ООО «PSA»

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

М. Мирзағалиев
Вице-министр энергетика
Республики Казахстан

Р. Жақсылықов
Председатель Президиума
Союза KAZSERVICE

А. Кудайберген
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. Морозова

Журнал перерегистрирован
в Министерстве информации
и коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о регистрации
№16135-Ж от 13.09.2016

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 2 200 экземпляров
©KAZSERVICE, 2017

FOUNDER AND PUBLISHER
KazService Institute, LLP

EDITORIAL BOARD
D. AUGAMBAY
Head of the editorial board
Advisor to General Director
of PSA, LLP

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

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. Morozova

The Magazine is re-registered
in the Ministry of Information and
Communications of the Republic of
Kazakhstan. Registration certificate
№16135-Ж as of 13.09.2016

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 2 200 copies
©KAZSERVICE, 2017



СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ КАРАЧАГАНАКА

Карачаганак – один из крупнейших международных проектов в Казахстане с общим объемом инвестиций свыше 22 млрд. долларов США. Его реализация осуществляется консорциумом «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО), в состав которого входят Royal Dutch Shell, Eni, Chevron, LUKOIL и АО НК «КазМұнайГаз».

Залог успеха КПО – высокотехнологичное современное производство, управляемое грамотными специалистами, и открытый диалог со всеми заинтересованными сторонами. Партнёрство стало гарантией ответственного освоения Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения на благо Республики Казахстан и компаний-акционеров.

С момента подписания Окончательного Соглашения о Разделе Продукции прошло два десятилетия. КПО стабильно добывается высоких производственных показателей, при этом уделяя особое внимание вопросам промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды, а также поддержки местных компаний-поставщиков товаров и услуг.

Карачаганак сегодня – это не только рекордные объёмы добычи и передовые технологии. Это проект мирового масштаба, в котором принципы устойчивого развития и социальной ответственности лежат в основе всех бизнес процессов.

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.»

Казахстанский филиал
г. Аксай, Бурлинский район, Западно-Казахстанская область
Республика Казахстан, 090300
Тел: +44 208 8288 262; из СНГ: +7 71133 6 2262
Факс: +44 208 8288 620; из СНГ: +7 71133 6 2620
www.kpo.kz

ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ **PRINT HOUSE GERONA:**

г. Алматы, ул. Сатпаева 30 А/3, уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел. +7 (727) 250-47-40

ИЮЛЬ – СЕНТЯБРЬ 2017

НОВОСТИ

- 14 ОТЧЕТНАЯ ВСТРЕЧА МИНИСТРА ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, КАНАТА БОЗУМБАЕВА, С НАСЕЛЕНИЕМ



14

- 15 АСТАНИНСКИЙ ЭНЕРГОДИАЛОГ

- 16 ФОРУМ КПО ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

- 17 МИРОВОЙ НЕФТЯНОЙ КОНГРЕСС «МОСТ В ЭНЕРГИЮ БУДУЩЕГО»

- 18 НЕФТЕСЕРВИС КАЗАХСТАНА: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ОТРАСЛИ

- 22 РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА В ПРИОРИТЕТЕ ГОСУДАРСТВА



15

ЛИЦА



28

- 28 ОРЫН СУЛТАНОВ О КАЗАХСТАНСКОМ СОДЕРЖАНИИ
- 32 САГЫНДЫК ЛУКПАНОВ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ
- 34 МАРАТ КАРИМОВ: УВЕРЕННЫМИ ШАГАМИ К БОЛЬШИМ СВЕРШЕНИЯМ
- 38 АНУАР ЖАКСЫБЕКОВ. УСПЕХ КОМПАНИИ - ЗАСЛУГА МНОГОЛЕТНЕГО ТРУДА ЭМБИНСКИХ ГЕОЛОГОВ И НЕФТЯНИКОВ
- 42 ЖОМАРТ ДАРКЕЕВ О ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «NOSTRUM OIL&GAS»
- 44 РЭМ СИТАРАМ: НОВЫЕ РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЯНОГО ГИГАНТА
- 48 АСХАТ ДУЙСАЛИЕВ: НОВЫЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ В БУРОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА



44

ТОП 50



52

- 52 ТОП-50 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

КОМПАНИИ

- 74 КАШАГАН – ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА
- 78 «РОСНЕФТЬ – 2022»: СТРАТЕГИЯ БУДУЩЕГО
- 82 КАСПИЙ ИНЖИНИРИНГ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ
- 84 ЧЕМПИОН НЕФТЕСЕРВИСА НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ

АНАЛИТИКА

- 94 НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ: СКОЛЬКО ЕЩЕ ОЖИДАЕТСЯ СЛИЯНИЙ?
- 100 ДИНАМИКА МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
- 106 СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО



106

\$13,3 млрд. – общая сумма выплат за местные товары, работы и услуги, начиная с 2004 года

КАШАГАН – ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА

15,000 человек работают на Северо-Каспийском проекте

более 2,900 казахстанских компаний зарегистрировано в базе данных НКОК



НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ
Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Прошедшее лето выдалось очень насыщенным благодаря различным мероприятиям и встречам, организованным на диалоговой площадке Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Как и прежде, Союзом была проделана работа по вовлечению высокопоставленных компетентных лиц нефтегазовой промышленности страны для решения имеющихся в отрасли проблем. Состоялась встреча казахстанских подрядных организаций с первым Вице-министром энергетики Республики Казахстан, руководством Полномочного органа «PSA», на котором были озвучены назревшие вопросы нефтестроительной сферы государства. Помимо этого, внимание Союза было сфокусировано на таких положительных трендах, как создание отдельных комитетов по нефтегазовому строительству, инжинирингу, буровым работам и развитию человеческого капитала.

Также отмечу, что завершена деятельность Рабочей группы по разработке нового Кодекса о недрах, предусматривающего налоговые преференции для нефтедобывающих компаний. В свою очередь, это может положительно отразиться на увеличении объема нефтесервисных работ. Союзу и бизнес-сообществам удалось отстоять меры по развитию казахстанского содержания и сохранению уровня регулирования закупок нефтедобывающих компаний.

Значимым событием для всей республики стало долгожданное открытие международной выставки ЭКСПО-2017. Многие ждали этого события достаточно долго, и сегодня мы стали свидетелями огромного потока иностранных гостей и туристов. Так, в рамках ЭКСПО-2017 был организован VIII Международный форум по энергетике для устойчивого развития, работа которого началась с Министерской конференции. Мероприятие такого формата обеспечило встречи мировых делегатов в сфере энергетики и послужило драйвером повышения уровня дискуссий на самые важные темы мировой энергетической отрасли.

Для нас лето завершилось выпуском специального номера информационно-аналитического журнала «KAZSERVICE». В нем впервые опубликован рейтинг «Топ-50 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана». Рейтинг был составлен на основе экспертных заключений, и в последующем намерен обновляться каждый год. Позвольте представить вашему вниманию уникальный выпуск, который содержит в себе мнения руководителей крупных компаний и аналитические статьи всемирно известных изданий.

В завершение хочу поздравить всех нефтяников с Днем работников нефтяной, газовой и топливной промышленности, и поблагодарить каждого за весомый вклад в развитие отрасли.

Надежные защитные покрытия

100 летний опыт работы,
нам доверяют во всем мире

hempel.ru



КЕНЖЕБЕК ИБРАШЕВ



АО «КАЗАХСТАНСКО-БРИТАНСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Назначен Президентом КБТУ

Окончил Московский институт нефтехимической и газовой промышленности им. И.М. Губкина по специальности «Бурение нефтяных и газовых скважин». Имеет степень кандидата технических наук. До начала осуществления своих текущих полномочий занимал должность Генерального директора ТОО «PSA». В разные годы он работал вице-президентом по разведке и добыче АО «НК «КазМунайГаз», Советником Председателя Ассоциации KAZENERGY, Генеральным директором АО «МНК «КазМунайТениз».

Удостоен званий «Почетный разведчик недр Республики Казахстан» и «Заслуженный деятель нефтегазовой отрасли».

Награжден орденами «Барыс» III степени, «Курмет» и «Парасат».

АНУАР ЖАКСЫБЕКОВ



АО «ЭМБАМУНАЙГАЗ»
Назначен Председателем Правления компании

Окончил Университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы по специальности «Геология и разведка нефтяных и газовых месторождений».

Возглавлял Департамент геологии и геофизики геолого-технологической службы, Департамент геологии, геофизики и резервуаров блока разведки и добычи АО «НК «КазМунайГаз». В разные годы курировал совместные предприятия с участием АО «Разведка и Добыча «КазМунайГаз». Занимал должность Заместителя Генерального директора по перспективным проектам и операционной деятельности ФЧКОО «Кашаган Б.В.».

Свою профессиональную деятельность в АО «Эмбаунайгаз» начал в 2015 году с должности Заместителя Генерального директора по новым проектам и технологиям.

24 апреля 2017 года решением Совета директоров избран Председателем Правления данной компании.

КАЙРАТ АЗЫКЕЕВ



ТОО «CENTRASIA GROUP»
Назначен Исполнительным директором по развитию бизнеса

Окончил Институт международных отношений Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева по специальности «Страноведение». Проходил ряд курсов по повышению квалификации: обмен опытом в Верховном Суде Республики Корея, программа «Государственное управление и общий менеджмент» Агентства РК по делам государственной службы, курсы Института Дипломатии и иностранных отношений Малайзии.

В разные годы занимал позиции Второго секретаря Департамента администрации и контроля МИД РК, помощника первого Заместителя Министра иностранных дел РК и Комиссара ЭКСПО-2017, Третьего секретаря Департамента Азии и Африки того же ведомства.

До начала карьеры в «Centrasia Group» был руководителем службы Протокола Национального олимпийского комитета Республики Казахстан.

АНДРЕЙ ПАК



ТОО «ЕРСАЙ КАСПИАН КОНТРАКТОР»
Назначен Заместителем Генерального директора

Выпускник Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова. Учился на факультете «Финансы и кредит».

До начала своей трудовой деятельности в компании «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор» он работал экономистом в Министерстве финансов Республики Казахстан. Занимал должности Ассистента Заместителя Генерального директора, Менеджера инвестиционного проекта, Менеджера по развитию бизнеса, Заместителя директора Проекта «Замена трубопровода на месторождении Кашаган» в ТОО «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор».

ОЛЕГ КАРПУШИН



АО «НК «КАЗМУНАЙГАЗ»
Назначен Исполнительным Вице-президентом по добыче, разведке и нефтесервисам

Выпускник Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина по специальности «Геология и разведка нефтяных и газовых месторождений». В 2013 году получил степень MBA в Университете Дьюка, США.

Свой карьерный путь начинал в компании «Schlumberger», работал в компании «Sakhalin Energy». В 2010 году был назначен Управляющим директором добывающих нефтегазовых активов в компании «The Shell Petroleum Development Company of Nigeria Ltd.». В 2013 году назначен Генеральным директором в «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.».

В настоящее время курирует вопросы по развитию программы геологоразведки и отвечает за проекты по разведке и добыче группы компаний «КазМунайГаз».

АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН



ТОРГОВАЯ ПАЛАТА ВЕЛИКОБРИТАНИИ В КАЗАХСТАНЕ
Избран Членом совета директоров

Получил степень Бакалавра (Dokuz Eylul University, Турция) и Магистра (University College London, Великобритания) в области государственного управления (программа «Болашак»).

Член Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Член Совета Ассоциации выпускников президентской стипендии «Болашак». Председатель Правления, холдинга Centrasia Group. Заместитель Председателя, Fircroft Engineering Services Kazakhstan Limited LLP.

Британская торговая палата в Казахстане была образована в 2015 году при поддержке высокопоставленных британских и казахстанских компаний: Air Astana, KPMG, Rio Tinto, Shell, Цесна Банка и Wood Group.

В Палате более 50 членов, представляющих британское деловое сообщество в Казахстане.

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



ТОО «АТРИУМ АКТОБЕ»

г. Актау. Отрасль: сервис

■ Полимерное заводнение; перераспределение фильтрационных потоков; выравнивание профиля приемистости; гидродинамические исследования скважин.



ФИЛИАЛ КОМПАНИИ «ENERMECHLIMITED» В КАЗАХСТАНЕ

г. Атырау. Отрасль: сервис

■ Поставка клапанов и ремонт по месту установки, тестирование и обслуживание; Услуги по регулировке фланцевых соединений и затяжка болтов; Пневматические испытания/испытания на утечку азотом и гелием; Услуги по проведению предпусковых наладочных работ; Производственно-технические услуги; Услуги по КИПиА и электрооборудованию; Гидравлические изделия и проектирование систем, проектно-конструкторские работы, производственное изготовление и пусконаладка; Контроль целостности шлангов; Проектирование кранов, проектно-конструкторские работы, инспектирование, обеспечение целостности, монтаж и пусконаладка.



ТОО «MIA GROUP»

г. Актюбинск. Отрасль: поставка

■ Поставщик промышленных товаров, дистрибьютор смазочных масел Eni (Италия), фреонов Tizzetti (Италия), погрузочной техники Combilift (Ирландия), промышленных фильтров Toyou Water (Япония), смазок Jetlube (США).



ТОО «MANGYSTAU SERVICE COMPANY»

г. Актау. Отрасль: сервис

■ Клининг, кейтеринг, аутсорсинг, поставка товаров, проведение мероприятий, транспортные услуги



ТОО «ЦЕНТР МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА»

г. Алматы. Отрасль: сервис

■ Обучение и консультирование по системам менеджмента. Аккредитованные учебные курсы и сертификационные экзамены PECB (Канада).



СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

KazService

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE) ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ БОЛЕЕ 160 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.



ОТЧЕТНАЯ ВСТРЕЧА МИНИСТРА ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, КАНАТА БОЗУМБАЕВА, С НАСЕЛЕНИЕМ

1 июня 2017 года в Астане состоялась отчетная встреча Министра энергетики с населением

В ходе выступления глава ведомства более подробно рассказал о состоянии отечественного рынка в сфере топливно-энергетического комплекса, подвел итоги прошлого года, также рассказал о намеренных планах министерства.

Согласно докладу Каната Бозумбаева, ввиду прошлогодних негативных тенденций, связанных с резким падением цен на черное золото, центральным исполнительным органом РК в нефтегазовой промышленности были предприняты меры по недопущению спада уровня добычи углеводородного сырья. На сегодняшний день министерство оказывает поддержку для развития отечественного нефтесервисного рынка посредством проведения форумов и семинаров с участием крупных операторов. Целью таких мероприятий является заключение меморандумов, достижение соглашений и создание совместных предприятий. Так, при содействии министерства был подписан Меморандум взаимопонимания в области сотрудничества по развитию нефтегазового машиностроения между «Karachaganak Petroleum Operating B.V.» и Акиматом Западно-Казахстанской области, машиностроительными предприятиями региона.

Далее на Кашагане создано 70 совместных предприятий и партнерств с международными компаниями в лице «Siemens», «Energy Work Group», «EPC Holdings», «Sicim». Также 180 казахстанских компаний успешно прошли обучение и сертифицированы по стандартам ISO. По мнению Министра, для нефтесервиса создаются все условия поднять свою квалификацию и, соответственно, стать конкурентоспособными.

Что касается крупномасштабных нефтегазовых проектов в нашей стране, то после трех лет ремонтно-восстановительных работ в конце 2016 года был запущен уникальный проект Кашаган. По данным Министра, в данном месторождении буквально за два месяца было добыто около 1 млн. т нефти. В текущем году планируется добыть 5 млн. т нефти и более 3,2 млрд. кубов газа. Таким образом, был задан тренд по стабилизации уровня добычи нефти при достижении объема добычи в 78 млн. т нефти.

Как известно, основная добыча нефти в Казахстане производится в таких крупных месторождениях, как Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. И в этом году планируется добыть более 81 млн. т сырья, огромная доля которого принадлежит вышеуказанным потенциальным недрам.



В своем докладе перед населением Казахстана министр сфокусировал свое внимание на прогнозе снижения объема добычи на средних и небольших месторождениях с 36 млн. т в 2016 году до 33,2 млн. т в 2020 году.

Для того, чтобы стимулировать развитие недропользования и геологоразведки, Министерством энергетики Республики Казахстан разработаны кардинальные меры по упрощению административных процедур по недропользованию.

Меры будут способствовать активизации работы не только в крупных проектах на суше, но и в таких морских проектах, как Хазар, Сатпаев и Жамбыл. В свою очередь, реализация работы в нефтедобывающей отрасли всячески способствует развитию нефтесервисного сектора в Казахстане. Согласно отчету Каната Бозумбаева, на практике одно рабочее место в нефтедобыче создает 4-5 рабочих мест в нефтесервисе. Это свидетельствует о том, что нефтесервисная отрасль имеет особую важность для развития национальной экономики.

KAZSERVICE — официальный информационный партнёр



АСТАНИНСКИЙ ЭНЕРГОДИАЛОГ

В период с 11 по 14 июня текущего года в рамках Международной выставки ЭКСПО-2017 прошли Министерская конференция «Обеспечение устойчивого развития энергетики» и VIII Международный энергетический форум.

Центральным вопросом обозначилась энергетическая безопасность мира, имеющая непосредственное отношение к развитию национальной экономики каждого отдельного государства и мировой экономики в целом.

Выступая перед участниками форума, Министр энергетики РК, Канат Бозумбаев отметил, что важность обеспечения энергетической безопасности обусловлена необходимостью в доступе к энергии для улучшения благосостояния мира.

На сегодняшний день внедрение устойчивой энергетической политики и построение новой энергетической системы являются основными задачами, разрешение которых можно осуществить посредством продвижения передачи технологий, обмена знаниями и опытом, новых научных изысканий, а также инвестиционной поддержки. На фоне этого Организация объединенных наций традиционно выступила в качестве основного действующего международного органа для содействия мировому сообществу в реализации повестки устойчивого развития. Как известно, в 2015 году Генеральной ассамблеей ООН была принята Повестка дня в сфере устойчивого развития на период до 2030 года.

Принимая во внимание важность устойчивой энергетики, Исполнительный секретарь Экономической и социальной комиссии ООН для Азии и Тихого Океана, Шамшад Ахтар подметила, что политическая воля руководителей государств играет не менее важную роль в достижении устойчивости энергетического развития. В данном направлении Казахстан ратифицировал Парижское соглашение, в связи с чем поставил перед собой задачу сократить количество выбросов на 15% к 2020 году для обеспечения устойчивого развития.

Интересным представилось мнение ученого сообщества о том, что выброс в окружающую среду вредных веществ происходит не только от производства энергетических ресурсов, но и от использования автомобилей. Машина является мощным источником химического загрязнения окружающей среды. Поэтому они призвали к изменению стиля поведения в жизни людей и созданию новой транспортной системы. **KS**

В мероприятиях глобального масштаба приняли участие представители различных ведомств Казахстана, высокопоставленные делегаты и ведущие эксперты в сфере энергетики, которые в ходе дискуссии обменялись мнениями по развитию возобновляемой энергетики и охране окружающей среды.

По завершению конференции участникам удалось выработать единое решение и принять совместное Министерское заявление по переходу на устойчивое развитие и энергосистеме. В нем отразились все элементы энергетического развития в соответствии с будущими потребностями.

Также участники мероприятия поддержали инициативу Казахстана по созданию Центра зеленых технологий и инвестиционных проектов «Энергия будущего» в Астане. Настоящим делегаты выразили свою заинтересованность в сотрудничестве в тех сферах, которые представляют общий взаимовыгодный интерес.





ФОРУМ КПО ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

22 мая 2017 года компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) провела форум для представителей казахстанских нефтесервисных предприятий и компаний-товаропроизводителей, на котором были обсуждены вопросы развития местного содержания и возможности участия отечественного бизнеса в освоении Карачаганакского месторождения.

Данное мероприятие было проведено в рамках реализации поручения Главы государства Нурсултана Назарбаева по повышению уровня местного содержания на крупных предприятиях Республики Казахстан. Совместными организаторами форума выступили компания КПО и АО «НК «СПК «Орал» при содействии Министерства энергетики Республики Казахстан и Акимата Западно-Казахстанской области.

Целью мероприятия было ознакомление казахстанских товаропроизводителей и поставщиков услуг с проектами КПО, реализация которых намечена на ближайшее время, процессами предварительной квалификации, механизмами проведения ранних тендеров и размещения пробных заказов.

В работе форума приняли участие представители около 60 отечественных промышленных предприятий, государственных уполномоченных органов и профильных ассоциаций, таких как Союз нефтесервисных компаний Казахстана, Атамекен, и KAZENERGY.



РЕНАТО МАРОЛИ

В своем выступлении на форуме Генеральный директор КПО, Ренато Мароли, рассказал о текущих работах освоения Карачаганакского месторождения, а также об инициативах компании по поддержке местных товаропроизводителей.

КПО ведет активную работу по привлечению местных предприятий к выполнению более сложных работ. Им также оказывается содействие в налаживании связей с зарубежными партнерами, что способствует созданию новых рабочих мест, передаче инновационных технологий и развитию потенциала казахстанского персонала.

В начале 2017 года компания КПО завершила ряд тендеров, где обязательным условием было создание совместных предприятий между иностранными и казахстанскими нефтесервисными компаниями.

По их итогам было создано три совместных предприятия для выполнения ряда технологически сложных скважинных операций и заключены соответствующие контракты.

В своем обращении к участникам форума Алтай Кульгинов, Аким Западно-Казахстанской области, отметил, что подобные встречи служат полезной площадкой для информирования казахстанских производителей и поставщиков услуг

о проводимой КПО работе и даёт возможность заранее ознакомиться с предстоящими проектами расширения и требованиями КПО.

Первый вице-министр энергетики Республики Казахстан, Махамбет Досмухамбетов, отметил, что поручение Главы государства о повышении уровня местного содержания на крупных предприятиях страны, в первую очередь, направлено к недропользователям. Он еще раз подчеркнул важность привлечения передовых технологий, освоения производства конкурентоспособных товаров и услуг.

В ходе форума также состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании в области сотрудничества по развитию машиностроения для нефтегазовой промышленности между КПО, Акиматом Западно-Казахстанской области, АО «НК «СПК «Орал» и машиностроительными предприятиями региона.

Акима Западно-Казахстанской области и КПО подписали Соглашение о взаимопонимании по установлению целевых индикаторов по местному содержанию.

Кроме этого, в рамках форума представители АО «НК «СПК «Орал» проинформировали о перспективах развития местного содержания в закупках недропользователей, включая новые возможности в связи с планируемой реализацией проекта индустриальной зоны и развития подкластера машиностроения Западно-Казахстанской области. **KS**



09 - 13 July 2017

МИРОВОЙ НЕФТЯНОЙ КОНГРЕСС «МОСТ В ЭНЕРГИЮ БУДУЩЕГО»

Энергетика, являясь категорией геополитики, имеет свойство определять роль государства в системе мирового хозяйства. Наличие большого запаса углеводородного сырья предполагает насыщенную вовлеченность страны в текущие глобальные тренды нефтегазовой отрасли. Так и Казахстан, занимая позицию активного международного актора, в очередной раз принял участие в XXII Всемирном нефтяном конгрессе (World Petroleum Congress).

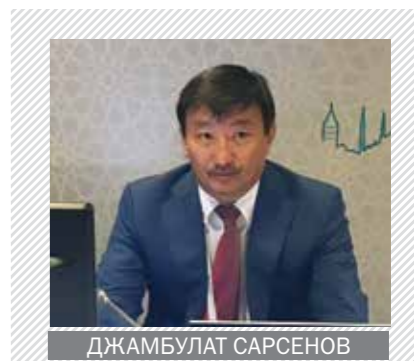
Право чествовать нефтегазовую Олимпиаду выиграла три года назад Турция. Заявка на конкурс была одобрена в результате тайного голосования на заседании Конгресса в канадском Калгари. Стамбул стал главным городом XXII Мирового нефтяного конгресса с 9 по 13 июля 2017 года, куда съехались тысячи делегатов из числа глав государств, правительств и ведомств, топ-менеджеров корпораций, международных организаций и экспертов со всего мира. Казахстанскую делегацию представили:

- Канат Бозумбаев, Министр энергетики Республики Казахстан;
- Джамбулат Сарсенов, Заместитель Председателя Ассоциации «KAZENERGY»;
- Рамазан Жампиисов, Исполнительный директор Ассоциации «KAZENERGY»;
- Жакып Марабаев, Заместитель Генерального директора «North Caspian Operating Company»;
- Мурат Журбеков, Генеральный директор ТОО «PSA».

Крупнейшее событие в нефтегазовой индустрии проводится Постоянным Советом Всемирного нефтяного конгресса каждые три года и сопровождается международной отраслевой выставкой передовых достижений. На самом

высоком уровне здесь обсуждаются и ведутся переговоры по актуальным вопросам энергетического рынка. Тема прошедшего в Стамбуле Конгресса «Мост в Энергию Будущего» – «как никогда соответствует текущим вызовам, наблюдаемым сейчас в нефтяной промышленности. Построение мостов между нефтью, газом, их потребителями и заинтересованными сторонами, пересекая океаны и страны, между различными аспектами отрасли и другими видами индустрий, делает нефтегазовую сферу более эффективной и экологически безопасной. Это также поможет улучшить секторы upstream и downstream», отметил в своем обращении Йозеф Тот, Президент Всемирного нефтяного совета (ВНС). Программа мероприятия состоит из министерских сессий, панельных дискуссий, пленарных заседаний, круглых столов и форумов по тематическим блокам: «Добыча и производство нефти и газа», «Нефтепереработка, нефтехимия, транспортировка, маркетинг», «Природный газ: производственные технологии, транспортировка, рынки», «Менеджмент, кадровая политика, информационные технологии и безопасность, геополитика».

Жакып Марабаев, Заместитель Генерального директора НКОК,



ДЖАМБУЛАТ САРСЕНОВ

рассказал о разработке гигантского месторождения Кашаган, расположенного на казахстанском шельфе Каспийского моря. Он выступил в качестве со-председателя сессии «Разработка нефтегазовых мега-проектов» от имени Казахстанского национального комитета. Отметим, что Казахстан впервые выступает в роли со-председателя программной сессии конгресса.

Джамбулат Сарсенов, избранный на Конгрессе Вице-президентом по маркетингу и Членом Исполнительного Комитета ВНС, подчеркнул важность участия нефтегазовых гигантов в работе WPC. Согласно его мнению, на сегодняшний день нефтяной бизнес способен развиваться самостоятельно, независимо от политических подоплек. **KS**



НЕФТЕСЕРВИС КАЗАХСТАНА: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ОТРАСЛИ

Так звучит тема брифинга с участием Союза нефтесервисных компаний Казахстана, который прошел 23 июня 2017 года в стенах Службы центральных коммуникаций. На диалоговой площадке были озвучены актуальные тезисы в нефтесервисной отрасли, также велась дискуссия между участниками мероприятия и представителями СМИ.

Актуальность темы мероприятия обусловлена важностью расширения казахстанского нефтесервисного рынка. На сегодняшнее время нефтесервисные услуги, в основном, сконцентрированы на таких крупных месторождениях Казахстана, как Тенгиз, Кашаган и Карачаганак. Здесь ведутся объемные работы по строительству, техническому обслуживанию и другим сегментам. Основная задача состоит в том, чтобы максимально больше привлечь отечественные услуги для реализации проектов и выйти

на кардинально новый уровень развития. В этом направлении Союз активно ведет работу со всеми иностранными подрядчиками и информирует их о потенциальных казахстанских субподрядчиках.

Обращаясь к представителям СМИ, Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза отметил, что доля строительных работ по Проекту будущего расширения Тенгиза составляет около 7 млрд. долларов. Крупные строительные тендеры по ним уже объявлены. Туда приглашены только иностранные подрядчики из-за сложности работ и большой стоимости контрактов.

Продолжая тему, Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза, отметил: «На долю трёх крупных операторов (НКОК, ТШО, КПО) приходится не менее 75% всего нефтесервиса, однако вовлечение казахстанского бизнеса в их проектах составляет лишь треть. Соответственно, Союз сфокусирован на сотрудничестве с данными операторами».

Помимо вышесказанного, для казахстанских компаний открыва-



ются новые возможности в нефтехимических проектах в России. Так, по словам Алмаса Кудайберген, Председателя Правления «Centrasia Group LLP», уже сегодня более 1 500 казахстанских граждан вовлечены в крупные нефтегазовые проекты на Ямале (Арктика). В перспективе, мегапроект «Ямал» станет одним из основных центров газодобычи России.

В заключительной части брифинга представителями СМИ были заданы вопросы о принимаемых мерах для развития казахстанского содержания. В первую очередь, для разрешения данного



РАШИД ЖАКСЫЛЫКОВ



АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН

Саудовская Аравия с 2005 года является членом ВТО. Но ни одна зарубежная подрядная компания без саудита, который имеет не менее 50% долю, не может работать там. Получается, что они себе такие условия сделали и вот это позволяют. К сожалению, у нас подобного нет.
Алмас Кудайберген

вопроса появляется необходимость законодательного уравнивания условий для отечественных и зарубежных компаний. На фоне этого одна из главных проблем состоит в том, что казахстанские предприятия часто проигрывают в цене, поскольку зарубежные поставщики освобождены от уплаты таможенных пошлин и НДС. При равных условиях отечественные компании будут конкурентоспособны.

Также Союз выступал за то, чтобы в будущем ввести требование по созданию совместных предприятий в отношении иностранных подрядчиков. В союзе призывают перенять опыт других нефтедобывающих стран.

Алмас Кудайберген: «Саудовская Аравия с 2005 года является членом ВТО. Но ни одна зарубежная подрядная компания без саудита, который имеет 50%, не может работать там.

Получается, что они себе позволяют такие условия. К сожалению, у нас подобного нет».

На сегодняшний день Союз работает по всем сегментам нефтесервиса и старается уделять внимание всем проблемам. В мае текущего года Союз собрал все ведущие буровые компании с целью обсуждения актуальных проблем в отрасли. Основной причиной такого собрания послужил тот факт, что рынок буровых работ снизился вдвое по сравнению с 2013–2014 годами. В то же время, с каждым годом нефтяники бурят все глубже. Казахстанские буровые компании это понимают, но не могут диверсифицировать бизнес, поскольку многие нефтяные компании не повышали ставки за буровые работы с 2010 года. В ближайшее время также планируется собрать всех основных игроков инжинирингового рынка.



НИЯЗ ЖУМАТ

Уже сегодня более 1 500 казахстанских граждан вовлечены в крупные нефтегазовые проекты на Ямале (Арктика)

Казахстанские предприятия часто проигрывают в цене, поскольку зарубежные поставщики освобождены от уплаты таможенных пошлин и НДС



ЗАСЕДАНИЕ ПРЕЗИДИУМА СОЮЗА

Достойное отношение к казахстанским компаниям в крупных нефтегазовых проектах обеспечит стремительное развитие отечественного нефтесервисного рынка



РАШИД ЖАКСЫЛЫКОВ

Именно так прозвучал основной тезис членов Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана во время заседания, проведенного 29 июня 2017 года. Традиционные переговоры с инвесторами ради выработки всеобщей стратегии по развитию отечественного бизнеса требуют усилий не только со стороны казахстанских участников, но и самих зарубежных инвесторов. Ныне казахстанские нефтесервисные компании стараются создавать базу для расширения своей деятельности посредством сотрудничества с зарубежными организациями, а также прохождением всех необходимых квалификационных процедур крупных операторов. Процесс предварительного квалификационного отбора ставит своей задачей подготовить объективную и надежную базу для определения наиболее подходящих участников тендера. Однако, по мнению местных

компаний, прохождение предварительной квалификации не всегда гарантирует получение приглашения на тендер.

Для урегулирования назревших в отрасли проблем Президиумом Союза принято решение о создании ряда комитетов по строительству, инжинирингу и трудовым ресурсам в нефтегазовой отрасли с привлечением к работе компетентных лиц и представителей государственных органов на непрерывный диалог и сотрудничество.

В ходе заседания были подведены итоги первого полугодия 2017 года и составлен План работы Союза на второе полугодие 2017 года.



АСЛАН ОРЫНГАЛИЕВ

PRESIDIUM MEETING OF THE ASSOCIATION OF OIL SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN

A proper attitude to Kazakhstan companies in large oil and gas projects will provide rapid development of the domestic oilfield services market



АСХАТ ДУЙСАЛИЕВ

This was the main thesis of the Presidium members of the Association of oil service companies of Kazakhstan during the meeting held on June 29, 2017. Traditional negotiations with investors aimed at comprehensive strategy formulation on domestic business development demand a greater effort not only of Kazakhstan participants, but also the foreign investors themselves. Today Kazakhstan oilfield services companies are trying to expand the range of activities through the cooperation with foreign companies as well as undergoing all necessary qualification procedures of large operators. The prequalification process sets sight on preparation of an objective and reliable basis for identifying the most suitable tender participants. However, according to local companies' opinion, the winning of the selection stage does not always guarantee getting an invitation to participate in tender.

To solve the pressing business issues, the Presidium of the Association decided to establish a number of committees on construction, engineering and human resources in the oil and gas industry with the involvement of

competent people and public authority representatives in order to establish continuous dialogue and cooperation.

During the meeting, participants could sum up the results of the first half of 2017 and draw up the Association's Work Plan for the second half of the current year.



XI KAZENERGY EURASIAN FORUM



"Securing the Future of Energy"

7-8 September 2017

Astana, Kazakhstan





РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА В ПРИОРИТЕТЕ ГОСУДАРСТВА

29 июня текущего года на диалоговой площадке Союза нефтесервисных компаний Казахстана состоялась встреча отечественных компаний с руководством ТОО «PSA», которое является Полномочным органом в соглашениях о разделе продукции по Северо-Каспийскому и Карачаганакскому проектам.

Тема была посвящена расширению казахстанского участия в крупных проектах, реализуемых на месторождениях Кашаган и Карачаганак. Мурат Журебеков, Генеральный директор «PSA», выступил основным спикером, отвечая на самые волнующие вопросы отечественного нефтяного бизнеса.

В ходе беседы участники затронули условия контрактов между инвесторами и государством, подписанных в 1997 году. До сегодняшнего дня Соглашение о разделе продукции (СРП), включающее в себя все пункты договоренностей, действует в режиме стабильности и имеет свой преимущественный вес. Несмотря на нововведения в законодательство



Казахстана, принятые в последующих этапах сотрудничества, иностранные подрядчики утверждают свои решения и позиции в рамках СРП. В случае ухудшения экономических интересов проекта и подрядчика из-за введенных норм и законов, государство обязуется возмещать все убытки. Так, например, практика применения экспортной таможенной пошлины в Тенгизшевройл завершилась тем, что компания удержала средства с дивидендов, выплачиваемых в пользу республики.

По мнению Мурата Журебекова, в СРП развитие местного содержания не имеет столь явственного характера. В нем лишь приведены объяснения того, что оператор и его

подрядные агенты отдадут предпочтение местной компании в случае, если она технически приемлема и коммерчески конкурентоспособна. Как известно, проведение тендеров по закупкам в крупных проектах является непубличным процессом с непосредственным участием зарубежного менеджера. Приглашение получают только те компании, которые предквалифицированы в их базе. В итоге на тендер допускаются не более десяти компаний и отборочные правила остаются не разглашенными. Поэтому необходимо разработать прозрачный механизм реализации этой процедуры и создать регламент, регулирующий порядок отбора подрядчиков.



Наряду с выступлением генерального директора ТОО «PSA», прозвучало мнение Айбека Крамбаева, Управляющего директора по развитию бизнеса и местного содержания. В своей речи он отметил, что во время проведения тендеров Техническая группа Полномочного органа старается содействовать принятию решений в пользу интересов государства, и приглашать казахстанские компании для реализации крупных работ и услуг. На сегодняшнее время планируется реализация Проекта расширения Карачаганак и Центра компримирования СС-01 на Кашагане. Все они требуют строительных работ и услуг. Как известно, проводимые по ним тендеры очень объемные и превышают десятки миллионов долларов США. Ввиду такого объема, казахстанские компании не могут самостоятельно принимать в них участие, что, соответственно, требует создания совместных предприятий и консорциумов. Ныне полномочный орган способствует применению такого механизма на строительные работы с целью установления партнерства между иностранными и местными компаниями.

В ходе дискуссии участники обсудили также проект расширения Карачаганак. В мировом рейтинге богатых месторождений Карачаганакское нефтегазоконденсатное месторождение отмечается одним из крупнейших и содержит в себе более 1,2 млрд. т жидких углеводородов и более

1,3 трлн. куб. м газа. В силу того, что месторождение было открыто в 1979 году, оно является зрелым и с каждым разом давление на нем падает. Поэтому Мурат Журебеков пояснил, что проект расширения Карачаганак, в основном, состоит из концепции обратной закачки газа в пласт. Поднятие уровня добычи на 5-10 млн. т в нем не предусмотрено. Единственная задача заключается в том, чтобы максимально долго удержать текущий показатель уровня добычи нефти в 11 млн. т в год. Реализовать это удастся только путем обратной закачки газа в пласт для поддержания этого давления.

В реализации морского проекта на Кашагане основная проблема связана с утилизацией газа. Известно, что в Казахстане природный газ является попутным, в отличие от некоторых государств региона Центральной Азии. Поэтому приостановка реализации газа может привлечь за собой задержку добычи нефти. В данном направлении инвесторы не заинтересованы в строительстве заводов, так как оно предполагает затраты больших ресурсов. Единственный путь - ставить компрессоры и закачивать газ обратно в пласт.

Вопросы развития казахстанского содержания сегодня все более актуализируются и находят отклик в работе иностранных инвесторов. По утверждению Мурата Журебекова, таким компаниям, как «Halliburton» и «Schlumberger» сегодня легче обучить казахстанские компании,

нежели приглашать специалистов из-за рубежа. С точки зрения товаров, работ и услуг динамика развития местного содержания имеет положительный тренд. Она складывается благодаря интересам самих компаний удешевлять и оптимизировать свои затраты. Кроме того, обращает внимание тот факт, что потенциал инфраструктуры и индустрии государства очень ограничен. Этим объясняется завоз иностранных товаров, необходимых для проекта.

В завершении встречи, Мурат Журебеков рассказал о предпринимаемых ТОО «PSA» мерах развития казахстанского содержания, в частности:

- Проведении «казахстанских тендеров», когда на тендер приглашаются исключительно казахстанские компании с опытом работы;
- Требованиях о создании СП/Консорциумов между иностранными и казахстанскими подрядчиками для выполнения сложных видов работ;
- Внедрении электронных закупок (подача тендерных предложений в онлайн системе) на проектах Карачаганак и Тенгиз и установление обратной связи с поставщиками по разъяснению причин проигрыша в тендере;
- Требованиях проведения проектирования в Казахстане (не менее 40% работ) и привлечения казахстанского партнерства при реализации крупных инвестиционных проектов.

DOMESTIC BUSINESS DEVELOPMENT IS THE PRIORITY OF THE GOVERNMENT

On June 29, this year, at the dialogue platform of the Association of oil service companies of Kazakhstan, there was a meeting of domestic enterprises with the management of "PSA" LLP. The topic was devoted to the expansion of Kazakhstan's participation in major projects implemented at Kashagan and Karachaganak fields. Murat Jurebekov, General Director of "PSA", Aybek Krambayev, Managing Director of Business Development and Local Content, were the main speakers, responding to the most thrilling issues of the domestic oil business. During the conversation, participants touched upon

the terms of contracts between investors and the state signed in 1997. The importance is to develop a transparent mechanism for the implementation of the procedure for selecting companies to participate in major projects and create regulations for contractors selection. Along with this, there was discussed an equally important project of Karachaganak expansion. The speakers explained that this project, basically, consists of the concept of gas re-injection into the reservoirs. In conclusion, Murat Zhurebekov described the measures taken by "PSA" LLP for Kazakhstan content development.



РАСШИРЕННАЯ ВСТРЕЧА ЧЛЕНОВ ПРЕЗИДИУМА СОЮЗА С ПЕРВЫМ ВИЦЕ-МИНИСТРОМ ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН МАХАМБЕТОМ ДОСМУХАМБЕТОВЫМ

На совместном заседании члены Союза подняли актуальные вопросы работы с недропользователями и участия казахстанских подрядных компаний в Проекте будущего расширения Тенгизского месторождения. Махамбет Досмухамбетов выступил с докладом о проделанной работе по вовлечению местных компаний в нефтегазовые проекты. В свою очередь, Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана,

отметил, что ввиду активных строительных работ, иностранные подрядчики, как правило, подают свои предложения и определяют предполагаемых казахстанских партнеров для установления сотрудничества. Однако, согласно мнению большинства отечественных компаний, на практике ситуация складывается иначе. Одна из основных проблем заключается в стремлении иностранных генподрядчиков снижать ценовые предложения казахстанских

субподрядчиков путем переговоров с другими компаниями, которые ранее не принимали участия в работе Тенгизшевройла. В связи с неосведомленностью о высоких требованиях по технике безопасности и другим важным аспектам, новые игроки не закладывают в ценовое предложение затраты по технике безопасности, дополнительный персонал, и выигрывают по цене, ставя под угрозу качество реализации проекта. Кроме того, иностранные подрядчики, располагая большими финансовыми возможностями, переманивают квалифицированный казахстанский персонал, вследствие чего происходит естественный переток трудовой силы в зарубежные компании. Получив в штат граждан республики, последние де-юре достигают высоких показателей по местному содержанию, а де-факто полученная прибыль утекает за рубеж.

Казахстанские подрядчики отметили, что по условиям ТШО не менее 50% персонала должны иметь опыт работы на месторождении Тенгиз. Отечественные предприятия, имею-

щие достаточное количество опытных сотрудников, сталкиваются с перетоком своих служащих в иностранные подрядные организации. Вследствие этого, казахстанские компании несут возможные риски по отстранению в будущих тендерах ТШО.

В связи со сложностью регулирования вопроса, участники встречи предложили рассмотреть практику, которая применялась при строительстве Завода второго поколения на Тенгизе. Речь идет о заключении Меморандума между подрядчиками для недопущения привлечения сотрудников без согласия руководства компаний.

По словам казахстанских компаний, на нефтестроительном рынке иностранные подрядчики привлекают на субподрядные работы не саму казахстанскую компанию, а нанимают действующих сотрудников. В этой связи, местные предпри-

ятия остаются без управленческого навыка при реализации крупных проектов, а также простаивает техника и укомплектованная база.

Особое внимание было уделено вопросам по своевременной оплате труда. В первую очередь, дело касается денежных выплат казахстанским субподрядным организациям в рамках четко отведенного времени. Также необходимо учесть выплату гарантийного удержания, которая представляет собой фиксированный процент от стоимости субподрядных работ, после завершения выполненного объема. Отечественные компании отмечают, что из-за отсутствия авансовых платежей им приходится кредитоваться у банков второго уровня и нести финансовые издержки.

В ходе дискуссий также отмечено положение местных предприятий, которые испытывают отсут-

ствие предпочтений по таможенным пошлинам и НДС при наличии прямого контракта с Тенгизшевройла. Руководство Союза на протяжении длительного времени реанимирует вопросы освобождения от таможенных пошлин прямых поставщиков ТШО в лице казахстанских компаний. Министерством энергетики было предложено провести отдельное совещание с приведением конкретных расчетов от потенциальных заводов-изготовителей.

В целом, основная цель встречи, прошедшей 29 июля текущего года, была направлена на повышение действенных рычагов управления по вопросам расширения роли казахстанских компаний в крупных нефтегазовых проектах. Большая надежда возлагается на Министерство энергетики РК в плане принятия эффективных мер для решения существующих в отрасли проблем.

EXTENDED MEETING OF THE PRESIDIUM MEMBERS OF THE ASSOCIATION WITH MAKHAMBET DOSMUKHAMBETOV, THE FIRST VICE-MINISTER OF ENERGY OF KAZAKHSTAN

During the joint meeting, members of the Association made the dialogue about the current issues of interaction with subsoil users and participation of Kazakhstan contractors in the Future Growth Project of Tengiz Field. Makhambet Dosmukhambetov made the report about the results of the work related to engagement of local companies in oil and gas projects. Rashid Zhaksylykov, Chairman of Presidium of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan, noted that due to active construction works, foreign contractors usually provide their suggestions and identify intended Kazakhstan partners for cooperation. However, according to most domestic companies, in reality the situation is different. One of the main issues is the fact that foreign general contractors seek to bring down price quotations by negotiation with other companies that previously have not participated in operations of Tengizchevroil.

During the meeting the participants discussed the situation of domestic companies which lack customs duties and VAT preferences in presence of direct contract with Tengizchevroil. For a long time management of the Association has been reviving the matter of exempting from customs duties direct suppliers of TCO represented by Kazakhstan companies. The Ministry of Energy suggested to hold a separate meeting with provision of specific calculations of potential manufacturing plants.





КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО БУРЕНИЮ

В мае текущего года в городе Актау Союз провел круглый стол по бурению с целью обсуждения текущих проблем отрасли и выработки возможных решений. На круглом столе приняли участие более 30 буровых компаний страны.

Во время круглого стола Союзом был представлен анализ текущего положения рынка по бурению и строительству скважин. В частности, была представлена информация о спаде буровых операций в денежном и количественном выражении, указанная на рисунках 1 и 2.

В настоящее время на рынке услуг по бурению нефтегазовых скважин представлены более 60 компаний с общим штатом сотрудников не менее 30 000 человек. В связи с падением цен, многие нефтедобывающие компании сократили буровые работы. Проведенный анализ Союза показывает, что с каждым годом нефтедобывающие компании стремятся бурить подсолевые скважины глубиной более 5 000 метров. Ниже представлена карта геологической изученности страны, согласно которой можно выявить следующее:

- Надсолевые нефтегазоносные бассейны изучены на 90% еще в советское время (до 5 000 м);
- Подсолевые участки (5 000 – 9 000 м) плохо изучены и могут содержать значительные объемы запасов;
- Подсолевые структуры характеризуются значительными капитальными затратами по сравнению с надсолевыми (средняя стоимость бурения надсолевой скважины – 3 млн. долларов США, подсолевой – 25-30 млн. долларов США).

- Бассейны с установленной нефтегазоносностью
- Перспективные бассейны

РИС. 1 КОЛИЧЕСТВО ПРОБУРЕННЫХ СКВАЖИН



РИС. 2 ОБЪЕМ РЫНКА (МЛРД. ТЕНГЕ)



РИС. 3 СТЕПЕНЬ ГЕОЛОГИЧЕСКОЙ ИЗУЧЕННОСТИ РК[1]



Сегодня в Казахстане остро наблюдается необходимость прироста запасов нефти, поскольку темп добычи опережает новые подтвержденные запасы.

Средний уровень затрат на разведку 1 баррелей нефти составляет 1,2 доллара [2];

Среднее значение коэффициента успеха разведки составляет 20-25% [3];

Таким образом, необходимые инвестиции для опережающего роста разведки составляют:

$20 \text{ млн. т} * \$1,2 * 7,3 / 25\% = 0,8 - \1 млрд. ежегодно [2]

В целях стимулирования сектора разведки и добычи нефти и газа в новом Кодексе О Недрах заложены меры по смягчению налоговых платежей для новых операторов подсолевых скважин и отмене платежей бонуса по коммерческому обнаружению нефти и газа.

РИС. 1 КОЛИЧЕСТВО ПРОБУРЕННЫХ СКВАЖИН



Также участниками совещания был составлен План работы вновь созданного Комитета по буровым работам:

№	МЕРОПРИЯТИЯ
1	ПОДГОТОВКА ОТРАСЛЕВЫХ ПРАВИЛ/СТАНДАРТОВ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕФТЕГАЗОВЫХ СКВАЖИН И РЕМОНТА СКВАЖИН
2	НАПРАВЛЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ ПО РАЗРАБОТКЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ В ОБЛАСТИ БУРОВЫХ РАБОТ
3	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ И НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ ПО УТВЕРЖДЕНИЮ ЕЖЕГОДНОЙ ИНДЕКСАЦИИ СТАВОК БУРОВЫХ РАБОТ В СООТВЕТСТВИИ С УРОВНЕМ ИНФЛЯЦИИ И КОРРЕКТИРОВКИ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ
4	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С МИНИСТЕРСТВОМ ЭНЕРГЕТИКИ ПО ВОПРОСАМ ОБУЧЕНИЯ/ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА БУРОВЫХ КОМПАНИЙ ЗА СЧЕТ НЕОСВОЕННЫХ СРЕДСТВ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПО ОБУЧЕНИЮ
5	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ ПО ВОПРОСАМ РАЗРАБОТКИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БУРОВОЙ ОТРАСЛИ (Льготное финансирование, программа лизинга, освобождение от импортных пошлин на станки и пр.)
6	ПУБЛИКАЦИЯ ШИРОКОГО ПЕРЕЧНЯ ТЕХНИЧЕСКИХ РУКОВОДСТВ И РЕКОМЕНДАЦИЙ В ЭЛЕКТРОННОМ ВАРИАНТЕ.
7	ПРОВЕДЕНИЕ НА РЕГУЛЯРНОЙ ОСНОВЕ ВСТРЕЧ, КОНФЕРЕНЦИЙ, ОБУЧАЮЩИХ СЕМИНАРОВ

Ссылки на источники:

[1] По данным национального энергетического доклада Ассоциации «KAZENERGY»;

[2] На основании анализа данных по разведочным блокам РД КМГ;

[3] По данным международных источников;

Таким образом, в краткосрочной перспективе для буровых компаний Казахстана ожидается увеличение объемов работ, но с акцентом на бурение глубоких подсолевых скважин.

В ходе дискуссий буровые компании отметили ряд проблемных вопросов в их деятельности с заказчиками:

- установление заказчиками завышенных технических требований и сжатых сроков выполнения работ;
- по группе дочерних компаний АО «НК «КазМунайГаз» ставки за буровые работы не повышались с 2010 года, что сказывается на сокращении персонала и отсутствие возможностей в модернизации бурового парка;
- проведение заказчиками тендеров строительства скважин «под ключ», что ограничивает участие казахстанских буровых компаний;
- наличие у крупных Операторов и их подрядчиков преференций (импортных пошлин и НДС на импорт), что ставит казахстанских компаний в неравные условия во время проведения тендеров;
- несвоевременная выплата недропользователями поставщикам, отсутствие условий предоплаты, установление недропользователями долгих сроков оплаты (до двух лет);
- отсутствие возможности у поставщика вносить свои изменения и дополнения в проект договора заказчика.

В целях возможного решения проблем буровой отрасли во время круглого стола было решено создание Комитета по буровым работам при Союзе с привлечением всех заинтересованных игроков. Общим решением участников встречи председателем Комитета был назначен Президент бурового холдинга «Kazpetrodrilling» Асхат Дуйсалиев.



УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОПЛОТ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

Укрепление партнерских отношений во все времена выступало определяющим звеном в развитии двустороннего сотрудничества. Ныне создание совместных предприятий и консорциумов с участием казахстанских и зарубежных компаний играет значимую роль в развитии местного содержания. Непосредственным участником в этом процессе выступает национальная компания «КазМунайГаз», которая представляет интересы Казахстана на Тенгизском проекте. О текущем положении развития казахстанского содержания рассказывает Орын СУЛТАНОВ, Старший вице-президент по крупным и неоперативным активам и морским проектам АО «НК «КазМунайГаз».

Орын Муратулы, с момента принятия решения о финансировании Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз, внимание казахстанского нефтесервисного и строительного бизнеса сфокусировано на вовлечение в данный проект. Какие меры предпринимаются компанией по развитию казахстанского содержания в ПБР?

Начну с того, что реализуемый Проект будущего расширения на месторождении Тенгиз, очень важен для Республики Казахстан, как одной из нефтедобывающих стран мира. На данный проект возложена большая надежда ввиду того, что он позволит дополнительно увеличить добычу нефти на Тенгизе на 12 млн. т в год, и довести общую добычу до 40 млн. т в год. Такая тенденция обеспечит дополнительную прибыль нашей стране, насчитывающая миллиарды долларов в виде налогов. При этом воплощение в реальность проекта несет дополнительные возможности для казахстанских предприятий. И наша задача заключается в том, чтобы максимально использовать эти возможности.

Со времени подписания в 2013 году Меморандума о взаимопонимании между Правительством Республики Казахстан и Тенгизшевройл, АО «НК «КазМунайГаз» активно вовлечена в мероприятия по увеличению казахстанского содержания (КС) в рамках ПБР. Так, например, наши специалисты вошли в состав Экспертной группы по развитию местного содержания с участием представителей государственных органов и отраслевых ассоциаций. Благодаря этому, работа Экспертной группы была максимально открытой и транспарентной. Казахские компании, заинтересованные в принятии участия в ПБР, смогли получить доступ к необходимым материалам и соответствующей документации Тенгизшевройл. Считаю, этот успешный опыт должен быть применен в будущем и на других проектах.

Что касается привлечения иностранных игроков, то зачастую зарубежные подрядные компании приглашаются для осуществления масштабных капитальных проектов со сложными технологическими условиями, поскольку они владеют мировым опытом и передовыми технологиями. Но при этом мы фокусируем внимание на необходимости создания СП и консорциумов между ведущими иностранными игроками нефтегазовой индустрии и квалифицированными казахскими компаниями. Мы считаем, что такой подход обеспечит трансферт необходимых знаний и технологий, и, соответственно, позволит увеличить участие казахстанских предприятий в крупномасштабных проектах.

На сегодняшний день уже созданы и успешно работают совместные предприятия между зарубежными и местными компаниями для исполне-



ния работы по разным ветвям ПБР. Так, например, партнерство KJIV с участием АО «Казахский институт нефти и газа», ТОО «Инжиниринговая компания «Казгипронефтетранс» и Worley Parsons позволяет предоставлять услуги по проектированию и управлению строительством. Для внедрения программы бурения скважин задействовано совместное предприятие с участием мирового лидера в области нефтегазового бурения «Nabors Drilling International Limited» и «KMG Drilling&Services», а по изготовлению модулей осуществляется взаимовыгодное сотрудничество между компаниями DSME и Ерсай.

В перспективе, наша компания ожидает значительный рост казахстанского участия при реализации крупных строительных контрактов ПБР. Одним из основных достижений является установление требования по минимально допустимому уровню местного содержания в размере 50% и привлечение казахстанских компаний путем создания консорциумов или партнерств. В этой связи, при проведении оценки конкурсных предложений, казахстанское содержание станет одним из основных критериев отбора среди участников тендеров. Потенциальные иностранные генеральные подрядчики понимают, что для участия в тендере необходимо внести свой вклад в развитие КС. Исполнение данного требования будет контролироваться как государственными органами, так и со стороны АО «НК «КазМунайГаз».

Приведите, пожалуйста, конкретные цифры, описывающие положительные эффекты во время реализации ПБР для Казахстана?

Реализация Проекта будущего расширения позволит поддержать стабильную добычу нефти на существующих объектах ТШО (Комплексная технологическая линия и Завод второго поколения), и дополнительно увеличить добычу нефти ТШО на 12 млн. т в год за счет строительства нового завода. Это позволит дополнительно добыть более 250 млн. т нефти до конца контрактного периода (2033 год). При этом эффект от реализации ПБР продолжится и в послеконтрактный период –



общий объем дополнительной добычи нефти за счет проекта в период 2016-2063 гг. составит более 420 млн. т. В результате внедрения проекта ПБР, до конца контрактного периода Казахстан дополнительно получит более 100 млрд. долларов в виде налогов.

Как осуществление проекта ПБР повлияет на ситуацию с занятостью населения в регионе?

Уже сегодня на территории Казахстана в рамках проекта трудоустроено более 20 000 казахстанских граждан. В основном, они задействованы на строительных площадках на месторождении Тенгиз при строительстве порта Прорва и на производственно-изготовительной площадке Ерсай. Отмечу, что для первоочередного трудоустройства местного населения в 2013 году между Акиматами Атырауской и Мангыстауской областей и ТШО подписаны соответствующие Меморандумы о взаимопонимании.

Для эксплуатации новых производственных объектов ПБР дополнительно планируется создание около 700 постоянных рабочих мест. Мы ожидаем, что уже в скором времени ТШО начнет набор и подготовку новых кадров для привлечения на производство.

Хочу отметить, что ТШО совместно с Министерством труда и социальной защиты населения Республики Казахстан согласовали использование подрядчиками и субподрядчиками ПБР единого веб-портала Епбек.kz для размещения вакансий и поиска кадров. Данный портал позволяет производить подбор персонала для потенциальных работодателей и вакансий для квалифицированных казахстанских специалистов.

Помимо мероприятий по повышению КС, предпринимаются ли меры по развитию местного содержания в существующем производстве?

Работы по увеличению казахстанского содержания непрерывно ведутся и в Базовом производстве ТШО. Ввиду того, что основная часть затрат на местное содержание приходится на эксплуатацию существующих заводов Тенгизшевройл, компаний

была подготовлена долгосрочная стратегия для Базового производства по развитию КС на четырехлетний период. Данная Стратегия включает в себя определение целевого списка товаров и услуг для локализации на территории Казахстана, поиск местных поставщиков, развитие их потенциала, составление планов по развитию КС в долгосрочных контрактах и мероприятия для локализации производств.

Помимо этого, ТШО постоянно проводит изучение и оценку существующих поставщиков на рынке Казахстана, регулярно организует форумы, семинары, круглые столы с представителями подрядных компаний, которые планируют принять участие в проектах данных предприятий.

Как сегодня обстоят дела с морскими нефтегазовыми проектами? Планирует ли КМГ осваивать их самостоятельно или с помощью новых партнеров?

Снижение мировых цен на энергоносители, безусловно, сказалось на привлекательности реализации новых нефтегазовых проектов во всем мире, и казахстанский сектор Каспийского моря (КСКМ) в данном случае не исключение. В то же время можно с уверенностью сказать, что, помимо проекта Кашаган, сохраняется интерес к внедрению проектов в КСКМ со стороны крупных транснациональных компаний. В этой связи, наличие партнера в лице крупной нефтегазовой компании для освоения морских проектов является плюсом для «КазМунайГаз». Например, наша компания совместно с «Шелл» и «Оман ойл» ведет работу по разработке морского месторождения Хазар, которое планируется осваивать совместно с месторождением Каламкас-море. Здесь основными партнерами выступают участники Северо-Каспийского проекта. Успешное осуществление проекта послужит дополнительным стимулом к освоению близлежащих морских месторождений.

Ваши пожелания читателям журнала и казахстанским нефтесервисным компаниям?

Сегодня интенсивное взаимодействие между отечественными компаниями и крупными недропользователями является неотъемлемой частью развития местного содержания. Крайне важно соответствовать всем международным стандартам и требованиям операторов. В этой связи, отечественным предприятиям необходимо оттачивать мастерство в умении применять надлежащий опыт, и создавать непрерывный диалог. Уверен, что процесс обмена информацией и знаниями создает отличную возможность для успешного внедрения различных нефтегазовых проектов и развития казахстанского содержания. Поэтому всем читателям журнала и нашим отечественным компаниям хочу пожелать благополучия в их начинаниях.

KDR 2017

Kazakh Drilling Roundtable

АСТАНА, СЕНТЯБРЬ 2017

Крупнейший региональный форум в Республике Казахстан по технологиям бурения, проводимый под патронажем генерального партнера и платинового спонсора мероприятия - АО НК «КазМунайГаз»



На этом мероприятии, которое пройдет в форме круглого стола, будут затронуты такие важные вопросы по бурению, как:

- Сложные резервуары
- Высоконапорные высокотемпературные скважины
- Бурение на низконапорных участках
- Поглощение бурового раствора
- Устойчивость стенок скважины
- Ограниченная внутренняя инфраструктура
- Отсутствие морских путей для поставки бурового оборудования в стране
- Суровый климат и необходимость в буровых установках для работы в холодных условиях
- Охрана труда и техника безопасности на буровых установках



Партнер мероприятия



“Буровые технологии будущего доступны уже сегодня”

ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Атырауская область по праву считается одним из центров притяжения иностранного капитала в Казахстане. Благоприятный инвестиционный климат связан с нефтегазовым потенциалом региона, что позволяет ей расширять географию инвесторов. На сегодняшний день в области успешно создаются совместные и иностранные предприятия, для сотрудничества привлекаются промышленно развитые государства. Несомненно, такая ситуация положительно влияет на экономические показатели области. О текущем состоянии и планах развития региона рассказывает Сагындык ЛУКПАНОВ, Первый заместитель Акимата Атырауской области.



Сагындык Есенгалиевич, расскажите, пожалуйста, каких достижений удалось добиться Атырауской области в последние годы? Как изменились экономические показатели региона?

Экономические показатели в регионе имеют положительную динамику. Сегодня мы стремимся диверсифицировать экономику: развивать сельское хозяйство, строительство, уделяем особое внимание внедрению государственно-частного партнерства в аграрном секторе. Однако отмечу, что основу экономического развития Атырауской области, как и прежде, составляет нефтегазовый сектор. На регион приходится 58% добытой в республике нефти и 69% попутного газа. И эти показатели с каждым годом растут в зависимости от добычи и запускаемых проектов, как, например, Кашаган в Каспийском море. Если говорить о производстве промышленной продукции, то за январь-июнь 2017 года его объем составил 2 731,2 млрд. тенге, то есть он вырос на 19,3%. В свою очередь, такой показатель может повлечь за собой рост динамики социального развития региона. Наряду с этим, особое внимание уделяется малому и

среднему предпринимательству. В рамках карты поддержки предпринимательства реализуются три проекта на сумму 4,4 млрд. тенге с созданием 269 рабочих мест. Сюда входят производство металлоконструкций с использованием методов роботосварки ТОО «Жигермунайсервис» и производство макаронных изделий ТОО «Карат». До конца года планируется создание рыболовного садкового хозяйства ТОО «Луговской конный завод».

Такое интенсивное развитие, как всем известно, сопровождается человеческими ресурсами. Поэтому сегодня задействована Программа продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 гг., в рамках которой ведется активная работа по подготовке квалифицированных кадров. Через уполномоченные органы трудоустроены в общем 7 680 человек, на курсы переподготовки и повышения квалификации направлены – 1 788. В итоге, по результатам семи месяцев были созданы более 11 000 новых рабочих мест.

Что касается инвестиций в основной капитал, они составили 1 032,6 млрд. тенге. Основные инвестиционные вложения осуществляются крупными предприятиями

области. Вы знаете, что на Тенгизском месторождении ведутся строительные работы на Проекте будущего расширения (ПБР), также начались работы по реконструкции и модернизации комплекса глубокой переработки нефти в ТОО «АНПЗ».

Вы упомянули реализацию ПБР на месторождении Тенгиз. Сегодня на близлежащей территории месторождения отсутствуют водоснабжение, электричество и канализация. Какие меры предпринимаются Акиматом Атырауской области с учетом того, что на пике строительства количество рабочих на проекте составит более 20 000 человек?

На данной территории инфраструктурные потребности будут покрываться за счет ресурсов компании «Тенгизшевройл». Для обеспечения электроэнергией месторождения «Тенгиз» в Жылыойском районе имеется газотурбинная электростанция суммарной мощностью 522 МВт, которая полностью обеспечит текущую и прогнозную потребность в электроэнергии. Касательно водоснабжения, ТШО потребляет воду от магистрального водовода Астрахань-Мангышлак. На территории месторождения имеется канализационно-очистное сооружение мощностью 5 000 м³/сутки, где идет очистка бытовых и производственных стоков.

Каждому подрядчику по строительству на ПБР потребуются территория для работы, при этом многие субподрядчики не в состоянии выкупить близлежащие к месторождению участки. Выделение государственных земель для выдачи в аренду малым местным субподрядным организациям на период реализации проекта положительно скажется на развитии конкурентоспособности и местного содержания. Возможно ли воплощение данного предложения Акиматом Атырауской области?

Хочу начать с того, что Атырауская область является самым большим нефтяным регионом и лидером в нефтегазовой отрасли страны. Крупнейшее месторождение «Тенгиз», которое находится в Жылыойском районе Атырауской области можно назвать центром, где сконцентрированы иностранные инвестиции и передовые технологии. Для разработки данного месторождения вокруг ТШО сплочены многие компании, оказывающие технологические, сервисные и другие услуги. В этих целях подрядным компаниям и организациям Акиматом оказывается полная поддержка в реализации проектов, в том числе выделением земельных участков.

В окрестностях месторождения Тенгиз в 2016 году было выделено 47 земельных участков общей площадью 213,3 га, и с начала 2017 года были выданы 20 земельных участков общей площадью 41,0 га. Для предпринимателей имеется возможность покупки права временного пользования земельным участком, при его успешном освоении они могут выкупить участок.

В соответствии с Законом О недрах, недропользователи ежегодно выделяют средства на социально-экономическое развитие региона. Какие социальные проекты реализуются за счет данных средств? Какой вклад в социально-экономическое развитие региона вносят недропользователи?

В соответствии с Соглашением о разделе продукции по Северному Каспию, со стороны оператора – ранее Аджип ККО и ныне НКОК, начиная с 1998 года, предусмотрено ежегодное выделение средств на развитие инфраструктуры и объектов социального значения. Данные проекты отвечают государственным и общественным интересам и направлены на решение наиболее острых социальных проблем жителей. Они предназначены для повышения уровня жизни населения и улучшения услуг в сфере образования, охраны здоровья и культуры. Средства также направляются на обеспечение инфраструктурой – водой, газом, электричеством. Таким образом, реализуется социальная поддержка населения.

С расширением таких месторождений, как Тенгиз и Кашаган увеличивается экологическая нагрузка на регион. Какие действия предпринимают экологи Атырауской области для поддержания стабильных экологических показателей?

Для более эффективного контроля за соблюдением требований экологической безопасности ведутся переговоры с зарубежными специалистами по установке современных приборов учета источников выбросов в санитарно-защитной зоне крупных предприятий. В текущем году запланирована разработка целевых показателей качества окружающей среды Атырауской области, для которого требуется не менее двух лет. По итогам данной научной работы мы получим информационную базу экологической ситуации не только г. Атырау, но и целой области. Стоит отметить, что успешно решается и вопрос ликвидации нефтяных и самоизливающихся гидрогеологических скважин оставшихся с советских времен. Этот вопрос был поставлен перед Премьер-Министром Республики Казахстан Бакытжаном Сагинтаевым. Благодаря усилиям на шести скважинах из 14 аварийных в настоящее время разрабатываются проекты ликвидации, которые будут реализованы в 2018 году.

В результате обращения мы добились того, что Министерством по инвестициям и развитию РК подана дополнительная бюджетная заявка для разработки ПСД на ликвидацию самоизливающихся гидрогеологических скважин в Атырауской области. А работа по их ликвидации будет вестись с 2018 года по 15-20 скважин в год.

Ваши пожелания читателям журнала KAZSERVICE?

Всем читателям журнала желаю, чтобы вы радовали их интересными и полезными материалами. Успехов и удачи!



УВЕРЕННЫМИ ШАГАМИ К БОЛЬШИМ СВЕРШЕНИЯМ

В интервью журналу KAZSERVICE Марат Каримов, Заместитель Генерального директора «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» (КПО), рассказывает о работе компании по развитию местного содержания и планах на ближайшую перспективу.

Марат Шайдоллаевич, Карачаганакский проект является одним из ключевых для казахстанской экономики. Каких производственно-экономических результатов достиг консорциум, по итогам работы в 2016 году, и какова стратегия его дальнейшего развития?

Действительно, на сегодняшний день Карачаганак является проектом мирового класса. Этот статус обусловлен многомиллиардными инвестициями, рекордными производственными показателями, инновационными технологиями и внедренной во все аспекты нашей деятельности концепцией устойчивого развития.

В 2016 году консорциум добыл 139,7 млн. баррелей в нефтяном эквиваленте стабилизированных и нестабилизированных жидких углеводородов, неочищенного газа и топливного газа. При этом вся добыча ведется в полном соответствии с высочайшими экологическими стандартами: уровень утилизации газа в КПО составил 99,84%, что является показателем мирового класса. В прошлом году объем факельного сжигания газа составил всего 0,16% от общего объема добытого газа или 0,97 т на 1 000 т добытого сырья, что подтверждает высокий уровень КПО по данному показателю в сравнении с мировыми нефтедобывающими предприятиями.

Вся добыча ведется в полном соответствии с высочайшими экологическими стандартами: уровень утилизации газа в КПО составил 99,84%, что является показателем мирового класса.

На сегодняшний день партнерами по КПО инвестировано в освоение Карачаганак около 22 млрд. долларов США. В настоящее время компания проводит экономическую и техническую оценку возможных вариантов расширения Карачаганакского проекта, которые значительное время позволят поддерживать текущий уровень добычи. Реализация этого проекта даст возможность дополнительной прибыли как для материнских компаний консорциума, так и для Республики Казахстан до конца срока действия Окончательного соглашения по разделу продукции (ОСРП) и срока эксплуатации месторождения. Это будет достигнуто путем увеличения продажи стабильных жидких углеводородов за счет большего числа добывающих скважин, новых технологических сооружений и надежных маршрутов экспорта газа, с учетом ожиданий всех заинтересованных сторон.

Компания КПО одной из первой среди нефтегазовых операторов успешно внедрила Программу развития местного содержания. Как сегодня компания строит свои взаимоотношения с местными поставщиками, и что было сделано за прошедший год?

Компания КПО и партнеры по Карачаганакскому проекту всецело поддерживают государственные программы и инициативы, направленные на внедрение местного содержания и индустриально-инновационного развития страны. Мы вносим свой вклад путем реализации Актауской декларации, Меморандума о взаимопонимании по развитию отечественной промышленности, подписанного нашей компанией, Полномочным органом в лице ТОО «PSA» и Ассоциацией «KAZENERGY».

По итогам 2016 года, доля местного содержания КПО в поставках товаров, работ и услуг достигла 51,6%, что в денежном выражении составило около 530 млн. долларов США. В целом, с момента подписания ОСРП в 1997 году, доля КС в закупках консорциума превысила 6,14 млрд. долларов США.

В рамках текущей программы освоения Карачаганакского месторождения мы ведем активную работу по привлечению местных компаний в более сложные работы с помощью укрепления сотрудничества между зарубежными и казахстанскими

предприятиями в целях создать рабочие места, передать технологии и развивать отечественный персонал. Наряду с этим, КПО способствует развитию местных поставщиков товаров и услуг, реализует целый ряд проектов в поддержку казахстанского производства. Эта работа проводится совместно с местными и зарубежными сервисными и инженеринговыми предприятиями. Мы уже видим вполне ощутимые результаты в виде локализации производства ряда товаров и услуг посредством создания совместных предприятий между иностранными и казахстанскими сервисными компаниями. Так, в рамках совместной инициативы КПО и компании «Teparis» в октябре 2016 года в Актау был запущен новый завод по нарезке резьбовых соединений.

В целях содействия развитию местного содержания и передаче технологий, в 2016-2017 гг. наша компания провела тендеры на поставку следующих работ и услуг:

- Инженерно-техническое обеспечение;
- Услуги по предоставлению растворов для бурения и заканчивания скважин;
- Стандартные услуги по испытанию и освоению скважин;
- Услуги по проведению газового каротажа;
- Стандартные услуги по предоставлению установок ГНКТ (гибких насосно-компрессорных труб) и насосных установок;
- Услуги по спуску обсадных колонн;
- Услуги по предоставлению буровых установок;
- Услуги по промышленному обслуживанию скважин.

При этом принципиальным моментом является то, что к участию в этих тендерах были приглашены только совместные предприятия, созданные между зарубежными и казахстанскими поставщиками товаров и услуг.



Могут ли предприятия из других областей Казахстана рассчитывать на сотрудничество с «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.»?

Мы открыты к сотрудничеству с любыми местными поставщиками, которые соответствуют квалификационным требованиям. Важно, чтобы эти поставщики проходили процесс предварительной оценки и регистрировались в базе данных поставщиков КПО, независимо от региона, где расположено производство. В 2016 году мы провели рабочие встречи с руководством ряда областей республики и представителями региональных промышленных предприятий. В ходе встречи были представлены потребности консорциума в товарах и услугах, требования по предварительной квалификации поставщиков, также обсуждены перспективы межрегиональной кооперации.

Хочу отметить, что мы ведем непрерывный диалог с акимами разных областей Казахстана. Так, например, во время поездки в город Атырау делегация КПО во главе с Ренато Мароли, Генеральным директором компании, встретила с Нурланом Ногаевым, Акимом Атырауской области. Насыщенная дискуссия была посвящена перспективам реализации планов по увеличению местного содержания в проектах, реализуемых компанией. Подобная встреча состоялась и с делегацией предпринимателей из Карагандинской области во главе с Ануаром Ахметжановым, Заместителем Акима области. Здесь обсуждались возможности привлечения карагандинских промышленных предприятий к закупкам компании.

Вклад КПО в развитие местного содержания получил высокую оценку со стороны государственных органов и отраслевых ассоциаций. На 2-м Форуме казахстанских производителей, по итогам 2016 года, компания получила награду в номинации «Надежный партнер». Также в рамках конференции «Казахстан: новые инвестиционные возможности», организованной Министерством по инвестициям и развитию, компания удостоилась награды за инвестиционную деятельность в развитии местного содержания.

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. ежегодно принимает участие в конференции Казнефтегазсервис, организатором которой выступает Союз нефтесервисных компаний Казахстана»

«Мы открыты к сотрудничеству с любыми местными поставщиками, которые соответствуют квалификационным требованиям. Важно, чтобы поставщики проходили процесс предварительной оценки и регистрировались в базе данных поставщиков КПО, независимо от региона, где расположено производство.»

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» ежегодно принимает участие в конференции «Казнефтегазсервис», организатором которой выступает Союз нефтесервисных компаний Казахстана. Как известно, данное мероприятие предоставляет площадку для диалога крупнейших нефтегазовых операторов с представителями отечественных и иностранных отраслевых ассоциаций, казахстанскими строительными и инжиниринговыми компаниями. На конференции, прошедшей в марте текущего года в городе Атырау, мы презентовали возможности участия для местных подрядчиков в проекте расширения Карагачанакского месторождения.

В рамках конференции состоялось подписание долгосрочного контракта между КПО и нефтесервисной компанией ТОО «Едиль-Орал.кз» на предоставление услуг по ремонту и перемотке взрывозащищенных и не взрывозащищенных электродвигателей. Ранее такие услуги оказывались иностранными компаниями, теперь на этом участке будет работать местный поставщик. Это еще один конкретный результат планомерно проводимой работы по локализации товаров, работ и услуг. Подписание контракта также стало возможным, благодаря реализации программы межрегионального сотрудничества и планов, намеченных в результате встреч с представителями региональных промышленных предприятий в ходе прошлогоднего визита делегации КПО в Атыраускую область.

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

Для начала хотелось бы пожелать нашей стране непрерывного развития в сфере топливно-энергетического комплекса. Это наш потенциал и мы должны его наращивать. Всем читателям желаю успехов и профессиональных побед во благо процветания Казахстана. Вашему Союзу хочу пожелать дальнейшего продвижения, плодотворной работы и неиссякаемой силы для реализации задуманных планов!

Организаторы:



Спонсоры:



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ

на 30-й Всемирный Конгресс IPMA

«ПРОРЫВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ»

Всемирный Конгресс IPMA является международной коммуникативной площадкой и эффективным инструментом для формирования деловых связей с лидерами отрасли, привлечения внимания к проектам и компаниям, ознакомления с глобальными трендами в управлении проектами.

Ожидается, что 30-й Всемирный Конгресс посетят порядка 700 иностранных и национальных участников. Традиционно мероприятия IPMA поддерживаются на государственном уровне. Всемирный Конгресс IPMA в г.Астане является частью правительственной программы Республики Казахстан «Международная специализированная выставка EXPO-2017».

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ:

- 30-й Всемирный Конгресс по управлению проектами в Астане
 - Премия IPMA на лучший проект года
 - Выставка представителей казахстанских и зарубежных компаний по УП
- Семинары для молодых проектных менеджеров, мастер-классы, бизнес-игры
- Общение с ведущими мировыми экспертами, руководителями и практиками

Дата проведения:
5-7 сентября 2017 года

Место проведения:
Казахстан, г.Астана,
пр. Кабанбай батыра 53

Контакты:

T: +7 705 744 96 17, +7 (7172) 70 61 94

E: orgcongress2017@gmail.com

www.ipmawc2017.com



УСПЕХ КОМПАНИИ – ЗАСЛУГА МНОГОЛЕТНЕГО ТРУДА

Основоположник нефтяной промышленности Казахстана – компания АО «Эмбаунайгаз» стабильно удерживает добычу углеводородного сырья на уровне более 2,8 млн. т, несмотря на довольно низкие цены на сырье. Впечатление о бесконечной нефти – это заслуга многолетнего труда эмбинских геологов и нефтяников. О достижениях и масштабном развитии компании рассказывает Председатель Правления АО «Эмбаунайгаз» Ануар ЖАКСЫБЕКОВ.

«Эмбаунайгаз» является родоначальником развития нефтегазовой промышленности Казахстана. Как сегодня обстоят дела у компании при довольно низких ценах на нефть?

➤ Да, действительно наша компания стояла у истоков нефтяной отрасли страны. В этом году Эмба отметит 95-летний юбилей с момента образования в 1922 году треста «Эмбанефть». Несмотря на низкие цены на нефть и то, что пик добычи нефти

В этом году Эмба отметит 95-летний юбилей с момента образования в 1922 году треста «Эмбанефть».

на наших месторождениях давно прошел, компания стабильно удерживает добычу нефти на уровне более 2,8 млн. т. В 2016 году компания добыла 2 млн. 832 тыс. т нефти, что на 10 000 т выше запланированного объема. Добыча попутного нефтяного газа составила 192 млн. м³, при плане 190 млн. м³.

На протяжении последних лет «Эмбаунайгаз» инвестирует средства в проекты по переработке попутного нефтяного газа. С 2014 года на месторождениях С. Балгимбаева и Восточный Макат функционируют два завода. В настоящий момент они снабжают природным газом население трех районов Атырауской области по доступной цене. В июне текущего года компания запустила аналогичный, но более крупный проект — Установку сероочистки попутного нефтяного газа Прорвинской группы месторождений с мощностью – 150 млн. м³ в год. Этот проект имеет большое значение для экологии региона, поскольку предполагает 100% утилизацию попутного нефтяного газа Прорвинской группы месторождений. Немаловажно, что работа Установки позволит стабилизировать добычу нефти по данному кусту.

В «Эмбаунайгаз» сегодня успешно внедряются новые технологии, направленные на оптимизацию



затрат и повышение эффективности производства. Сюда входят проекты по внедрению концепции интеллектуального месторождения (ИМ) на месторождениях «Эмбаунайгаз», проект по оптимизации процессов материально-технического обеспечения, проекты в области технического обслуживания, ремонта оборудования и транспортного обеспечения.

О благополучии и социальной ответственности нашей компании свидетельствует тот факт, что с момента образования акционерного общества в 2012 году, в период до 2016 года в виде налогов в республиканский и местный бюджеты было перечислено более 625 млрд. тенге, из которых около 81 млрд. тенге — в 2016 году. На развитие инфраструктуры Атырауской области выделено — более 1,7 млрд. тенге и 1,7 млрд. тенге — на спонсорство и благотворительность.

Складывается впечатление, что эмбинская нефть никогда не кончится. Каким образом получается десятилетиями поддерживать планку добычи? Какие технологии применяются в целях поддержки добычи?

➤ Многолетний труд эмбинских геологов и нефтяников является основой непрерывной работы, и создает впечатление о бесконечной нефти. На сегодня большая часть нефтяных месторождений компании вступили в позднюю стадию разработки. Доля трудно извлекаемых запасов месторождений неуклонно растет. Прогрессирующее обводнение скважин и пластов, выбытие скважин из действующего фонда по причине предельной обводненности и физического износа, снижение эффективности проводимых геолого-технических мероприятий, уменьшение добычи нефти — вот видимые сложности разработки нефтяных месторождений с трудно извлекаемыми запасами.

Для увеличения коэффициента извлечения нефти (КИН) месторождений АО «Эмбаунайгаз» сегодня применяет традиционные методы повышения нефтеотдачи такие, как гидроразрыв пласта, избирательное уплотнение сетки скважин, оптимизация системы заводнения.

В то же время, традиционные методы не позволяют полностью извлечь остаточные запасы нефти месторождений. В этой связи, актуальными для компании являются методы увеличения нефтеотдачи пластов и интенсификации добычи нефти. В данном направлении АО «Эмбаунайгаз» планирует проведение опытно-промышленных работ по испытанию технологий закачки пара в пласт, закачки полимера в обводненные залежи с привлечением ведущих казахстанских научно-исследовательских институтов.



Какие геологоразведочные работы проводятся Вашей компанией?

➤ В настоящее время АО «Эмбаунайгаз» активно проводит геологоразведочные работы (включая сейсморазведку и поисково-разведочное бурение) на разведочных блоках Каратон-Саркамыс, Тайсойган и Лиман, которые обладают перспективами новых открытий. Также проводятся исследовательские работы по региональному изучению с последующим построением бассейновой модели по территории недропользования посредством применения доступных технологий, представленных на территории Республики Казахстан.



Ожидаются ли открытия новых месторождений со значительными запасами углеводородов?

➤ По результатам проведенных геологоразведочных работ на участках исследований были выявлены нефтеперспективные объекты в надсолевых и подсолевых отложениях. В настоящее время проводится геолого-экономическая оценка ресурсов углеводородов.

Все, что покупает «Эмбаунайгаз» производится в Казахстане. Как Вы оцениваете качество продукции и возможности казахстанских машиностроительных предприятий?

➤ Компания заключает договоры на поставку оборудования для нефтедобычи и товаров для обеспечения социальных объектов на основании итогов закупок. Последние проводятся в соответствии с действующими Правилами закупок товаров, работ и услуг АО «ФНБ «Самрук-Казына» и организациями, пятьдесят и более процентов голосующих, акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Казына» на праве собственности или доверительного управления. На сегодняшний день с отечественными товаропроизводителями на долгосрочной основе заключено около пятидесяти договоров.

В основной массе, отечественные производители поставляют продукцию в соответствии с техническими характеристиками, оговариваемыми в договорах на поставку. На не соответствующие товары направляются рекламации, которые устра-

няются поставщиками в гарантийные сроки. Отметим, что сегодня казахстанские машиностроительные предприятия производят для нефтедобывающей промышленности оборудование и технику с длительным сроком эксплуатации. Более того, с их стороны есть стремление удовлетворять запросы компании в применении новой техники и технологий.

В то же время, считаем, что отечественные сервисные компании и поставщики товаров, в связи со значительным снижением цены на нефть и сохраняющуюся волатильность рынка, должны пересмотреть свои взгляды по ценообразованию и качеству. Нужно понимать, что прибыль у нефтяных компаний снижается, и они вынужденно будут отдавать предпочтение конкурентной среде.

Ваши пожелания читателям журнала KAZSERVICE?

➤ Из-за значительного снижения цены на нефть, нефтяная отрасль сегодня переживает нелегкие времена. Это неизбежно отражается на объемах и стоимости работ и услуг нефтесервисных компаний. Между тем, в кризисных ситуациях всегда рождаются новые идеи, проявляются новые возможности и перспективы. Текущая ситуация требует от нефтяников и сервисников пересмотра стратегии и тактики по развитию бизнеса. Поэтому желаю всем представителям отечественной нефтяной отрасли достойно преодолеть временные трудности и продолжить совместную работу во благо наших компаний и страны!

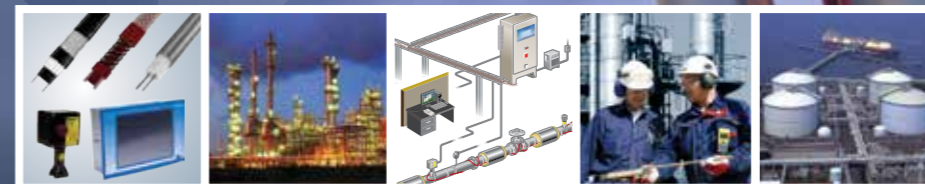
ПОЛОЖИТЕСЬ НА ЭКСПЕРТОВ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА

Thermal Management предлагает первоклассные решения «под ключ» в области управления теплом

- Системы кабельного электрообогрева
- Системы электрообогрева на основе «скин-эффекта»
- Полный спектр услуг «под ключ» в области электрообогрева, включая проектирование, монтаж и пусконаладочные работы
- Передовые многофункциональные системы управления электрообогревом
- Технология распределенного измерения температуры трубопровода
- Локальная поддержка через сеть представительств

Более подробная информация на сайте:

WWW.PENTAIRTHERMAL.KZ



THERMAL MANAGEMENT



Pentair is owned by Pentair or its global affiliates. All other trademarks are the property of their respective owners. Pentair reserves the right to change specifications without prior notice.

© 2017 Pentair. Raychem-AD-H59594-GenericIHSAIND-RU-1708

@PentairThermal



По данным системы приема отчетов недропользователей МЭ РК, закупки компании «Nostrum Oil&Gas» в 2016 году составили более 90 млрд. тенге. В контрактную территорию входят месторождения Чинаревское, Ростошинское, Дарьинское и Южно-Гремячинское. Результаты поисковых работ показали, что данные месторождения имеют серьезный потенциал запасов.
На вопросы KAZSERVICE отвечает Генеральный директор ТОО «Жаикмунай» Жомарт ДАРКЕЕВ



Жомарт Габдулкаирович, компания «Nostrum Oil&Gas» является оператором одного из ведущих газоконденсатных месторождений Казахстана. Как отражается колебание цен на нефть на инвестиционную деятельность компании?

С 2004 года компания «Nostrum Oil&Gas» инвестировала более 1,8 млрд. долларов США в развитие месторождения и его инфраструктуры. Обеспечение финансовой стабильности и устойчивости компании является нашим приоритетом. Мы внимательно следим за ценами на нефть и придерживаемся консервативного подхода в отношении наших инвестиций. Ранее компанией были предприняты меры по страхованию производства с целью защиты нашего проекта УКПГ-3 (Установка Комплексной Подготовки Газа) от колебаний цен на нефть. Так, мы застраховали производство 15 000 баррелей жидких УВ по цене 49,16 долларов США до декабря 2017 года. Это может гарантировать финансирование установки в полном объеме. От преобладающей цены на нефть зависит и динамичность бурения, несмотря на то, что наша

программа бурения достаточно обширна. При условии устойчивого повышения цены на углеводородное сырье в ближайшей перспективе мы увеличим активность бурения. Это позволит в 2018 году увеличить объем добываемого сырья для Установки Комплексной Подготовки Газа-3.

Компанией «Nostrum Oil&Gas» приобретены права на недропользование в нескольких разведочных блоках Западно-Казахстанской области. Какие прогнозы ожидаются по новым блокам?

Права на недропользование компания приобрела в 2013 году. В настоящее время мы проводим оценочные работы по трем разведочным блокам, расположенным в Западно-Казахстанской области: Ростошинское, Дарьинское и Южно-Гремячинское. Результаты поисковых работ показали, что данные месторождения имеют серьезный потенциал запасов УВС, пригодный для промышленной эксплуатации. Первая оценочная скважина на Ростошинском месторождении была успешно пробурена в 2016 году, достигнув целевой глубины

5 050 метров. Перед разработкой данных месторождений необходимо провести масштабную оценку для изучения существующих запасов и более глубоких интервалов, однако мы считаем, что приобретение данных прав обеспечит прямое производственное взаимодействие с нашей существующей инфраструктурой. Компания по-прежнему намерена развивать свои геологоразведочные активы, и, в соответствии с нашей стратегией, мы будем продолжать наращивать наши запасы и обеспечивать стабильный рост добычи УВС.

Вы упомянули, что на Ростошинском месторождении была пробурена оценочная скважина глубиной в 5050 метров. Разработка и освоение столь глубоких подсолевых месторождений требуют высококачественных буровых услуг. Как Вы оцениваете возможности казахстанских компаний по бурению глубоких подсолевых месторождений?

Компания «Nostrum Oil&Gas» высоко ценит возможности казахстанских компаний и их способность выполнять различные виды работ для компании. Требованиями компании для любых подрядчиков является умение выполнить не только технические услуги, но и соответствовать нашим строгим стандартам в области качества, техники безопасности, охраны труда и окружающей среды. Управление в данной области является приоритетом для компании «Nostrum Oil&Gas». Сразу же на первоначальной стадии отбора поставщиков и заключения контрактов мы уделяем большое внимание ресурсам поставщика и на его способности соблюдать высокие требования по части качества, безопасности и охраны труда. Таким образом, многие казахстанские компании к настоящему времени уже представляют нам ряд услуг в долгосрочной перспективе, включая бурение.

В настоящее время разрабатывается новый Кодекс о недрах. Также ведется работа по внесению изменений в Налоговый кодекс в части смягчения налогового режима для недропользователей. В качестве инвестора-недропользователя какие изменения вы хотели бы внести или изменить?

Компания «Nostrum Oil&Gas» взяла на себя ответственность полностью соблюдать все требования существующего законодательства о Недрах в Республике Казахстан. На мой взгляд, качественное законодательство о Недрах имеет стратегическое значение для Казахстана. Мы будем поддерживать любые изменения, которые стимулировали бы дальнейшие инвестиции в добычу углеводородов.



По ряду контрактов на недропользование компания осуществляет закупки открытым способом на портале Реестр. Однако по Чинаревскому проекту закупки осуществляются закрытым способом ввиду стабильности СРП. Как происходит процесс отбора и привлечения новых компаний к тендерам по Чинаревскому проекту?

Компания «Nostrum Oil&Gas» не может комментировать данные процессы в настоящее время в виду конфиденциального характера СРП.

Ваши пожелания читателям журнала KAZSERVICE и казахстанским нефтесервисным компаниям?

Компания «Nostrum Oil&Gas» имеет прекрасные отношения со своими партнерами в Казахстане и стремится поддерживать свои прочные отношения внутри страны. Компания полностью поддерживает другие независимые нефтегазовые компании, занимающиеся разведкой и добычей в Казахстане, и считает, что данный сектор является и будет являться сильным благоприятствующим фактором для развития экономики Республики Казахстан. «Nostrum Oil&Gas» фокусируется на расширении своего бизнеса и увеличении своего присутствия на местном уровне в целях создания интегрированного и безопасного сообщества для своих сотрудников.



НОВЫЕ РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЯНОГО ГИГАНТА



Сегодня мир сталкивается с эрой нефтяной индустрии, которая предвещает вызовы в увязке с новыми возможностями. В самых нелегких условиях на глобальном энергетическом рынке стартовало освоение казахстанского месторождения Кашаган. Для обсуждения текущей ситуации и перспективы развития нефтяного гиганта на диалоговую площадку KAZSERVICE был приглашен Рэм Ситарам, Технический директор НКОК.

Г-н Ситарам, многие эксперты пристально наблюдают за развитием проекта Кашаган. Как сегодня обстоят дела с добычей на Кашагане? Удастся ли достичь запланированных показателей в 370 000 баррелей нефти в сутки до конца 2017 года?

2016 год стал плодотворным временем для нашего проекта. В первую очередь, это связано с отправкой первой партии нефти с месторождения Кашаган, которая состоялась 14 октября того же года. Для начала нам пришлось завершить замену трубопровода с опережением графика. Так, вскоре мы открыли первые скважины на Острове А и запустили долгожданную нефть на экспорт.

В 2017 году показатели использования системы (надежности производства) превысили прогнозные значения, и мы увеличили объемы добычи до более 200 000 баррелей нефти в сутки. В июле 2017 года мы смогли реализовать пусконаладочные работы на наших мощностях по закачке газа. Это был еще один важный этап реализации проекта. Теперь мы будем постепенно наращивать объемы закачки газа в пласт. В течение второго полугодия 2017 года мощность системы добычи достигнет 370 000 баррелей в сутки. По мере увеличения закачки, добыча нефти должна постепенно выйти на этот уровень. Наш подход к наращиванию объемов добычи заключается

в осуществлении серии последовательных, четких и запланированных шагов, которые позволят нам быть уверенными в нашем оборудовании, технологических процессах и поведении коллектора. Как и всегда, вопросы обеспечения безопасности с соблюдением всех необходимых мер контроля и процедур мы держим в приоритете.

В прошлом году компания НКОК получила одобрение на реализацию проекта ЦК-01. Не могли бы Вы вкратце рассказать нашим читателям о данном проекте? Какие виды работ и услуг будут востребованы при реализации проекта ЦК-01?

Как вы знаете, эксплуатационный цикл проекта освоения месторождения Кашаган составляет десятки лет и последующие этапы освоения в настоящий момент находятся на стадии планирования. Недавно мы получили одобрение от Правительства Республики Казахстан на проведение подготовительных инженерно-технических работ в рамках дальнейшего расширения производства на Этапе 1 освоения Кашаганского месторождения. Проект расширения производства в рамках Этапа 1, который называется «ЦК-01», предусматривает капиталовложения, направленные на увеличение объема добычи на 80 000 баррелей в сутки в результате ввода дополнительных мощностей по компримированию и закачке сырого газа на морском комплексе в Каспийском море. Одобрение Правительства позволяет НКОК в этом году начать подготовительные инженерно-технические работы и разработку планов дальнейших инженерно-технических работ на 2018 год. После завершения данного проекта объем добычи на Этапе 1 может достигнуть целевого уровня 450 000 баррелей в сутки. НКОК имеет возможность повышения эффективности капиталовложений за счет предварительных инвестиций в проекты, и мы надеемся обеспечить это благодаря непрерывным усилиям по сокращению затрат на ранних стадиях посредством упорядоченного процесса оптимизации затрат.

В рамках конференции «Казнефтегазсервис-2017» была озвучена новость о возможности совместного освоения месторождения Каламкас-море (НКОК) и близлежащего месторождения Хазар компании «Каспий Меруерты Оперейтинг Компани Б.В.» (КМОК). Можете поделиться техническими подробностями данного проекта?

НКОК изучает возможность совместного освоения своего месторождения Каламкас-море и близлежащего месторождения Хазар компании КМОК. Совокупные извлекаемые запасы этих двух месторождений составляют 67 млн. т нефти и 9 млрд. м3 газа.



Мы надеемся, что экономия, достигаемая за счет совместного освоения этих месторождений, сделает их экономически рентабельными.

Крупные разведанные запасы углеводородов Казахстана сосредоточены в Каспийском море. На Ваш взгляд, какие технологии нужно развивать казахстанским нефтесервисным компаниям в части выполнения морских работ?

Да, Вы правы. Потенциал роста в данной области значителен. Поэтому решающее значение будет иметь формирование крупных производственных мощностей в стране через совместные предприятия и рост действующих национальных компаний. Такие операторы, как НКОК, стремятся максимально использовать местные компании, которые могут оказывать надежные, безопасные и рентабельные услуги. Если говорить о технологиях, то непрерывное снижение уровня воды в Каспийском море создает уникальные по своему характеру сложности для компаний, оказывающих услуги в области логистики и проектных услуг. Поэтому в ближайшем будущем предложение недорогих способов обслуживания наших операций в условиях низкого уровня воды в море будет ключевым.

Что Вы хотели бы пожелать читателям журнала «KAZSERVICE» и членам одноименной ассоциации?

Искренне желаю, чтобы у них были возможности оказывать экономически эффективные и надежные услуги для НКОК и других операторов в целях обеспечения непрерывного роста производства при текущей рыночной конъюнктуре с низкими ценами на нефть. Также желаю им успехов в работе, чтобы они и впредь уделяли большое внимание вопросам безопасности, надежности и целостности систем при оказании услуг.

NEW REALITIES AND PROSPECTS OF THE OIL GIANT



Today the world faces a new era of the oil industry which foretells challenges coupled with new opportunities. In this case the development of Kashagan field has started and become the subject of deliberate attention of world energy community. Ram Seetharam, the Technical director of NCOC, was invited to the dialogue platform of KAZSERVICE magazine for discussion of the current situation and the development prospects of the oil giant.

Mr. Seetharam, many experts are closely following the Kashagan project development. How is the current situation with the production at Kashagan? Will it be possible to reach the planned indicators, i.e. 370 thousand barrels per day until the end of 2017?

➤ 2016 was a year of achievement for our project. We completed pipeline replacement ahead of schedule in August. We reopened the first wells on A Island shortly after, and dispatched the first batch of oil for export from the Kashagan field on 14 October, 2016.

In 2017 system utilization (production reliability) has exceeded forecasts, and we ramped up to a capacity of more than 200,000 barrels per day. Another major milestone is the commissioning of our gas reinjection capacities, which happened on July 26 this year. Gradually, now injection levels will increase. Over the second half of 2017, our system capacity will reach 370 000 barrels per day. As we inject more gas, oil production is expected to gradually rise to this level. Our approach to ramping up production is a sequence of steady and planned steps to build confidence in our equipment, processes, and the reaction of the reservoir. Safety, as always, is our first priority and will not be compromised.

Last year NCOC obtained an approval for CC-01 project implementation. Can you please briefly tell our readers about this project? What kind of works and services will be required for CC-01 project implementation?

➤ Yes, as you know Kashagan Phase 1 will have a production life of decades, and future phases of development are currently at a planning stage. Recently we got an approval from the Government of Kazakhstan to start early engineering and design work toward a further expansion of Phase 1 production at the Kashagan field. The expansion project for Phase 1, called CC-01, is an investment to increase production by up to 80 thousand barrels per day by installing additional raw gas compression and injection capacity offshore, in the Caspian. The Government's approval allows NCOC to progress early engineering and design work in 2017, and to develop plans for further engineering and design work in 2018. The project, when completed, could grow Phase 1 production capacity to a target level of 450 thousand barrels

per day. NCOC has an opportunity to increase the capital effectiveness of our pre-invested assets, and we intend to do so with a relentless focus on cost reduction, applied at the earliest stages, through a disciplined value engineering process.

During the Kaznefteservice-2017 conference it was announced about an opportunity of common development of Kalamkas-sea field (NCOC) and nearby Khazar field by CMOC. Can you please provide the technical details of this project?

➤ Jointly with CMOC, NCOC is also studying the potential co-development of its Kalamkas-Sea field and CMOC's nearby Khazar field. Together these two fields have recoverable reserves of 67 million tonnes of oil and 9 b.c.m. of gas. We hope the cost savings that can be achieved through common offshore and onshore facilities will make their development economically viable.

The large explored hydrocarbon reserves of Kazakhstan are concentrated in the Caspian Sea. What do you think, which technologies shall be mastered by the Kazakhtani oil service companies in the part of marine service provision?

➤ Yes, you are right. The growth potential of this area is significant. Therefore, developing broad national capability through joint ventures and growth in existing national companies will be crucial. Operators like NCOC are committed to maximizing the use of local companies that can provide reliable, safe, cost-effective services. Speaking of technology, the continuous reduction in water levels in the Caspian poses unique challenges to the logistics and project services companies. Coming up with low cost ways to provide service to our operations with the low water level conditions is going to be key in the coming years.

What could you wish to KAZSERVICE and its members?

➤ I wish them the ability to provide cost-effective, reliable services to NCOC and other operators to enable continued growth in this low oil price environment. I wish them much success as they continue to pay strong attention to safety, reliability and integrity as they provide these services.





НОВЫЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ В БУРОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Наступает время, когда эра легкой нефти заканчивается, и развитие буровой отрасли приобретает иной характер во всем мире. Для соответствия требованиям времени и новым условиям рынка все участники нефтяной промышленности, включая казахстанские компании, перестраивают колесо развития на новый высокий уровень.
Асхат ДУЙСАЛИЕВ, Президент АО «KazPetro DRILLING», делится своим мнением о перспективах буровой отрасли в Казахстане.

Асхат Мубинович, расскажите, пожалуйста, о текущем состоянии буровой отрасли. Возобновлены ли программы бурения недропользователей?

➤ Говоря об отечественной буровой отрасли, необходимо признать, что влияние снижения цены на нефть не обошло стороной и эту сферу казахстанского рынка. В 2014-2016 годы отмечалось резкое снижение буровой активности. Если разбить рынок нефтесервиса на пять главных сегментов, то по итогам 2015 года наибольшее снижение в денежном выражении наблюдается по буровым работам – с 538 до 318 млрд. тенге или на 41%. Исходя из положения рынка, многие недропользователи снижали

затратную часть на бурение, тем самым, поддерживая имеющийся фонд добычи посредством Капитального ремонта скважин (КРС). Так, если в 2014 году было пробурено 1 715 нефтегазовых скважин, то в 2015 году эта цифра составила лишь 949. То есть за два года этот показатель сократился на 60%. Однако со второй половины 2016 года был задан тренд на рост буровых работ на неглубокие скважины (гл. 800-1 500 м). Это, в основном, касалось бурения эксплуатационных скважин. А по части строительства глубоких скважин (гл. 5 000 м и более) в сфере геологоразведочных работ лидерами остаются «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», «Жаикмунай» и

«Тенгизшевройл». В частности, хочется отметить геологоразведочные работы компании «Фирма» АЛМЭКС ПЛЮС, проводившая строительство двух скважин на верхний девон в период 2014-2016 годы глубиной 6 000-6 200 м. Результативность данных работ подвигнет многих недропользователей, обсуждавших и планировавших идентичные проекты, приступить к стадии проектирования. Эти работы могут открыть эру девонской нефти.

Эра легкой нефти заканчивается, нефтяникам приходится бурить глубже. Готовы ли казахстанские буровики работать на сверхглубоких скважинах и горизонтальном бурении?

➤ Недропользователи начинают проводить проектные, изыскательные и разведочные работы на отложения Девона глубиной 5 500-8 000 м. Сейчас основная доля нефте-газо-добычи приходится на карбонатные отложения глубиной 4 000-5 500 м. Я считаю, что для увеличения добычи нефти и газа необходимо разведать и вводить в эксплуатацию новые месторождения. Амбициозный Проект «Евразия» по бурению сверхглубокой скважины глубиной 15 000 м свидетельствует о новом тренде развития буровой отрасли Казахстана в этом направлении. Здесь планируется провести исследования и бурения опорно-параметрической скважины в центре Прикаспийской впадины. В случае, если прогнозируемый запас Проекта «Евразия» полностью оправдается, то общие запасы могут превосходить запасы месторождения Кашаган.

КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ						
ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	2011	2012	2013	2014	2015	2016
БУРЕНИЕ В ТЫС.МЕТРАХ	347	418	549	560	485	290
КОММЕРЧЕСКАЯ СКОРОСТЬ	1 573	1 492	1 560	1 930	1 855	1 749
ДОЛЯ РЫНКА	17%	18%	21%	23%	30%	29%
СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ	3 839	4 745	4 965	5 712	5 197	5 011
КОЛИЧЕСТВО БУРОВЫХ УСТАНОВОК						36

Какие меры поддержки необходимы для местных буровых компаний?

➤ Во-первых, нужно продолжить работу по вовлечению отечественного бизнеса в крупные нефтегазовые проекты. Как известно, 8 августа 2016 года была начата деятельность Рабочей группы под председательством Каната Бозумбаева, Министра энергетики Республики Казахстан. Также считаю, что целесообразно было бы довести работу по созданию единой базы поставщиков «Алаш», которая позволит казахстанским компаниям находиться в одном информационном поле для трех крупных операторов, как КПО, ТШО, НКОК, и их подрядчиков.

Во-вторых, для поддержки местных буровых компаний необходимы льготные кредиты, кредитование среднесрочных и долгосрочных проектов.



Буровики являются одними из ключевых клиентов казахстанских производителей нефтегазового оборудования. За последние годы появились предприятия по выпуску буровых труб, долот, буровых станков, тампонажного цемента для нефтегазовой отрасли. Как Вы оцениваете качество и возможности продукции сделанной в Казахстане?

➤ Я думаю, что продукция казахстанского производства отвечает требованиям ГОСТ и международных стандартов. В основном, такая продукция создается на основе станков, которые привозятся с Европы и США. Казахстан должен выдерживать конкурентную борьбу в плане качества производимой продукции. Создание зоны Евразийского Экономического Сообщества, которая будет объединять в ближайшей перспективе страны с развивающимися рынками, способствует ускорению данного процесса.

Как вы знаете, для бурения глубоких скважин требуется продукция, отвечающая высоким стандартам, в которую заложены соответствующие технические решения для работы в условиях высоких давлений и температур, прочностных характеристик, работы в агрессивных средах, таких как повышенное содержание сероводорода, кислых газов.

Ваши пожелания читателям журнала KAZSERVICE?

➤ Желаю успехов в нашем нелегком деле, новых достижений и открытий. Всегда оставаться конкурентоспособными на рынке и быть уникальными во всем. Пусть ваш труд всегда служит во благо нашей страны и общества!



НЕФТЬ И ГАЗ САХАЛИНА 2017



27-29 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА
БЦ «СТОЛИЦА», ЮЖНО-САХАЛИНСК

ИННОВАЦИИ, ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПАРТНЕРСТВО



Олег Кожемяко
Губернатор
Сахалинской области



Александр Медведев
заместитель Председателя
Правления
ПАО «Газпром»



Оливье Лазар
Президент и Председатель
концерна Shell в России



Стивен Давид Батт
Президент
Эксон Нефтегаз ЛТД



Роман Дашков
Главный
исполнительный директор
Sakhalin Energy
Investment Company Ltd.



**НОВОСТИ
РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ**



**НОВАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ
СТРАТЕГИЯ РОССИИ**



**СПЕЦИАЛЬНЫЙ ФОКУС:
2017 ГОД – ГОД ЭКОЛОГИИ**

Генеральный
Партнёр



Эксклюзивный
Партнёр Сессии
и Wi-Fi



Ведущие
Партнёры



Ведущий Партнёр
и Партнёр
делового Кафе



Платиновый Партнёр
и Партнёр лент
для бейджей



Платиновый
Партнёр Выставки
и Вечернего приёма



Платиновые
Партнёры Выставки



Золотой
Партнёр Выставки



Серебряные
Партнёры Выставки



Партнёры



VIP-код на скидку 15% **1127KAZSRV**

www.sakhalin-oil-gas.com ✉ asc@adamsmithconferences.com ☎ +7 495 232 4060

ТОП 50 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Журнал KAZSERVICE презентует первый ежегодный рейтинг, составленный на основе опроса специалистов нефтегазовой и нефтесервисной отраслей. Рейтинг отражает мнение экспертов по состоянию на август 2017 года. Анализ сформирован посредством применения медианного метода экспертных оценок. Все данные взяты из открытых источников, портала электронного правительства, аналитических справок и статей. Использование сведений рейтинга другими изданиями допускается при условии рерайтинга и ссылки на данный журнал.



КАНАТ БОЗУМБАЕВ

Возглавляя центральный исполнительный орган РК по управлению нефтегазовой промышленностью, Канат Бозумбаев координирует реализацию энергетических проектов страны, в том числе переговоры с крупнейшими акционерами нефтегазовых проектов. С момента его назначения министром энергетики РК было подписано соглашение об инвестировании 37 млрд. долларов США в расширение месторождения Тенгиз, а также запущено крупнейшее месторождение Кашаган.

KANAT BOZUMBAYEV

Bozumbayev is the head of the central executive body of the Republic of Kazakhstan for oil and gas industry. He coordinates the energy projects in the country, including negotiations with the largest shareholders of oil and gas projects. Since his appointment as the Minister, an agreement on investing \$37 bn in the expansion of the Tengiz oilfield was signed, and the production of the large Kashagan oilfield was restarted.

1. ТИМУР КУЛИБАЕВ

Один из самых богатых и влиятельных бизнесменов Казахстана. Он является Председателем Президиума НПП РК «Атамекен», возглавляет Казахстанскую ассоциацию организаций нефтегазового и энергетического комплекса KAZENERGY, член Совета директоров российского «Газпрома», председательствует в Казахском Национальном Комитете Мирового нефтяного совета (World Petroleum Council).

TIMUR KULIBAYEV

Kulibayev is one of the richest and most influential businessmen in Kazakhstan. He is the Chairman of the Presidium of the National Chamber of Entrepreneurs «Atameken», Chairman of the KAZENERGY Association, member of the Directors Board of the Russian «Gazprom», Chairman of the Kazakhstan National Committee of the World Petroleum Council.



2. САУАТ МЫНБАЕВ

Возглавляемая Мынбаевым национальная компания «КазМунайГаз» выступает в роли казахстанского оператора по разведке, добыче, переработке и транспортировке углеводородов. Она добывает 25% от общего объема добычи нефти и газоконденсата в Казахстане и 16% – природного и попутного газа, обеспечивает 65% транспортировки нефти магистральными нефтепроводами. С 2007 по 2013 годы Мынбаев был главой Министерства энергетики и Министерства нефти и газа Республики Казахстан.

SAUAT MYNBAYEV

The national company «KazMunayGas» managed by Mynbayev acts as a Kazakhstani operator for exploration, production, processing and transportation of hydrocarbons. From 2007 to 2013 Mynbayev was the Head of the Ministry of Energy and the Ministry of Oil and Gas of the Republic of Kazakhstan.

3. МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ

Первый вице-министр энергетики Республики Казахстан курирует вопросы заключения контрактов на недропользование, а также мониторинга и развития казахстанского содержания в энергетическом секторе. Потомственный нефтяник является первооткрывателем месторождения «Макад Восточный».

MAKHAMBET DOSMUKHAMBETOV

First Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan is responsible for subsoil use contracts as well as the monitoring and development of local content in the energy sector.



4. КАНАТБЕК САФИНОВ

С 2009 года находится на должности Ответственного секретаря Министерства энергетики Республики Казахстан (переназначался в связи с реорганизацией министерства). Сафинов считается одним из главных разработчиков действующего Закона РК «О недрах и недропользовании» от 2010 года, где были заложены меры развития казахстанского содержания и ответственность (штрафные санкции) за неисполнение контрактных обязательств недропользователей.

KANATBEK SAFINOV

He has been working as an Executive Secretary of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan (re-appointed due to the reorganization of the Ministry) since 2009. Mr. Safinov is known as one of the main architects of the existing Law of the Republic of Kazakhstan «On subsoil and subsoil use» 2010 year, where measures introduced for the development of local content and responsibility (penalties) for non-performance of contractual obligations of subsoil users.





5. УЗАКБАЙ КАРАБАЛИН

Один из основателей отечественной нефтегазовой индустрии независимого Казахстана. На пути своей профессиональной карьеры Узакбай Сулейменович занимался наукой, затем был на руководящих должностях в крупных нефтегазовых компаниях. Возглавлял Министерство нефти и газа Республики Казахстан, позже стал Первым Вице-министром энергетики. В настоящее время является членом Совета директоров АО «НК «КазМунайГаз», Заместителем Председателя Ассоциации KAZENERGY.

UZAKBAI KARABALIN

Uzakbai Karabalin is one of the founders of the oil and gas industry of Kazakhstan since its independence. He was the Minister of Oil and Gas of the Republic of Kazakhstan, and later served as the First Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan. Currently he is a member of the Board of Directors of the KazMunayGas.



7. МАГЗУМ МИРЗАГАЛИЕВ

Вице-министр энергетики РК курирует деятельность Полномочного органа «PSA» и вопросы газовой отрасли Казахстана. В разные годы он пребывал на должностях Генерального директора «Тенизсервис», Управляющего директора по сервисным проектам, Заместителя председателя правления по сервисным проектам КазМунайГаз.

MAGZUM MIRZAGALIYEV

Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan coordinates the activities of PSA Authority and the gas industry of Kazakhstan. In the past, he held the positions of the General Director of the «TenizService», Managing Director of service projects, Deputy Chairman of the Management Board for service projects of the KazMunayGas.



6. АСЕТ МАГАУОВ

Асет Магауов имеет более чем двадцатилетний опыт в нефтегазовой отрасли страны, проработав Заместителем Генерального директора «Тенгизшевройл», Генеральным директором «Мангистаумунайгаз», Вице-министром энергетики и минеральных ресурсов, Вице-министром нефти и газа Республики Казахстан, Генеральным директором Ассоциации KAZENERGY. С 2016 года он является Вице-министром энергетики Республики Казахстан.

ASSET MAGAUOV

Magauov has over 20 years of experience in the oil and gas industry, having worked as a Deputy General Director of the Tengizchevroil, General Director of the MangistauMunayGas, Vice-Minister of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan. He is a Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan.

CENTRASIA
HEAVY INDUSTRIES

Our core services:

- Protective coatings
- Passive fire protection
- Insulation
- Scaffolding and rope access
- Refractory

Competence. Quality. Safety.

Office 25/26, «Nur-Plaza» BC,
29A Microdistrict, Aktau,
130000, Kazakhstan
Tel.: +7 7292 203-441

www.cindustries.eu



8. БОЛАТ АКЧУЛАКОВ

Генеральный директор Ассоциации KAZENERGY, куда входят свыше 80 ведущих игроков отрасли. Президент Азиатско-Тихоокеанской Федерации клубов ЮНЕСКО (с 09.2016). В разные годы занимал должность Вице-министра энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан (2006-2008), Вице-министра нефти и газа (2012-2014).

BOLAT AKCHULAKOV

He is the General Director of the KAZENERGY Association, which unites more than 80 key oil players in the oil and gas industry. He held the position of the Vice-Minister of Energy and Mineral Resources (2006-2008) and Vice-Minister of oil and gas (2012-2014).

9. МУРАТ ЖУРЕБЕКОВ

С января 2017 года Мурат Журебеков возглавляет ТОО «PSA». Компания выступает в роли Полномочного органа Министерства энергетики Республики Казахстан в соглашениях о разделе продукции (СРП) по Северо-Каспийскому, Карачаганакскому проектам, а также по месторождению Дунга.

MURAT ZHUREBEKOV

Since January 2017 Murat Zhurebekov is the General Director of the PSA Authority. The organization represents the interests of the Republic of Kazakhstan in the production sharing agreements (PSA) for the North Caspian Project (Kashagan), Karachaganak project as well as for the Dunga oilfield.



10. КАЙРАТ ШАРИПБАЕВ

Председатель совета директоров АО «КазТрансГаз», ведущей газотранспортной и газотранспортной компании Казахстана. Исполнительный вице-президент по транспортировке и маркетингу газа «КазМунайГаз».

KAIRAT SHARIPBAYEV

Chairman of the Board of Directors of «KazTransGas» JSC – the national operator of gas and gas supply. Sharipbayev holds the position of the Executive Vice President for gas transportation and marketing of KazMunayGas.

11. ТИМ МИЛЛЕР



На протяжении своей служебной карьеры Тим Миллер занимал ряд руководящих должностей, включая должность Генерального директора «Тенгизшевройл» в Казахстане. Сегодня Тим Миллер возглавляет подразделение «Шеврон Евразия» и отвечает за проекты в странах СНГ, Турции. В Казахстане компания «Шеврон» имеет доли в следующих проектах: Тенгиз – 50%, Карачаганак – 29%, Каспийский трубопроводной консорциум – 15%, Атырауский завод трубопроводной арматуры, Атырауский завод полиэтиленовых труб.

TIM MILLER

Tim Miller has held many senior positions, including the position of the General Director of Tengizchevroil. Today, Miller is the Managing director of the «Chevron Eurasia» business unit. In Kazakhstan, Chevron owns shares in the following projects: Tengiz – 50%, Karachaganak – 29%, Caspian Pipeline Consortium – 15%, Atyrau Valve plant, Atyrau Polyethylene Pipe Plant.



13. ТЭД ЭТЧИСОН

В 2015 году Тэд Этчисон был назначен Генеральным директором «Тенгизшевройл». Компания с 1993 года разрабатывает нефтегазовые месторождения Тенгиз и Королевское в Атырауской области. Лидер нефтедобычи Казахстана (более 27 млн. т в год), на протяжении многих лет является самым крупным налогоплательщиком Казахстана.

TED ETCHISON

Ted Etchison was appointed as a General director of the Tengizchevroil in 2015. TCO develops Tengiz and Korolev oilfields in Atyrau region since 1993. As a leading oil producer (more than 27 million tons a year) in Kazakhstan, the company stays as a top-taxpayer in our country for many years.

12. ЛУКА ВИНЬЯТТИ

Исполнительный вице-президент Eni SpA по Центральной Азии и Пакистану. Компания работает в Казахстане с 1992 года в сфере разведки и добычи нефти и газа. Ей принадлежат 16,81% доли в Северо-Каспийском проекте (Кашаган) и 29,25% на месторождении «Карачаганак». Лука Виньятти имеет большой опыт работы в нефтегазовой отрасли. Ранее занимал должность заместителя Генерального директора КПО.

LUCA VIGNATI

Executive Vice President of the Eni SpA for Central Asia and Pakistan. The company operates in Kazakhstan since 1992 in the sector of oil and gas exploration and production. Eni SpA owns 16.81% shares in the North Caspian project (Kashagan) and 29.25% in Karachaganak field.



14. ДАНИЯР АБУЛГАЗИН

По данным Forbes Kazakhstan, Абулгазин Данияр является одним из самых влиятельных и богатых людей страны. В настоящее время занимает должности Председателя Комитета нефтегазовой промышленности Президиума НПП РК «Атамекен», Советника Председателя Ассоциации KAZENERGY.

DANIYAR ABULGAZIN

According to Forbes Kazakhstan, Daniyar Abulgazin is one of the most influential and richest people of Kazakhstan. He is the chairman of the Committee of oil industry of Presidium of the National Chamber of Entrepreneurs «Atameken», advisor to the Chairman of the KAZENERGY Association.



15. РЕНАТО МАРОЛИ



Руководимая Ренатом Мароли «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.» (КПО) является ведущей газонефтедобывающей компанией Казахстана. В настоящее время уровень добычи углеводородов составляет более 11 млн. т в год. Компанией рассматриваются проекты расширения месторождения Карачаганак, бюджет которых по экспертным данным составляет не менее 5 млрд. долларов США.

RENATO MAROLI

Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO) headed by Renato Maroli is one of the leading oil and gas producer in Kazakhstan. Currently, the level of hydrocarbon production is over 11 million tons per year. The company is reviewing the plans for the Karachaganak oilfield expansion with a budget of at least \$5 bn.

16. БРУНО ЖАРДЕН

С 2015 года Управляющий директор «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В». (НКОК) – оператора Северо-Каспийского проекта, включающего гигантское месторождение Кашаган, одно из крупнейших в мире, а также месторождения Каламкас, Актоты и Кайран. Геологические запасы нефти Кашагана оцениваются в размере 4,5 млрд. т. С момента подписания Соглашения о разделе продукции по Северо-Каспийскому проекту общий объем инвестиций превысил 55 млрд. долларов США.

BRUNO JARDIN

Since 2015 Jardin is the Managing Director of the «North Caspian Operating Company N.V.» (NCO) – Operator of North Caspian project. NCO is developing the largest oil and gas field – Kashagan with geological oil reserves estimated at 4.5 bn tons. Since the signing of the Production sharing agreement for the North Caspian project, total investment has exceeded \$55 bn.



LOGIC Services Kazakhstan is 100% local. ISO certificated and independent organisation which provides a full range of electrical installation and E&I works of any complexity, starting with supply of necessary materials, equipment and ending with commissioning.

EXCELLENCE AND RELIABILITY IN WATT WE DO

Construction Services

Cathodic Protection
Heat Tracing system installation
HVAC System & Hook-up works
Mechanical Completion Management
F&G ,Firefighting and Alarm system installation
DCS/PLC/ESD/Telecom/CCTV/FOC Sys. installation
Process Instrument and electrical equipment installation
Process Package and Local Equipment Room Room assembly

Mechanical Completion

E&I Calibration testing
Pre and Commissioning Activity
Start-up follow up and assistance

+7 (7122) 39-60-50 | Bereke md. 13, Atyrau | info@logicsk.com | logicsk.com





17. РАШИД ЖАКСЫЛЫКОВ

Председатель Президиума Союза нефте-сервисных компаний Казахстана, объединяющего более 180 подрядных и нефтесервисных предприятий страны. При содействии Рашида Жаксылыкова создан ряд консорциумов и совместных предприятий между зарубежными и казахстанскими отраслевыми компаниями. Участвуя в переговорных процессах с операторами крупных нефтедобывающих проектов, он активно отстаивает интересы казахстанских подрядных организаций.

RASHID ZHAKSYLYKOV

Zhaksylykov is the chairman of Presidium of the Association of oil service companies of Kazakhstan, which unites over 180 contractors and oilfield service companies in our country. Several consortiums and joint ventures between foreign and Kazakhstani oilfield service companies were established with the assistance of Zhaksylykov. He promotes the interests of Kazakh contractors' industry through negotiation with major oil and gas operators.

18. КУРМАНГАЗЫ ИСКАЗИЕВ

С 2008 по 2015 годы занимал ключевые позиции в национальной компании «КазМунайГаз». С сентября 2015 года является Генеральным директором АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ). Это дочерняя компания НК «КазМунайГаз», которой принадлежит 58% общего количества акций. В 2016 году компания (с учетом дочерних организаций) добыла 12,15 млн. т нефти.

KURMANGAZY ISKAZIYEV

From 2008 to 2015 Kurmangazy Iskazyev held key positions in the KazMunayGas. Since September 2015 he is the General Director of the KazMunayGas EP JSC (KMG EP). It is a subsidiary of NC KazMunayGas JSC, which owns 58% of shares. In 2016 the company (including its subsidiaries) produced 12,15 million tons of crude oil.



19. ЖАКЫП МАРАБАЕВ

Потомственный нефтяник Жакып Марабаев долгие годы находился на ключевых должностях в казахстанских нефтегазовых компаниях. В настоящее время он является Заместителем управляющего директора международного консорциума НКОК. Жакып Марабаев участвует в разработке Каспийского шельфа с самого начала независимого Казахстана.

ZHAKYP MARABAYEV

Descending from a family of oilmen, Zhakyp Marabaev has been holding key executive positions in leading Kazakhstani oil and gas companies. Now he holds the position of the Deputy Managing Director of the NCOK.



20. МАЙКЛ КРЕЙЛИ

В настоящее время руководит Проектом будущего расширения месторождения Тенгиз и является ответственным за эффективное инвестирование бюджета, который составляет 36,8 млрд. долларов США. В 2002 году присоединился к группе компании Шеврон в качестве руководителя строительных работ.

MICHAEL KRALY

Currently Kraly manages the Future Growth Project of Tengiz field with a budget of \$36,8 bn. In 2002 he joined Chevron Corporation as a construction manager.



DIMASH DOSSANOV

In 2016 he was appointed as the chairman of the Management Board of «KazTransOil» JSC, the largest oil pipeline company in Kazakhstan, which provides the oil transportation services to the domestic market and for export.

21. ДИМАШ ДОСАНОВ

В 2016 избран председателем Правления АО «КазТрансОйл», национальной компании по экспорту/импорту, транспортировке нефти и нефтепродуктов. «КазТрансОйл» является собственником крупнейшей в Казахстане системы магистральных нефтепроводов и водоводов.



22. ВАН ЦЗЮНЬЖЭНЬ

Генеральный директор АО «СНПС-Актобемунайгаз», инвестором которого выступает Китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC. «СНПС-Актобемунайгаз» входит в пятерку лидеров по уровню добычи нефти и газа в Казахстане. Это ведущее предприятие Актюбинской области.

WANG JUNREN

General Director of the «CNPC AktobeMunayGas», which is owned by Chinese National Petroleum Company. «CNPC-AktobeMunayGas» is one of the top-five oil producers in Kazakhstan.



23. ДАНИЯР ТИЕСОВ

Старший вице-президент по переработке нефти и газа «КазМунайГаз». Также находился на должности Заместителя Председателя Правления по нефтепереработке и нефтехимии «КазМунайГаз», Генерального директора АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг».

DANIYAR TIESSOV

Senior Vice President of oil and gas processing at the KazMunayGas. He held the positions of the Deputy Chairman for oil refining and petrochemicals at the KazMunayGas and General Director at the KazMunayGas – refining and marketing” JSC.



26. МАРАТ КАРИМОВ

Заместитель Генерального директора КПО, оператора одного из крупнейшего нефтегазового месторождения страны. Только на социальные проекты региона КПО ежегодно выделяет 20 млн. долларов США, реализуя их с 1998 года. Ранее Каримов занимал должность заместителя Акима Западно-Казахстанской области.

MARAT KARIMOV

Karimov is the Deputy General Director of the KPO – an operator of the giant Karachaganak oilfield. KPO annually spends \$20 million for social projects in the region. Earlier, Karimov served as the Deputy Governor of West Kazakhstan region.

24. КАЙРГЕЛЬДЫ КАБЫЛДИН

Заместитель генерального директора по связям с Правительством Республики Казахстан в АО «Каспийский трубопроводный консорциум» (КТК-К). С 1997 года Кайргельды Кабылдин работал на руководящих постах в «КазТрансОйл», «КазМунайГаз», «РД «КазМунайГаз» и др.

KAIRGELDI KABYLDIN

Kabyldin holds the position of the Deputy General Director at the Caspian Pipeline Consortium (CPC-K). He has been holding senior positions in major oil companies since 1997: «KazTransOil», «KazMunayGas», etc.



25. ДУНКАН ВАН БЕРГЕН

Глава представительства «Шелл» в Казахстане. «Шелл» принимает участие в трех проектах, которые имеют большое значение как для Казахстана в целом, так и для регионов, в которых они реализуются. Это Соглашение о разделе продукции по Северному Каспию (доля участия 16.81%), СРП по разработке лицензионного участка «Жемчужины» в казахстанском секторе Каспийского моря (доля участия 55%) и в проекте Карачаганак (29.25%).

DUNCAN VAN BERGEN

He is the country manager of the «Shell» in Kazakhstan. «Shell» is involved and has shares in three projects in Kazakhstan: PSA for North Caspian Project (16.81%), PSA for «Pearls» contract area located in the Caspian Sea (55%) and Karachaganak project (29.25%).

Управление Закупом и Снабжение



- Трубы и Материалы Трубопровода
- Снабжение по Проекту и Складирование
- Система Контроля Технологическими Процессами
- СИЗ (Местное Производство)
- Механическое и Роторное Оборудование

www.kazenergysuppliers.kz

Управление Проектом



- Управление Строительством
- Надзор за Проектом
- Подготовка Тендера
- Координация Завершения Проекта
- Работа над Качеством Проекта

www.inprocon.eu

Аксай

Актау

Алматы

Атырау

Тенгиз



Здание 63А, ул.Иванилова
050059, Алматы
Республика Казахстан
sales@kesmail.kz
info@kesmail.kz
Тел: +7 727 386 74 74



27. ДЖАМБУЛАТ САРСЕНОВ

Заместитель председателя Ассоциации KAZENERGY. В ходе 22-го Мирового нефтяного конгресса (World Petroleum Congress) в г. Стамбуле в 2017 году Джамбулат Сарсенов был назначен вице-президентом по маркетингу и Членом Исполнительного Комитета Всемирного Нефтяного Совета.

DZHAMBULAT SARSENOV

He is the Deputy Chairman of KAZENERGY Association. During the 22nd World Petroleum Congress in Istanbul, Sarsenov was appointed as a Vice President for marketing and a member of the Executive Committee of the World Petroleum Council.



28. ДАНИЯР БЕРЛИБАЕВ



Исполнительный вице-президент по транспортировке, переработке и маркетингу НК «КазМунайГаз», Председатель, член Совета директоров «КазТрансОйл». Занимал посты Заместителя Председателя Правления по корпоративному центру, Первого заместителя Председателя Правления «КазМунайГаз». Долгие годы прослужил на ответственных позициях в группе компаний КМГ.

DANIYAR BERLIBAYEV

He is the Executive Vice President for transportation, processing and marketing of the KazMunayGas, Chairman of the Board of Directors of «KazTransOil». For many years he served in key positions in the group of companies of the KazMunayGas.

29. ОРЫН СУЛТАНОВ

Старший вице-президент по крупным неоперационным активам и морским проектам АО НК «КазМунайГаз». Общий стаж работы более 20 лет, из них 11 лет в «КазМунайГаз». Занимался управлением долей «КазМунайГаз» в «Тенгизшевройл» и мониторингом развития месторождения Тенгиз. Он является Председателем Совета партнерства «Тенгизшевройл».

ORYN SULTANOV

Sultanov is the Senior Vice President for major non-operating assets and offshore projects of the KazMunayGas. He was involved in representing the interests of the KazMunayGas at the Tengizchevroil and monitoring of development of the Tengiz oilfield. He is the Chairman of the Partnership Council of the TCO.



30. СЕРИКЖАН СЕЙТЖАНОВ

Компания «Саутс-Ойл» под руководством Серикжана Сейтжанова динамично развивается на нефтегазовом рынке страны. Совместно с членами семьи Серикжан Сейтжанов владеет Холдингом «Онтустик», куда входят буровая компания «Smart Oil», строительная компания «Мунай Курылыс Сервис», завод «Стандарт Цемент».



SERIKZHAN SEITZHANOV

«South-Oil» company headed by Seitzhanov has become one of the leading companies in the oil and gas market of the country. Together with his family he owns Ontustik Holding, which includes «Smart Oil» drilling company, «Munay Kurylys Service» company and «Standard Cement» plant.

31. КЕНЖЕБЕК ИБРАШЕВ

В текущем году Кенжебек Ибрашев был назначен президентом «Казахстанско-Британского технического университета». С 2013 по 2017 годы возглавлял ТОО «PSA». Несколько лет руководил «Казахстанкаспийшельф», АО «МНК «КазМунайТениз», АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз». Ему присвоены звания «Почетный разведчик недр Республики Казахстан» и «Заслуженный деятель нефтегазовой отрасли».

KENZHEBEK IBRASHEV

This year Ibrashev was appointed as the President of «Kazakh-British Technical University». Earlier in 2013-2017 he was the Director of the PSA Authority. He has been holding executive positions in «Kazakhstan-caspishelf», «KazMunayTeniz», KMG EP. He was awarded the titles «Honourable explorer of a subsoil of the Republic of Kazakhstan» and «Honored worker of oil and gas branch».



32. АЛМАС КУДАЙБЕРГЕН

Председатель правления «Centrasia Group», нефтесервисного холдинга активно работающего на нефтегазовых проектах Казахстана, России, Турции и Грузии со штатом более 2500 человек. В группу входит также электромонтажная компания «Logic Services», первая казахстанская фирма, которая выполняет субподрядные работы по строительству завода по сжижению газа на проекте Ямал СПГ (Ямало-Ненецкий автономный округ, Россия) с более 300 казахстанскими сотрудниками.

Алмас Кудайберген является со-основателем Союза нефтесервисных компаний Казахстана, членом совета директоров Британской торговой палаты в Казахстане, членом Совета Ассоциации выпускников президентской стипендии «Болашак». Член YPO Казахстан.

ALMAS KUDAIBERGEN

CEO of Centrasia Group – an oil service holding which operates in oil and gas projects of Kazakhstan, Russia, Turkey and Georgia with the number of employees more than 2500 people. The Group also includes the electrical and instrumentation company «Logic Services», the first Kazakh firm which is doing subcontracting works for the construction of Yamal LNG project (Russia) with more than 300 Kazakhstan employees. Kudaibergen is the co-founder of the KAZSERVICE Association, a board member of the British Chamber of Commerce in Kazakhstan, a member of the Council of the alumni association of the Presidential scholarship "Bolashak". Member of the YPO Kazakhstan.



33. АСХАТ ДУЙСАЛИЕВ

С 2017 года является президентом компании «KazPetroDrilling». Это крупнейший казахстанский буровой холдинг с общим составом работников более 10 000 человек, охватывает порядка 25% рынка буровых операций в Казахстане, предоставляя свои услуги крупнейшим нефтедобывающим компаниям, как «Узеньмунайгаз», «Эмбаунайгаз», «Маерск Ойл Казахстан». Также возглавляет Комитет по бурению Союза КазСервис.

ASKHAT DUISALIYEV

He is the President of «KazPetroDrilling» since 2017. the KazPetroDrilling is the Kazakhstan's largest drilling holding with a total number of employees over 10 000 people. The holding has more than 25% of the market of drilling operations in Kazakhstan, providing the services to the largest oil-producing companies as «Ozenmunaygas», «Embamunaygas», and «Maersk Oil Kazakhstan». He is the Chairman of the Drilling Committee of the KAZSERVICE Association.

**34. БЕКЗАТ АБАЙЫЛДАНОВ**

Абайылданов в июле 2017 года был назначен Председателем Правления АО «Озенмунайгаз», которое входит в четверку нефтедобывающих компаний в Казахстане с объемом добычи нефти более 5,5 млн. т в год. Прямо и косвенно компания обеспечивает работой более 30 000 человек в Мангистауской области.

BEKZAT ABAYILDANOV

Abayildanov in July 2017 was appointed as a CEO of the «Ozenmunaygas» JSC. It is one of the major oil producers in Kazakhstan with the production of more than 5.5 million tons per year. The company directly and indirectly (affiliated contractors) employs more than 30 000 people in Mangistau region.

**35. АНУАР ЖАКСЫБЕКОВ**

Решением Совета директоров «Эмбаунайгаз» в текущем году избран председателем Правления компании. В 2016 году компания добыла 2.8 млн. т нефти. В 2017 году «Эмба» отмечает 95-летие.

ANUAR ZHAKSYBEKOV

He has been elected as the Chairman of «Embamunaygas» JSC this year. In 2016 company produced 2.8 million tons of crude oil. In 2017 Emba celebrates its 95th anniversary.

FIRCROFT

Fircroft is a leading provider of Manpower Solutions and Recruiting Services.

Fircroft currently has over 3,000 contractors placed in CIS and, as well as contractor recruitment, we also fill permanent job vacancies across our key sectors; Oil & Gas, Automotive, Petrochemical & Chemical, Power, Nuclear & Utilities, Mining & Minerals, ICT and Infrastructure & Construction.

Operational excellence:-

- Locations in 60 countries all over the world
- Global master agreement with Chevron, Schlumberger, Halliburton, etc.
- International database with 700,000 engineers and other positions
- Integrated Management System (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001)
- Immediate work permit process for expatriate labor force.

Our CIS offices:

060011, Atyrau, Kazakhstan, 19, Satpayev, Atyrau Plaza Business Centre

Tel: +7 7122 763 272 fax: +7 7122 763 270

e-mail: atyrau@fircroft.com

125009, Moscow, Russia, 16, bld.3, Tverskaya

Tel: + 7 499 649-28-29

AZ1025, Baku, Azerbaijan, 15, Nobel Ave, Azure Business Centre

Tel: +994 12 599 11 25

CIS Regional Director - Ali Koichumanov

www.fircroft.com

CONNECTING PEOPLE TO
POWER THE WORLD



36. АЙБЕК КРАМБАЕВ

С 2010 по 2015 годы был директором Департамента по мониторингу контрактов и маркетингу, а также Генеральным менеджером по Карачаганакскому проекту в «PSA». Сегодня Крамбаев является Управляющим директором по развитию бизнеса и местного содержания в «PSA».

AYBEK KRAMBAYEV

From 2010 to 2015 he has worked as a Director of contracts monitoring and marketing Department as well as the General Manager of the Karachaganak project at PSA Authority. Today he is the Managing Director of business and local content development at PSA Authority.



38. БОЛАТ НАЗАРОВ

Начиная с 1995 года, возглавлял различные подразделения и проекты в таких крупных компаниях, как «Карачаганакгазпром», «Казахойл-Коммерция», «КазТрансОйл», «КазМунайГаз», «КазТрансГаз». В августе 2011 года перешел в «КазРосГаз» заместителем Генерального директора. Назаров аффилирован с ведущими казахстанскими компаниями «МонтажСпецСтрой» и «Kazakhstan Caspian Offshore Industries».

BOLAT NAZAROV

Since 1995 he managed various business units and projects in such large companies as «Karachaganakgasprom», «Kazakhstan-Commerce», «KazTransOil», «KazMunayGas», «Kaztransgas». In August 2011 he was appointed as a Deputy General Director of «KazRosGas». Nazarov is affiliated with leading Kazakh companies, such as «MontazhSpetsStroy» and «Kazakhstan Caspian Offshore Industries».

37. БЕРИК КАНИЕВ

Председатель Совета директоров «Lancaster Group», АО «Сырымбет», член Совета директоров ТОО «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор». Берик Каниев является одним из собственников многопрофильного холдинга «Lancaster Group», в состав которого также входят «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор», нефте-сервисные организации «DSL Caspian», «SITEK Caspian», и другие компании как «PTC Деко», «KUN Renewables», «IPNet». Член УРО Казахстан.

BERIK KANIYEV

Chairman of the Board of Directors of the «Lancaster Group», a member of the Board of Directors at the «ERSAI Caspian Contractor». Kaniev is one of the owners of the holding «Lancaster Group», which includes «ERSAI Caspian Contractors», oil service companies «DSL Caspian» and «SITEK Caspian», and other «KUN Renewable», «IPNet». Member of the YPO Kazakhstan.



39. МУРАТ МУКАШЕВ

В мае 2017 года Мурат Мукашев был назначен Заместителем Генерального директора «Тенгизшевройл». Имеет более чем двадцатипятилетний опыт работы в нефтегазовой отрасли страны. На сегодняшнее время «Тенгизшевройл» ведёт разработку крупного проекта по расширению производственных мощностей месторождения Тенгиз, в рамках которого будут созданы около 20 000 рабочих мест.

MURAT MUKASHEV

Murat Mukashev was appointed as a Deputy General Director of Tengizchevroil in May 2017. He has over 25 years of work experience in the oil and gas industry. At present, Tengizchevroil is developing Future Growth Project of Tengiz oilfield. As part of this project, nearly 20 000 jobs will be created.

40. БАЛТАБЕК КУАНДЫКОВ

Имя Балтабека Куандыкова в кругах нефтяников прочно ассоциируется со словом «Каспий». Именно он в начале 90-х годов прошлого века был одним из отцов амбициозного плана молодого Казахстана развивать нефтедобычу на шельфе Каспийского моря. Балтабек Муханович с нуля создал государственную компанию «КазахстанКаспийШельф», на основе которой был образован одноименный международный консорциум, открывший уникальное месторождение Кашаган. Сегодня он является президентом частной нефтяной компании «Меридиан Петролеум».

BALTABEK KUANDYKOV

Among oilmen, the name of Kuandykov is strongly associated with the word «Caspian Sea». In the early 90s of the last century, he was one of the founding persons of the ambitious plan of development of oil production at the Caspian Sea. Kuandykov has created from scratch a state-owned company «KazakhstanCaspianShelf», on the basis of which the international consortium with the same name was formed and discovered the the Kashagan oilfield. Today he is the President of the private oil company «Meridian Petroleum».



41. АСХАТ ОМАРОВ

Председатель Правления холдинга «BI Group Engineering», осуществляющего деятельность в сегменте промышленного строительства с международными компаниями, в том числе «Тенгизшевройл». Сейчас холдинг выполняет работы по созданию инфраструктуры порта Прорва, через нее будут транспортированы модули для строительства завода третьего поколения Тенгизшевройл. Стоимость для контракта составляет более 200 млн. долларов США.

ASKHAT OMAROV

Askhat Omarov is a CEO «BI Group Engineering», which is focused in the of industrial construction in cooperation with international companies, including «Tengizchevroil». Currently the company is involved in the construction of the infrastructure for Prorva port, through which the modules for the Tengizchevroil Third generation plant will be transported to the Tengiz oilfield. The contract value exceeds \$200 million.



42. ИБРАГИМ АКДРАШЕВ

Основатель ТОО «Нефтестройсервис Лтд.» (НСС). Под началом Ибрагима Акдрашева НСС стал одной из ведущих отечественных компаний, успешно работающих в строительной сфере на территории Тенгизского месторождения с общим штатом сотрудников порядка 5000 человек.

IBRAGIM AKDRASHEV

Akdrashev is the founder of «Neftestroyservice Ltd». Under his management «Neftestroyservice Ltd.» became one of the leading local companies successfully operating in the construction works at Tengiz oilfield with the total number of employees more than 5000 people.

43. ЮРИЙ ПАК

Юрию Паку принадлежат 25% доли «Lancaster Group». Председатель Совета директоров «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор». В 2015 году предприятие получило контракт стоимостью \$1,8 млрд. на строительство двух трубопроводов от острова D на месторождении Кашаган до нефтеперерабатывающего завода «Болашак».



YURI PAK

Yuri Pak owns 25% shares of the «Lancaster Group». He holds the position of the Chairman of the Board of Directors of the «ERSAI Caspian Contractor». In 2015 the company was awarded a contract worth \$1.8 bn for the construction of two pipelines from the island D at the Kashagan field to Bolashak processing plant.

44. СЕРГЕЙ КАН

Владелец 31% акций АО «Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания», 25,7% ТОО «KGNT Holding», 24,9% АО «СК «Кзахмыс» и другие. Аффилирован с крупнейшим рекрутинговым агентством Болашак-Атырау, АО «Circle Maritime Invest», ТОО «Каспиан Оффшор Контрактшн», оказывающие работы по эксплуатации и техобслуживанию морских судов в Каспийском регионе.

SERGEY KAN

Sergey Kan owns 31% of Central Asian Power Energy Company (CAPEC), 25,7% of «KGNT Holding», 24% of «Kazakhmys Insurance Company», etc. He is affiliated with the largest recruiting and outstaffing agency Bolashak-Atyrau, «Circle Maritime Investment», «Caspian Offshore Construction».



CENTRASIA TRADE LLP

YOUR PARTNER IN OIL & GAS INDUSTRY

Established in 2009, CentrAsia Trade LLP (CAT) specializes in technical solutions, procurement and logistics. CAT was formed with a view to provide high quality competitive procurement services. Working in partnership with world-class brands, CAT provides fast and reliable services supported technically by professional engineering teams of our partners.

CAT provides a one stop shop to source, evaluate, procure, expedite, inspect and deliver a diverse range of equipment and materials to client locations.

CAT draws on the skills and expertise of highly skilled specialists, offering bespoke services that embrace all aspects of our specialized fields of supply to both large and small projects.



060002, Atyrau, Abay st. 2 A , office 107; +7(7122) 586 129
130000, Aktau, district 29, Tolkyń-2, block №9; +7 (7292) 203 591/592/593
e-mail: info@centrasiatrade.kz
www.centrasiatrade.kz



45. БАКЫТ ИМАНБАЕВ

Генеральный директор АО «Мангистаумунайгаз», руководил Актауским филиалом МНК «КазМунайТениз», находился на должности Заместителя Генерального директора РД КМГ. Возглавляемая Иманбаевым компания занимает 4-е место по объемам добычи нефти в стране (более 6 млн. т в год).

BAKYT IMANBAYEV

Imanbayev is the General Director of «Mangistaumunaygas». He served as the Director of «KazMunayTeniz» branch in Aktau, held the position of Deputy General Director of the KMG EP. Today the company headed by Imanbayev is the fourth largest oil producer in the country (over 6 million tons per year).



46. ТОЛЕГЕН БАЛГИМБАЕВ

Учредитель и Председатель Наблюдательного совета Консорциума the «ISKER» – ведущей казахстанской подрядной компании, реализующей крупные нефтегазовые проекты в стране. В настоящее время консорциум активно ведет строительство вахтового поселка «Оркен» на Тенгизе с бюджетом 488 млн. долларов США.

TOLEGEN BALGIMBAYEV

Tolegen Balgimbayev is the founder and Chairman of the Supervisory Board of «ISKER» Consortium – the leading Kazakhstani contractor, which implements major oil and gas projects in the country. Currently «ISKER» is completing the construction of Orken rotational camp at the Tengiz field with a budget of \$488 million.

47. ВАЛЕРИЙ ДЖУНУСОВ

1993-1998 годы под его руководством с нуля построен малотоннажный перерабатывающий завод на Карачаганакском месторождении. Участвовал в реализации проектов по развитию Чинаревского месторождения, строительства нефтепровода Уральск-Самара. Сегодня АО «Конденсат», контролируемый Валерием Джунусовым, инвестировал более 170 млн. долларов США в модернизацию предприятия, наладило производство первого казахстанского бензина экокласса Евро-5.

VALERIY DZHUNUSSOV



In 1993-1998 he supervised the construction of low-tonnage refinery plant at the Karachaganak field. He participated in the implementation of the Chinarev oilfield, the construction of Uralsk-Samara oil pipeline. Condensate plant under management of Dzhunussov, having invested more than \$170 million in the modernization, has launched the production of the first Kazakh gasoline of environmental grade Euro-5.



48. ЯН ЧАН

Ян Чан – советник «Lancaster Group Kazakhstan». Долгие годы являлся Заместителем Генерального директора «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор». Курирует деятельность компаний «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор», «DSL Caspian», «SITEK Caspian».

YAN CHAN

Yan Chan is an advisor of «Lancaster Group Kazakhstan». For many years he served as the Deputy General Director of «ERSAI Caspian Contractor». He supervises activities of «ERSAI Caspian Contractor», «DSL Caspian», «SITEK Caspian».

49. САГАТ ТУГЕЛЬБАЕВ

Основатель нефтедобывающей компании «АНАКО», буровой компании «Заман Энерго», машиностроительного комплекса «Атыраунефтемаш». «АНАКО» – первая частная нефтяная компания в Казахстане.

SAGAT TUGELBAYEV

Tugelbayev is the founder of the oil producing company «ANACO», drilling company «Zaman Energo» and a machine-building plant «Atyrauneftemash».



50. ЕРЛАН КЕНЕСХАНОВ

Директор по развитию местного содержания АО «Информационно-аналитический центр нефти и газа». Специализируется в области мониторинга и развития местного содержания в закупках недропользователей. С его участием была создана правовая база системы местного содержания, включая законы, подзаконные акты, правила закупок, а отчетность и проведение закупок переведены в электронный формат.

YERLAN KENESKHANOV

Local content development Director at «Information-analytical centre of oil and gas» JSC. Keneskhonov is in charge of monitoring and development of local content in the procurement of subsoil users. He participated in the creation of the legal framework of the local content policy including laws, regulations, procurement rules as well as in the transformation of reports and procurement processes into electronic format.



ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА

Освоение Кашаганского месторождения представляет огромную ценность для Казахстана не только сегодня, но и на десятки лет вперед. Уже сегодня мы можем видеть, что реализация Северо-Каспийского Проекта (СКП) дала мощнейший импульс к экономическому и социальному развитию Прикаспийского региона. На фоне положительной тенденции создаются новые предприятия, а действующие – наращивают свою мощь. Наряду с этим, из года в год растет количество высокопрофессиональных казахстанских кадров. Во многом этому способствует политика оператора СКП «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» (НКОК) в области местного содержания.

Программа по развитию местного содержания реализуется НКОК более десяти лет, и за это время была проделана колоссальная работа. Одной из приоритетных задач в деятельности консорциума является максимальное привлечение казахстанских компаний к участию в Северо-Каспийском проекте (СКП). Оператор проводит масштабную работу по поддержке роста потенциала местных поставщиков. На сегодняшний день в базе данных НКОК зарегистрировано более 3 000 казахстанских компаний. Примечателен тот факт, что потребности НКОК в получении множества разнообразных услуг при реализации СКП послужили толчком для создания новых предприятий, как казахстанских, так и совместных с веду-

щими иностранными компаниями. История развития ТОО «Сервисный центр КазТурбоРемонт» (KTR) с 2004 года представляет собой яркий пример такого тренда. Предприятие нацелено на обслуживание и ремонт вращающегося оборудования для мощностей на территории Казахстана. На его базе в 2010 году в Атырау был открыт единственный в своем роде завод, предоставляющий полный комплекс услуг по сервису и обслуживанию ротационного оборудования. Ныне оно присутствует на таких крупных проектах, как Северо-Каспийский, Тенгиз, Карачаганак, также в проектах КазТрансГаз и других компаний Казахстана. Данный завод оснащен высокотехнологичным оборудованием передовых зарубежных производителей Германии, Италии, Швеции и Чехии. Установки позволяют обрабатывать любые детали, а также изготавливать запчасти с очень большой точностью, что вполне удовлетворяет любые требования заказчиков.

90% заказов выполняются непосредственно на площадке завода KTR. Все инженеры предприятия являются высококлассными специалистами в своей области.

В настоящее время 90% заказов выполняются непосредственно на площадке завода KTR. Все инженеры предприятия являются высококлассными специалистами в своей области.

«Немалый вклад в развитие предприятия внесла компания НКОК. Наши специалисты приобрели большой опыт в процессе выполнения работ на Кашагане, где, как известно, часть оборудования уникальна не только в пределах Казахстана, но и во всем мире. Наша деятельность в реализации СКП стала своеобразной стартовой площадкой для дальнейшего развития. Так, к примеру, сегодня KTR помимо завода включает в себя строительную компанию, большую сервисную группу, которая выполняет полевой сервис на объектах заказчика. Нельзя обойти вниманием и совместные предприятия, которые вошли в состав KTR. В компании «Flowserve» мы стали авторизованным центром по ремонту насосов и торцевых уплотнений. Существует партнерство с компанией «Siemens», с чьей помощью мы развиваем и реконструируем цех по обслуживанию электродвигателей», – отмечает Асхат УСЕПОВ, Генеральный директор ТОО «KTR».

Отдельно стоит отметить, что НКОК оказывает поддержку своим партнерам посредством стратегических инициатив. К примеру, на сегодняшний день консорциумом реализуется Программа усовершенствования. В рамках ее реализации KTR сегодня находится на завершающей стадии внедрения сертификации Американского Общества Инженеров Механиков (АОИМ), также специалисты получили сертификацию по Неразрушающему Контролю и Технической Диагностике (НРК), сотрудники прошли обучение по повышению профессионально-технических навыков, завершен технический анализ пробелов по товарной категории «Механические работы».



Таким же примером создания благоприятных условий для реализации Северо-Каспийского проекта представляется деятельность компании «KTR-EthosEnergy». Это совместное предприятие между KTR и британской компанией «Ethos Energy». СП было создано в 2013 году преимущественно для принятия участия в СКП.

В объем работ компании входит обслуживание всего критического оборудования НКОК – это газовые турбины, компрессоры, генераторы, дизельные двигатели, компрессор по закачке сырого газа, компрессор по товарному газу.

«Ни для кого не секрет, что Кашаган – самый сложный проект в мировой истории освоения нефти. Немало оборудования по своим техническим характеристикам было изготовлено именно для этого месторождения. Получившие бесценный опыт специалисты в работе с предельно сложным проектом оборудованием, уверенно владеют навыками их применения. Работая с НКОК, мы увидели, что есть ряд и других направлений, где мы можем развиваться. К примеру, в течение последних трех лет мы использовали возможности KTR в области ремонта двигателей и насосов. Сейчас рассматривается вопрос развития цеха по ремонту газовых турбин. В дальнейшем у нас в планах работа с другими операторами нефтегазового сектора. Помимо этого, у нас есть возможности реализовывать определенные работы в энергетическом секторе. В настоящее время уже ведутся переговоры с некоторыми ТЭЦ на севере и юге Казахстана. Они заинтересованы. То есть, я с уверенностью могу сказать, что совместное предприятие, некогда созданное непосредственно для нужд Кашаганского проекта, развивается и открывает для себя новые горизонты», – говорит Нурлан ДОСАНОВ, Генеральный директор ТОО «KTR-EthosEnergy».



Еще одно отечественное предприятие, задействованное в Северо-Каспийском проекте – ТОО «Топан», центральный офис которого находится в Уральске, также есть представительства в Астане, Алматы, Атырау, Актау и Аксае. Это казахстанская нефтесервисная производственная компания, предоставляющая услуги для предприятий нефтегазовой, горнодобывающей, химической, фармацевтической и пищевой промышленности. С 2011 года компания «Топан» является подрядчиком НКОК. Она осуществила поставку химической продукции для первой заливки на завод «Болашак». Для проекта была организована производственная база в Атырау, оснащенная складскими помещениями и оборудованием для работы с химикатами.

Сотрудничество с таким промышленным гигантом, как НКОК стало стимулом для расширения поля деятельности предприятия. Так, сегодня на новом производственном объекте ТОО «Топан» осуществляется проектирование и производство автоматизированных систем учета нефти и газа. В середине 2016 года предприятие ввело в эксплуатацию собственную установку для наполнения баллонов сжатыми газами. Во второй половине этого года на собственной производственной базе совместно с иностранными партнерами предприятие приступит к изготовлению химических реагентов и технических газов, планируя удовлетворить потребности в них не только компании НКОК, но и других предприятий Казахстана.

Гайса ЖУМАЛИЕВ, Директор по продажам и стратегическому развитию ТОО «Топан»: «Кашаганский проект является очень важной составляющей для развития компании. НКОК - наш крупнейший заказчик, и мы должны соответствовать его высоким требованиям. Это стимулирует нас на внедрение новых технологий, на обучение и повышение квалификации сотрудников, на привлечение иностранных специалистов для приобретения нового опыта. Большой вклад в наше развитие вносит НКОК в рамках своей Программы усовершенствования. Наши сотрудники прошли обучение по повышению профессионально-технических навыков и принимают участие на обще-ознакомительных семинарах НКОК. Сегодня активно ведется строительство нового химического производства в промзоне «Желаево» в Уральске. В 2018 году с вводом в эксплуатацию данного завода ТОО «Топан» значительно удовлетворит потребности НКОК и других предприятий Казахстана в химических растворах и технических газах, предоставляя при этом весь необходимый сопутствующий сервис».

Это лишь малая часть ярких и показательных примеров, когда один проект способствует развитию и созданию ряда отечественных предприятий. Но видя результат их деятельности, можно с уверенностью сказать, что Северо-Каспийский Проект уже сегодня может считаться территорией успеха для многих казахстанских компаний.

Луиза ИБРАГИМОВА специально для НКОК



Климатическая компания ТОО «Артс»

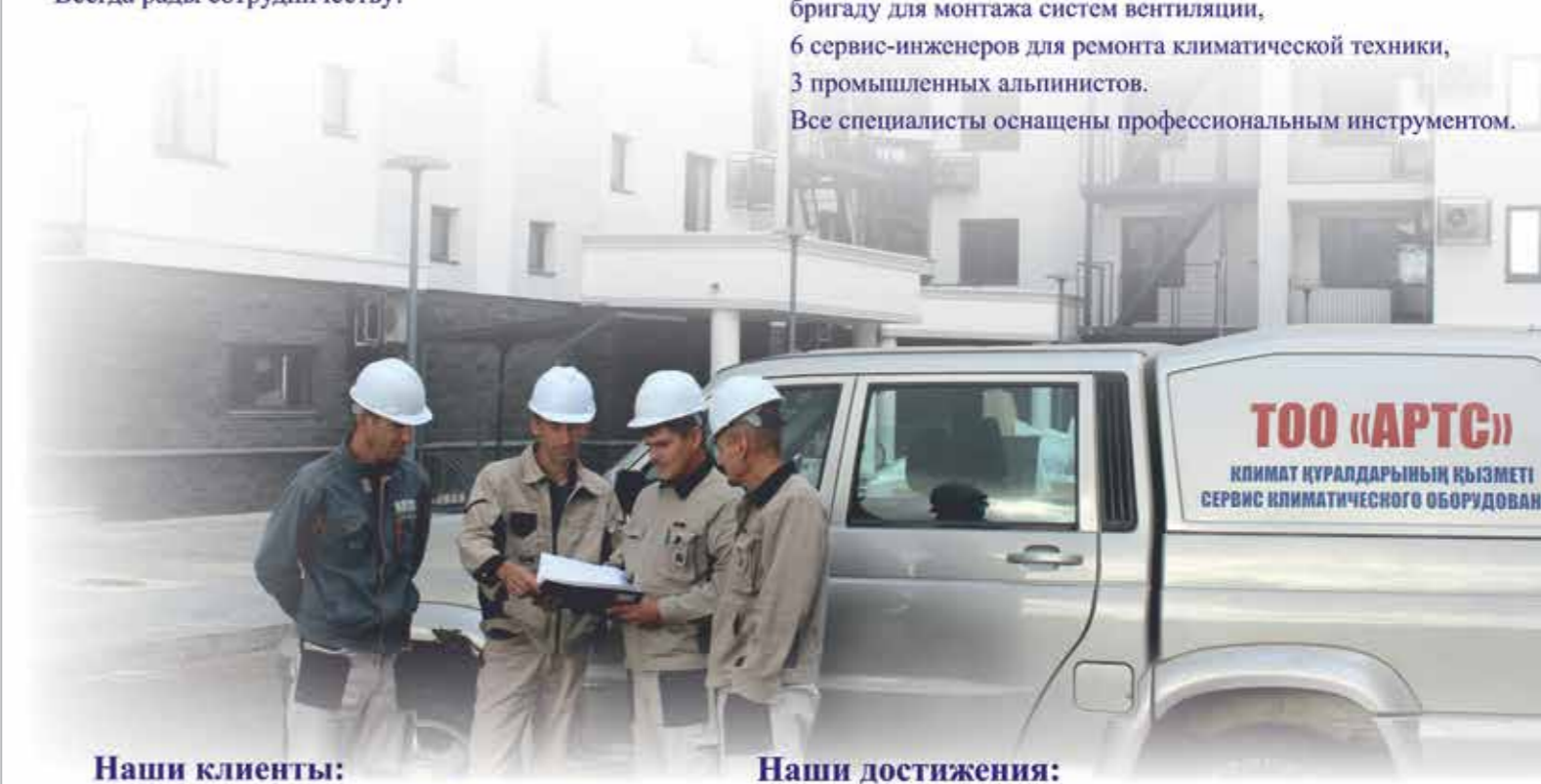
Специализация: услуги в сфере поставок, монтажа, ремонта и сервиса систем отопления, вентиляции, кондиционирования, строительство холодильных камер, оснащения их охлаждающими агрегатами, очистка и дезинфекция систем вентиляции и кондиционирования.

Основные направления деятельности:

- проектирование систем HVAC
 - поставка оборудования для систем HVAC
 - монтаж и сервисное обслуживание систем HVAC
- Всегда рады сотрудничеству!

Наши специалисты:

12 укомплектованных универсальных бригад по монтажу климатического оборудования,
5 специалистов для настройки отопительных котлов,
бригаду для монтажа систем вентиляции,
6 сервис-инженеров для ремонта климатической техники,
3 промышленных альпинистов.
Все специалисты оснащены профессиональным инструментом.



Наши клиенты:

- АО "КазТрансОйл" (Западный и Восточный филиалы)
- Филиал АО "SAIPEM"
- LLP «OZEN PORT PRODUCTION BASE»
- Представительство в РК Ariston Thermo S.p.A.
- Консорциум Isker
- ТОО «Карат»
- ТОО "UNIX Stroy"
- ТОО «Caspian Offshore Construction Realty»
- Боннати С.п.А.-Казахстанский филиал
- ТОО "Хемиомонтаж - Атырау"
- АО Атырауский НПЗ
- АО Павлодарский НХЗ
- ТОО «КазСтройСервис»
- АО «ОблТрансГаз»
- ТОО «Feelgood project» и многие другие.

Наши достижения:

2017 г: Компания прошла квалификационный отбор для АО «ФНБ «Самрук Казына»

2016 г: Членство в ОЮЛ "Союз сервисных компаний Казахстана"

Звание «Лидер отрасли 2016 года», Серебро рейтинга среди предприятий РК в номинации «Лидер отрасли», Золото рейтинга среди предприятий Атырауской области (г. Алматы, Оргкомитет НБР Казахстана).

Звание «Предприятие лидер Евразийского союза государств» и Стелла «На шаг впереди» (г. Москва, ООО «Международный оргкомитет по общественным наградам и званиям»).

2015 г: 2-ое место в конкурсе «Предприниматель года» от Палаты предпринимателей по Атырауской области.

«РОСНЕФТЬ-2022»: СТРАТЕГИЯ БУДУЩЕГО



Уважаемые читатели, представляем Вашему вниманию статью Игоря Сечина, Главного исполнительного директора ПАО «НК «Роснефть» о новой стратегии компании. Ввиду сложившейся конъюнктуры на мировом энергетическом рынке, лидер нефтегазовой отрасли России меняет направление развития, отвечая вызовам времени, тем самым значительно усилив свои позиции в мире

ВЫСОКИЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ ОСТАЛИСЬ В ПРОШЛОМ

Период относительно низких цен на нефть пришел надолго. Волатильность на мировых рынках значительно выросла, неопределенность продолжает сохраняться. Темпы роста мировой экономики замедляются.

В мире активно идет дискуссия о том, когда же наступит пик спроса на нефть. Многим аналитикам кажется, что времена нефти как основного источника энергии проходят. Но так ли это? Действительно, идет разработка альтернативных источников энергии, развивается сектор производства электромобилей, растет энергоэффективность.

Но что совершенно упускается? Какое это дорогое удовольствие – перейти с углеводородного сырья на возобновляемые источники энергии. И, самое главное, возобновляемые источники энергии пока не могут обеспечить необходимый масштаб для замещения традиционных источников энергии и устойчивое энергоснабжение. Притом что роль угля снижается по экологическим причинам, атомная энергетика ограничивается. Таким образом, основная нагрузка по удовлетворению спроса мировой экономики в конечном итоге ложится на нефть и газ. До 2050 года и далее углеводородная энергетика была и будет востребована.

Отмечу, что при достаточно длительном сохранении цен на нефть на уровне \$40 за баррель половина производства нефти в мире будет убыточна. Добыча будет нерентабельна на глубоководных песках Бразилии, на нефтяных песках Канады. Возникнут сложности у производителей сланцевой нефти, за исключением

высокоэффективных участков Пермского бассейна.

Только производители России, Саудовской Аравии, ряд эффективных проектов в США, Иран и проекты в некоторых других странах, которые имеют относительно низкие издержки, способны сохранить устойчивость при низких ценах на нефть. Остальные производители вынуждены будут уйти.

Всё это создает новые возможности для «Роснефти» и для России в целом. Наша компания за последние пять лет из регионального игрока превратилась в мирового мейджора, крупнейшую публичную компанию по добыче, запасам и масштабам бизнеса, а также самую эффективную по операционным затратам. И я уверен, что она должна стать еще успешней, еще эффективней. Это потребует новой стратегии и новой организационно-штатной структуры.

О какой стратегии идет речь? О той, которая обеспечит добычу с наименьшими издержками и наиболее эффективное продвижение продуктов к рынкам потребления. Мы должны найти инструменты, которые позволят повысить эффективность компании на всех этапах производственной цепочки – от разведки нефти и газа до розничной реализации нефтепродуктов. До конца года мы эту стратегию разработаем и представим. По каждому сегменту бизнеса.

УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОБЫЧИ

Начнем с добычи. Наше стратегическое преимущество – огромные традиционные запасы нефти на суше в регионах с развитой инфраструктурой. Наши стратегические перспективы – колоссальные запасы шельфа.

Наш анализ показывает, что существующие запасы позволяют нам за 20 лет добыть на 500 млн. т нефти больше, чем предполагают наши существующие технические планы. Но это можно сделать только при условии повышения эффективности процессов добычи. Какие меры нам следует для этого принять? Прежде всего, это касается повышения коммерческой скорости бурения, применения многостадийных гидроразрывов пласта, увеличения доли горизонтального бурения скважин, как минимум до 40%. Это повышение эффективности внутреннего сервиса, применение типовых решений в процессах строительства, пересмотр стандартных решений в пользу инновационных.

Благодаря развитию технологий мы планируем обеспечить 98% успешности геологоразведочных работ. Мы проводим и будем проводить углубленные экспериментальные исследования внутрипластовых давлений для развития технологий «умного заводнения» и повышения нефте- и газоотдачи. Мы ищем пути внедрения технологических решений нового уровня для добычи «тяжелой» нефти. Это и «безводные» технологии повышения продуктивности скважин, технологии «внутрипластовой нефтепереработки», технологии улучшенного апгрейдинга.

Хорошим примером инновационных решений является проект по разработке ультралегкого сверхпрочного полимерного пропанта на основе полидициклопентадиена. Отказ от использования традиционного пропанта в пользу сверхпрочного полимерного пропанта позволит добиться большего эффекта при проведении гидроразрывов. Мы будем добиваться технологического лидерства в нашей работе. Нам нужно сфокусироваться на повышении коэффициента извлечения нефти (КИН) месторождений. Мы проведем анализ всего фонда скважин, чтобы выделить бездействующие и низкодебитные скважины, которые для нас, как большого бизнеса, малорентабельны. Мы готовы передать такие скважины в аренду/эксплуатацию предприятиям малого и среднего бизнеса, которые могут искать пути повышения эффективности на каждой отдельно взятой скважине.

СТАВКА НА НЕФТЕХИМИЮ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРЕЙДИНГ

Не менее важные направления нашего бизнеса – переработка, нефтехимия, коммерция и логистика. Здесь также огромный задел для получения дополнительной доходности.

За последние годы, кстати, в результате модернизации переработки была решена главная задача – мы ликвидировали дефицит на внутреннем рынке автобензинов

Мы ищем пути внедрения технологических решений нового уровня для добычи «тяжелой» нефти. Это и «безводные» технологии повышения продуктивности скважин, технологии «внутрипластовой нефтепереработки», технологии улучшенного апгрейдинга.

Новая стратегия позволит еще больше расширить наши возможности в нефтесервисе. Нам нужно улучшать свои технологические компетенции. Нужно инвестировать в IT-решения в бурении.

Мы понимаем, что в строительстве скважин будущее – за масштабным использованием высокоавтоматизированных буровых комплексов, за роботизацией процессов строительства, за развитием технологий строительства и завершения высокотехнологичных скважин сложной архитектуры

Это сверхдлинные горизонтальные, горизонтально-разветвленные и многозабойные скважины. Нам нужно изменить подход к нашим сервисам, поменять их стратегию «иждивенчества» и заставить сервис перестроиться с учетом тенденций нефтяных рынков к снижению цен на нефть и всё большей конкуренции по издержкам. В конечном итоге, наш нефтесервисный бизнес должен стать более независимым, развивать сотрудничество со сторонними заказчиками. В свою очередь, заказчики внутри компании должны иметь возможность получать предложения по сервисным услугам на рынке.

и перешли на новые, более экологичные виды топлива. Новая стратегия компании должна помочь сделать наш портфель активов в переработке устойчивым при любом

Наша задача – уже в начале следующего десятилетия стать третьей компанией в мире.

сценарии цен на нефть. И при любом сценарии налогового регулирования.

Тут особая роль отводится нефтехимии. Мы ожидаем, что мировой спрос на нефтехимическую продукцию будет расти быстрее, чем рост ВВП и потребление нефтепродуктов. И это создает дополнительные перспективы для этого направления нашего бизнеса.

У нас есть целый ряд перспективных проектов. Это и проект в Восточной Сибири по конверсии природного газа в полиолефины. Мощность производства около 2,2 млн. т в год – завод будет построен в Богучанах или на другой площадке. Есть проект в Поволжье по конверсии сжиженного углеводородного газа (СУГ) и нефти в полиолефины мощностью около 2,6 млн. т в год, который планируется реализовать в Самаре. На

ГАЗОВЫЙ БИЗНЕС

В прошлом году «Роснефть» превратилась в крупнейшего независимого производителя газа в России и вышла по добыче газа на шестое место в мире среди публичных компаний.

Наша задача – уже в начале следующего десятилетия стать третьей компанией в мире. К 2020 году – нарастить добычу газа до 100 млрд. кубометров и долю на российском рынке – до 20%. Одновременно мы расширяем наш газовый бизнес на международном уровне – стратегический проект Zohr на шельфе Египта, перспективные проекты в Венесуэле, Бразилии, Мозамбике, Вьетнаме и Норвегии. Мы рассматриваем возможности

ХОЛДИНГОВАЯ СТРУКТУРА

Мы рассчитываем сформировать в компании правильный «климат»: это сочетание организационной структуры, бизнес-процессов и норм поведения людей.

В последние годы мы провели огромную подготовительную работу, выстраивали системы мотивации, учитывали лучшие практики, совершенствовали бизнес-процессы, и сейчас мы готовы к новому этапу. Это – переход от централизованной структуры управления к холдинговой. В первую очередь, мы отработаем эту модель на нашей рознице. Это пилотный проект реорганизации: уже сейчас в единый субхолдинг консолидировано почти 90% ритейла, и уже сейчас объединение розничных активов доказало свою эффективность.

С учетом роста масштабов бизнеса решение о переходе на холдинговую модель абсолютно логично. Во-первых, это большая ответственность бизнес-блоков за финансовый результат и более гибкая система при-

дальнем Востоке на базе «Восточной нефтехимической компании» (ВНХК) мы ожидаем показатель выработки полиолефинов до 1,6 млн. т в год. Нефтехимический комплекс будет создан также на площадке Новокуйбышевской нефтехимической компании. Большие перспективы в этой области и у наших зарубежных активов: Эссара в Индии, Тубана в Индонезии, Тяньцзиня в Китае. Мы ставим перед собой цель довести долю нефте- и газохимии до 20% от общего объема перерабатывающих мощностей «Роснефти». И эта цель вполне достижима, особенно учитывая тот факт, что инвестиции будут реализовываться с привлечением проектного финансирования.

Что касается логистики и трейдинга, мы уже научились получать наибольшую маржу при продаже нашей нефти и нефтепродуктов, осваиваем новые рынки сбыта, продолжаем развивать международный трейдинг, планируем открыть новый офис в Сингапуре. Мы стремимся к тому, чтобы создавать новые трейдинговые хабы, приближенные к конечному потребителю, в том числе на новых перспективных рынках.

использования газа для собственной электрогенерации. Хочу отметить, что компания владеет энергетическими объектами в России мощностью более чем 2,5 ГВт и планирует нарастить мощности до 3–3,5 ГВт. По масштабу это сопоставимо с мощностями территориальных генерирующих компаний. Отдельная тема – расширение рынков сбыта газомоторных топлив, в том числе для бункеровки судов, например, танкерного флота.

нятия решений, которая упростит внедрение инноваций на уровне бизнеса. Во-вторых, это возможность для отдельных сегментов бизнеса конкурировать за капитал, что упрощает привлечение проектного финансирования на отдельные проекты. В итоге мы рассчитываем, что холдинговая структура позволит нам более эффективно распределять финансовые ресурсы, повышать отдачу на вложенный капитал и увеличивать доходность для наших акционеров.

Мы ставим перед собой цель довести долю нефте- и газохимии до 20% от общего объема перерабатывающих мощностей «Роснефти».

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

«Роснефть» будет добиваться технологического лидерства.

Напомню, что президент поручил правительству подготовку программы развития цифровой экономики, опираясь на инновационные ресурсы российских компаний. Хочу отметить, что «Роснефть» именно такая компания: у нас 26 научных институтов, 12 000 высококвалифицированных специалистов, огромный научно-технический комплекс, ядром которого является Центр технологических компетенций («РН-ЦИР»), колоссальный опыт внедрения новейших технологий и инновационных решений. За счет чего нам, кстати, удалось добиться стабилизации добычи на «старых» месторождениях в Западной Сибири. Компании принадлежат мировые рекорды по бурению скважин: например, на «Сахалине-1» самая большая в мире протяженность по стволу – 15 000 м с отходом от вертикали – более 14 000. Это наш потенциал.

Но мы понимаем, что в мире, где информация становится всё более ценным активом, будет трудно конкурировать без передовых IT-технологий. Будущее за технологиями удаленного мониторинга, диагностики и управления производством на основе обработки больших массивов данных (Big Data), предиктивной аналитики, самообучающихся нейросетей. Мы должны перейти к новой, «цифровой» модели работы компании. Недавно

мы договорились с лидером отрасли – компанией «General Electric» о создании совместного предприятия, которое займется внедрением современных цифровых технологий и новых стандартов промышленного интернета на наших активах.

На собрании акционеров я предложил сформировать в компании технологический совет, в который войдут такие уважаемые представители бизнеса и науки, как президент ВР Роберт Дадли, президент «GE нефть и газ» Лоренцо Симонелли, ректор МГУ Виктор Садовничий.

Думаю, новая стратегия позволит нам выплачивать дивиденды на уровне 50% от прибыли, что способствует росту акций и, соответственно, капитализации компании. Мы ожидаем, что реализация стратегии «Роснефть-2022» даст повышение капитализации на 25–30%. И, как я уже отмечал, 500 млн. т дополнительной добычи за 20 лет по отношению к нашим текущим планам. Но главная задача состоит в том, чтобы существенно повысить эффективность и конкурентоспособность. Мы поставили перед компанией цель добиться в долгосрочном плане себестоимости добычи на уровне «Saudi Aramco». Это гарантирует «Роснефти» и российской нефтегазовой отрасли лидерство в мировой энергетике.

Материал ранее был опубликован в газете «Известия».

Ссылка: <https://iz.ru/611245/igaor-sechin/rosneft-2022-strategiia-budushchego>

Статья публикуется с разрешения ПАО «НК «Роснефть».



КАСПИЙ ИНЖИНИРИНГ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ



За 15 лет работы компания «Каспий Инжиниринг» доказала, что умеет ставить перед собой амбициозные цели и успешно их достигать. За это время она прошла путь от небольшой фирмы до крупного предприятия с ведущими казахстанскими и иностранными заказчиками. Сегодня предприятие уверенно взяло курс на международный рынок.

НУРЛАН НУРСУЛТАН

— ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОО «КАСПИЙ ИНЖИНИРИНГ»



«История компании началась в 2002 году и не всегда была радужной. Когда я пришел в «Каспий Инжиниринг» здесь трудилось всего 54 работника. Но мы не боялись рисковать, осваивать новые для себя направления, расширять штат. К примеру, если раньше фирма занималась проектированием только наземных объектов, то в 2014 году понемногу в качестве субподрядчиков мы стали делать технические проекты скважин. В данное время это направление успешно развивается. Сегодня мы активно осваиваем направление ОВОС — охраны окружающей среды и экологического мониторинга.

Ранее я работал в системе КМГ и, рассматривая ситуацию с позиции Заказчика, видел, что наши казахстанские компании не берутся за выполнение некоторых проектов или участвуют в них в качестве адаптантов — субподрядчиков.

Встав во главе проектной организации, решил практиковать в нашей компании оказание полного цикла услуг, начиная от выбора концепции и до сдачи проектно-сметной документации Заказчикам. В проекте по расширению морского порта в северном направлении первоначально мы занимались адаптацией иностранного проекта, но через два месяца стали генеральными проектировщиками. Недавно мы разработали проект солнечных батарей, планируем использовать данный проект для себя», — рассказывает Нурлан НУРСУЛТАН, Генеральный директор ТОО «Каспий Инжиниринг».



Главный потенциал, которым по праву гордится компания — это ее кадры. Средний возраст сотрудников 30 лет, но многие из них, несмотря на молодость, имеют большой опыт работы в иностранных компаниях. Некоторые принимали участие в крупных международных проектах в качестве экспатов в Баку и интерфейс-координатора в Лондоне. И, тем не менее, рискнули оставить прекрасные позиции для работы в «Каспий Инжиниринг», которая привлекла их возможностью получить передовой опыт. Ведь компания занимается проектированием не только в нефтегазовой отрасли, но и морских объектов с учетом того, что Казахстан становится важным логистическим центром.

Несмотря на всеобщий кризис, анализ финансовой деятельности компании свидетельствует о заметном увеличении объемов работ и улучшения социальных условий сотрудников. Все это стало возможным благодаря безупречной репутации, которую компания смогла заработать за годы своей деятельности — ответственным отношением к делу, нестандартным подходом к поставленным задачам и соблюдением всех требований законодательства и запросов заказчиков. Одним из важных условий при работе с иностранными партнерами является казахстанское содержание. В этом плане компания отвечает на 100%. Так, компания подготовила проект реконструкции старого газоперерабатывающего завода в Жанаозене, в 2014 году занималась расширением морского порта в Актау, логистического центра КТЖ. Кроме того, были запроектированы объекты

АО «КазТрансОйл», ТОО «Тенгизшевройл», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани».

В ближайшее время компания планирует открыть свои офисы в Англии, России, Туркменистане, и расширить штат до 200–250 человек. Также уделяет большое внимание подготовке собственных кадров, и уже много лет сотрудничает с Атырауским Университетом нефти и газа, принимая на практику, а затем и на работу, подающих надежду студентов и выпускников.

«Каспий Инжиниринг» не только принимает участие в государственной программе трудоустройства выпускников, но и сама немало вкладывает в повышение их квалификации и обучение новым компетенциям, приобретает необходимое лицензионное программное обеспечение для работы в области архитектуры, строительства, технологии нефти и газа. Многие профессионалы, сегодня успешно работающие в иностранных компаниях, получили первый практический опыт и стали настоящими специалистами именно в стенах ТОО «Каспий Инжиниринг». Учитывая то, что работники компании зачастую имеют дело с технической документацией на иностранном языке, а также в работе ориентируются на международные нормы в области проектирования и строительства, несколько лет сотрудникам предоставляется возможность изучать английский язык за счет работодателя. По итогам прошлого года, предприятие получило награду «Лидер отрасли», заняв 4 место в области и 9 место в Национальном бизнес-рейтинге Республики Казахстан.

*ТОО «Каспий
Инжиниринг»
является
полностью
казахстанской
компанией,
участвующей
во всех приори-
тетных проектах
страны*

*Офис компании
находится
в Атырау.
В Актау, Аксае и
Астане открыты
представитель-
ства, в этом году
планируется
открыть офис
в г. Уральске.*

В АКТИВЕ КОМПАНИИ:

- РАЗРАБОТКА ЭСКИЗНЫХ, РАБОЧИХ ПРОЕКТОВ;
- АДАПТАЦИЯ ПРОЕКТОВ, ВЫПОЛНЕННЫХ ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМИ;
- ПРОВЕДЕНИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ;
- МОНИТОРИНГ И СОГЛАСОВАНИЯ ПСД С ГОСОРГАНАМИ И КОНТРОЛИРУЮЩИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ТАКИХ ЗАКАЗЧИКОВ, КАК АДЖИП ККО, ТШО, КПО БВ, ТОО КАЗАХСКИЙ ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД, КАСПИЙ МЕРУЕРТЫ ОПЕРЕИТИНГ КОМПАНИ, ПУНДЖЛОЙД КАЗАХСТАН, ГАТЕ ИНШААТ, KAZAKHSTAN RETROCHEMICAL INDUSTRIES INC., ТОО «ЖИГЕР МУНАЙ СЕРВИС», НКК, УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ, АКТАУСКИЙ МОРСКОЙ СЕВЕРНЫЙ ТЕРМИНАЛ, ГУРВ ВС РК, АО ЗФ КАЗТРАНСОЙЛ, ТОО «САМЕК ИНТЕРНЕТШЛ», «МАЕРСКОЙЛ КАЗАХСТАН», ТОО «СИЧИМ»;
- ТОО «КАСПИЙ ИНЖИНИРИНГ» ВХОДИТ В ЧИСЛО ОФИЦИАЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ МНОГИХ ВЫШЕПЕРЕЧИСЛЕННЫХ КОМПАНИЙ.



ЧЕМПИОН НЕФТЕСЕРВИСА

17 ЛЕТ ЛИДЕРСТВА НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ

ТОО «Жигермунайсервис» является крупнейшим нефтесервисным предприятием Казахстана, обладающим мощным производственным потенциалом. В ближайшей перспективе компания планирует значительно нарастить объем предоставляемых услуг, увеличив собственную долю на отечественном рынке. Вот уже на протяжении нескольких лет предприятие демонстрирует впечатляющие результаты и положительную динамику роста, тем самым, утверждая свои прочные позиции в отрасли.

Успешная деятельность компании способствовала ее участию в программе «Лидеры конкурентоспособности – национальные чемпионы», стартовавшей весной 2015 года по инициативе Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева. ТОО «Жигермунайсервис» в своей отрасли соответствовало всем критериям «национального чемпиона», включая годовую доход, стабильность, конкурентоспособность, ориентированность на экспорт и импортозамещение. Программа предоставляет возможность получить консалтинговое сопровождение проектов компании от независимого консультанта.



*Рафик Мухатов,
Генеральный директор
ТОО "Жигермунайсервис":
«Развивая наше предприятие,
мы стремимся не только
к получению доходов, но
и отстаиваем интересы нации.
Это ориентир движения, когда
впереди ждут только рост
и успех. Концепция «нацио-
нальных чемпионов» ныне
является центральным аспек-
том политики компании».*



МОДЕРНИЗИРОВАННЫЙ МОНТАЖНО-СВАРОЧНЫЙ ЦЕХ

Предприятие было создано 17 лет тому назад, а сегодня оно входит в число лидеров в сфере предоставления услуг по аренде, ремонту, изготовлению бурового, нефтепромышленного и нестандартного оборудования, обустройству нефтяных и газовых месторождений. Производственный потенциал компании размещен на территории в 16,5 га, в 10 цехах и участках городов Атырау и Актау, и включает сервисное, металлорежущее, кузнечное, сварочное оборудование, а также свободные крытые площадки для дальнейшего развития производства. А продукция, выпускаемая ею, как, например, буровые долота PDC, изготавливаемые для казахстанских и зарубежных буровых предприятий, не имеет аналогов в Казахстане. Помимо этого, компания также производит цельнофрезерованные стальные колонные стабилизаторы, роликовые расширители, ловильные колокола, метчики, фрезы, шламоуловители, инструмент для зарезки боковых стволов, переводники различных типов (стальные, немагнитные), запасные части для винтовых забойных двигателей, газовые якоря, нестандартное оборудование и инструменты по чертежам клиента, пользующиеся большим спросом среди нефтедобывающих предприятий.



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА
АСХАТ ДУЙСАЛИЕВ НА ВРУЧЕНИИ ПРЕМИИ ПРЕЗИДЕНТА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН «АЛТЫН САПА»

Бесспорными преимуществами ТОО «Жигермунайсервис» являются не только собственные производственные активы, но и развитая инфраструктура, в том числе территориальная близость нефтяных промыслов и крупных автомагистралей. Также первенство компании на местном рынке обеспечивают следующие факторы:

- Сертификация выпускаемой продукции, в соответствии с требованиями СТ РК и по международным стандартам API, ISO, ASME;
- Наличие интегрированной системы управления качеством продукции;
- Квалифицированный инженерно-технический состав;
- Готовые и новые инженерные решения;
- Постоянное расширение линейки предлагаемой продукции и услуг.

Впрочем, география деятельности ТОО «Жигермунайсервис» не замыкается лишь на Казахстане. Компания также оказывает нефтесервисные услуги в России, где осуществляет свою деятельность в филиале в г. Нижневартовске. Основными заказчиками компании являются крупнейшие буровые, сервисные и нефтегазодобывающие предприятия.

В сервисе бурения на протяжении многих лет компания оказывает услуги по проектированию профилей наклонно-направленных скважин (ННС), горизонтальных скважин (ГС), боковых стволов (БС), выполняют расчет и анализ механических и гидравлических свойств бурильной колонны и стволов ННС, ГС и БС, осуществляют каротаж во время бурения (гамма каротаж и волновое измерение удельного сопротивления в процессе

бурения) и вырезание «окна» в обсадной колонне. Сервисный центр телеметрического оборудования выполняет три уровня обслуживания и ремонта телесистем L1, L2, L3. Компания осуществляет полный цикл обслуживания и ремонта бурового оборудования. Опытные технические специалисты прошли курс обучения в сервисном центре компании «APS Technology» в Дубай (ОАЭ) и у зарубежных поставщиков оборудования, имеют соответствующие сертификаты.

Налаженный технологический процесс, наличие современного оборудования и квалифицированного персонала позволяют ТОО «Жигермунайсервис» осуществлять дефектоскопию бурового и нефтепромышленного оборудования; выполнять ручную электродугую полуавтоматическую, автоматическую и аргоновую металлов сварку; проводить испытание бурового противовыбросного оборудования, фонтанной аппаратуры; механическое испытание металлов и материалов на разрыв, сжатие, изгиб и сплющивание. Компания имеет собственную аккредитованную лабораторию неразрушающего контроля.

Открытие в марте 2017 года модернизированного цеха металлоконструкций способствовало увеличению ежемесячной производительности крупногабаритных сварных металлоконструкций любой сложности по эскизам заказчика со 120 т до 500 т. Подобного производства казахстанский рынок ждет давно. Полностью автоматизированный производственный процесс позволяет выполнять высококачественные заготовительные, сварочные, дробеструйные и покрасочные операции,



осуществлять полный цикл производства крупногабаритных сварных металлоконструкций, изготавливать емкости и резервуары объемом до 3000 куб. м, системы очистки буровых растворов, нестандартные металлоконструкции, а также ремонтировать печи подогрева нефти.

Развивая направление капитального строительства, был расширен Департамент инжиниринга и капитального строительства – EPC (Engineering, Procurement, Construction). В его составе успешно работают отделы проектирования (команда инженеров), управления проектами и капитального строительства. Обладая лицензиями первой категории на строительные работы и проектирование, компания реализует самые сложные комплексные инженерно-технические решения по нефтегазовым, гражданским и инфраструктурным объектам, включая проекты по утилизации попутного и природного газа, реконструкции нефте- и газопроводов, строительство газопроводов, капитальному строительству объектов УПГ, и другие. Портфель выполненных заказов в области строительства включает в себя:

- Строительство нефтепровода Забурунь-Мартыши протяженностью 100 км;
- Строительство установки по утилизации попутного газа (УПГ) на месторождении Восточный Макат мощностью переработки 40 млн. куб. м попутного газа в год;
- УПГ на месторождении имени Балгимбаева мощностью переработки 20 млн. куб. м попутного газа в год;
- Газопровод протяженностью 83 км от месторождения имени Балгимбаева до Забурунь.

Как сообщил Рафик Мухатов, глава предприятия, осуществляя комплекс работ по проектированию, инжинирингу, расчету и подбору технологического оборудования, шеф-монтажу, строительным и строительно-монтажным работам для нефтепромысловых объектов, компания активно сотрудничает с ведущими проектными и инжиниринговыми фирмами. Это позволяет использовать новейшие технологии и разработки, адаптировать их к местным условиям, нормам и стандартам и выполнять проекты любого масштаба и сложности, взяв за основу гибкий подход к решению клиентских задач. Также компания имеет хорошие деловые контакты с ведущими мировыми производителями различного технологического, компрессорного и другого оборудования. Любой заказ обеспечивается собственной инженерно-технической поддержкой. При этом, компания гибка в любых отношениях, в том числе в вопросах стоимости

товаров и услуг, сроков и условий поставок, что весьма важно в условиях конкурентного рынка.

Особым достижением, по мнению руководства, является налаживание производства буровых установок казахстанского производства SL2500T-AC/DC-T. Первая такая установка была смонтирована на одном из месторождений в Атырауской области больше двух лет назад. И теперь «Жигермунайсервис» готов производить комплексы мощностью 2500 лошадиных сил и грузоподъемностью на крюке свыше 600 т для добычи нефти и газа с глубины до 6000 м. Прежде всего, подобные буровые установки необходимы при разработке существующих и новых месторождений нефти и газа в самом Казахстане. Однако не исключено их использование и за пределами страны: современные технологии, качество и невысокая стоимость таких комплексов позволят конкурировать с оборудованием ведущих западных производителей.

В компании также запущено производство по обслуживанию, ремонту и восстановлению запорно-клапанной арматуры. К настоящему времени уже направлены значительные средства в оборудование для полного комплекса услуг по ремонту и обслуживанию задвижек.

Учитывая особые успехи и заслуги ТОО «Жигермунайсервис» на казахстанском рынке, в августе 2014 года, по результатам регионального конкурса-выставки «Лучший товар Казахстана» в Атырау, компания стала победителем в номинации «Лучшие товары производственного назначения». А в декабре 2016 года она была отмечена национальной премией Президента Казахстана «Алтын Сапа» за достижения в области качества, как лучшее предприятие производственного назначения.

«Наша цель – развивать и обучать местных кадров, которые будут гордиться своими возможностями и конечным продуктом, создавать новые рабочие места, сокращать стоимость производства, сочетать качество и надежность в работе, быть ведущей местной сервисной компанией для нефтегазовых компаний и внести ценный вклад в развитие экономики Казахстана», – отмечает Рафик Мухатов. Он также подчеркнул, что возглавляемая им компания, сумевшая за 17 лет деятельности занять лидерские позиции на нефтесервисном рынке страны, сегодня готова к расширению сферы своих услуг, деловому сотрудничеству с зарубежными и отечественными компаниями, работающими в Прикаспийском регионе, и достижению новых чемпионских высот.

INVESTING IN A WORLD-CLASS ENGINEERING CAPABILITY IN KAZAKHSTAN



Fluor is one of the world's leading engineering, procurement, fabrication, construction and project management services companies.

We are committed to building a world-class project capability in Kazakhstan and a strong supply chain to leave a lasting legacy for the future.

FLUOR®

www.fluor.com

© 2017 Fluor Corporation.
All Rights Reserved.
FB20170230

БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОРТ

Нам известны немало исторических мест в Казахстане, которые издревле имеют стратегическую важность в связи с обеспечением транспортировочных путей. Одним из таких знаменательных мест является речной порт в Атырау.

На заре XX века, в 1916 году было открыто регулярное речное сообщение между Гурьевом и Уральском. С тех пор, путем преобразования и отделения от Уральского пароходства, было сформировано АО «Атырауэзенпорты». Основная деятельность связана с перевозкой, хранением морских и речных грузов, поддержкой морских операций, а также сборкой морских модульных зданий. Современный порт занимает территорию площадью 10,69 га. В 2008 году порт перешел в управление консорциума «ISKER GROUP». Это казахстанская группа компаний, предоставляющая широкий спектр строительных и инженерных продуктов и услуг. Стартовал совместный проект по изготовлению, сборке, транспортировке двенадцати модульных зданий для морского комплекса «Кашаган» с участием «ISKER GROUP» и итальянской компании «Скема». Начатое в 2009 году строительство было завершено в конце 2011 года. По итогам проекта крупногабаритные модули суммарным весом 1 893 т на шести несамоходных баржах отгружены с причалов порта в направлении острова «Д» Кашаганского месторождения.

За небольшой период согласно международным стандартам была проведена полная реконструкция мощностей порта, в ходе которой заново построены причальные стенки, объекты инфраструктуры, вспомогательные здания и сооружения, обновлены системы жизнеобеспечения, также появилась возможность одновременно принимать до двух судов класса река-море габаритами до 110 м в длину. Наряду с этим, АО «Атырауэзенпорты» (ныне ТОО «Атырау Ривер Терминал») и консорциум за счет собственных средств при поддержке местных



исполнительных органов произвели подъем семи затонувших судов с акватории реки Урал, прилегающей к причальным стенкам порта, что позволило обеспечить экологическую безопасность реки и улучшить ее судоходство. На сегодняшнее время проблема охраны окружающей среды приобретает всеобъемлющий характер. Для урегулирования вопроса руководство речного порта проводит оценку воздействия работы на окружающую среду с учетом возможных рисков от техногенной нагрузки.

К сожалению, потенциал порта используется не полностью в связи с ограниченным судоходством по Урало-Каспийскому каналу (УКК). Так, в период нереста рыб в реке Урал судоходство возможно с 15 июля по конец ноября, что существенно снижает эффективность использования водного транспорта из-за короткой навигации. Ожидается, что запланированная на 2017-2018 гг. работа по производству дноуглубительных работ создаст новый толчок в развитии водного транспорта региона. В настоящее время перевозка грузов при импорте-экспорте до порта Атырау организована сухогрузами река-море с низкой осадкой или несамоходными баржами буксируемыми толкачами.

В ближайшей перспективе ISKER намерен расширить территорию порта в целях строительства новых мощностей по производству металлоконструкций до 10 000 – 15 000 т в год. Для развития портовой инфраструктуры консорциум планирует реализовать:

- Возведение полноценного завода по производству металлоконструкций;
- Модернизацию железнодорожного подъездного пути для увеличения пропускной способности грузооборота;
- Открытие сезонного пункта пропуска морской границы.

В целом, Атырауский порт находится в выгодном расположении с удобными подъездными путями, что, в свою очередь, обеспечивает выход на магистральные трассы. Наличие такого порта является отличным условием для развития водного транспорта в регионе, в том числе и морского перевоза грузов через Каспийское море между Россией, Азербайджаном, Туркменистаном, Ираном и дальними странами.



АРБИТРАЖНЫЙ ЦЕНТР АТАМЕКЕН

ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

В условиях рыночной экономики повышается роль разрешения споров в порядке арбитражного разбирательства. В Казахстане этому особенно содействует принятие нового Закона «Об арбитраже». С целью содействия бизнесу в решении хозяйственных споров Национальной палатой предпринимателей РК «Атамекен» и Торгово-промышленной палатой РК был создан Арбитражный центр Атамекен, который рассматривает споры, вытекающие из коммерческих договоров (например, поставка, подряд).

Арбитраж – полноценная альтернатива по рассмотрению спора в государственном суде.



АСКАР КАЛДЫБАЕВ

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АРБИТРАЖНОГО ЦЕНТРА:

«В развитых странах арбитражные разбирательства пользуются большой популярностью вследствие меньшего формализма, скорости, небольших расходов. Право на обращение в арбитраж с согласия сторон возможно на любой стадии спора, в том числе, в ходе судебного разбирательства (до вынесения судебного решения). Основанием для обращения в Арбитражный центр Атамекен является наличие арбитражной оговорки в договоре или в отдельном соглашении сторон. Вынесенное арбитражное решение является обязательным для исполнения и может быть исполнено принудительно, в том числе в 157 государствах мира согласно Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений».

Арбитраж имеет ряд преимуществ перед государственными судами – возможность выбора арбитра, простота и гибкость процедур, оперативность разбирательства, достигаемая за счет окончательности решения арбитража (невозможности оспорить решение в суде по существу спора). Спор, который потенциально может вылиться в длительное разбирательство в государственном суде с прохождением нескольких инстанций, в арбитраже рассматривается в короткое время. Соблюдение принципа конфиденциальности в ходе арбитражного разбирательства позволяет сохранить в тайне участников, решение по делу, а также сам факт спора между деловыми партнерами.

За рассмотрение спора истец оплачивает арбитражный сбор, размер которого значительно ниже государственных пошлин в судах и иных арбитражных учреждениях. При удовлетворении иска, понесенные арбитражные расходы, возмещаются истцу.

Казахстан является участником различных международных конвенций, касающихся арбитража. Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже допускает возможность назначения в государствах-участниках Конвенции компетентных органов, которые могут выполнять определенные полномочия по арбитражу. Арбитражный центр Атамекен осуществляет функции, изложенные в статье 4 Европейской конвенции в соответствии с уведомлением от постоянного представительства Казахстана в ООН. Они, в частности, касаются выполнения мер, связанных с назначением арбитров или конкретного арбитражного органа в спорных ситуациях.

Спор, который потенциально может вылиться в длительное разбирательство в государственном суде с прохождением нескольких инстанций, в арбитраже рассматривается в короткое время. Соблюдение принципа конфиденциальности в ходе арбитражного разбирательства позволяет сохранить в тайне участников, решение по делу, а также сам факт спора между деловыми партнерами



АНАТОЛИЙ ЛИННИК

КОНСУЛЬТАНТ АРБИТРАЖНОГО ЦЕНТРА,
СУДЬЯ ВЕРХОВНОГО СУДА В ОТСТАВКЕ:

«Если стороны предусмотрели передачу споров на рассмотрение постоянного арбитражного органа, но не назначили такой орган и не достигли соглашения на этот счет, то, по просьбе истца, руководитель Арбитражного центра может назначить конкретный арбитражный орган для разрешения спора. Такие и подобные случаи неоднократно имели место в практике Арбитражного центра и положительно им разрешались. Это способствовало своевременному и оперативному урегулированию конфликтов во внесудебном порядке».

Предприниматели, обратившиеся в Арбитражный центр Атамекен, могут участвовать в разбирательстве дела, не выходя из офиса, используя средства связи. Представители Арбитражного центра в Региональных палатах предпринимателей, находящиеся по Казахстану, оказывают поддержку в организации арбитражных разбирательств и других вопросах касательно арбитража. Таким образом, предпринимателям в настоящее время созданы все условия для эффективного рассмотрения споров во внесудебном порядке. Компаниям остается только включить соответствующие арбитражные оговорки в свои договоры.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ЦЕНТРА: WWW.ACA.KZ

Иностранная компания «Топаз» оказала услуги по проектированию для компании «Сапфир». Однако компания «Сапфир» не оплатила услуги компании «Топаз», сославшись на то, что ее клиент приостановил работы и, таким образом, данная проектная документация оказалась не востребована. «Топаз» решил обратиться в арбитраж. Согласно договору между компаниями, «все споры подлежат разрешению в Арбитражном суде РК в установленном законодательством порядке». Однако такой суд отсутствует. В этой связи, в соответствии со статьей 4 Европейской Конвенции о внешнеторговом арбитраже,

определением руководителя Арбитражного центра компетентным арбитражем для рассмотрения данного спора был предложен Арбитражный центр Атамекен. Компания «Сапфир» предоставила отзыв на исковое заявление, в котором не возражала против рассмотрения спора Арбитражным центром. Составом арбитров, выбранных сторонами, было вынесено окончательное решение по существу данного спора. В связи с тем, что компания «Сапфир» не исполнила решение арбитража в добровольном порядке, по заявлению истца государственным судом был выдан исполнительный лист о принудительном исполнении решения арбитража.

Компания «Изумруд» занимается поставкой оборудования для нефтесервисных компаний. Имея множество договоров с контрагентами, компания предусмотрела в своих контрактах специальную арбитражную оговорку: «Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего контракта (договора), либо связанные с ним нюансы, подлежат окончательному урегулированию в Арбитражном центре Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» согласно его действующему Регламенту». Данный текст оговорки компания взяла с сайта www.aca.kz.

Когда один из заказчиков не оплатил поставку оборудования, компания «Изумруд» после неоднократных попыток решить спор путем переговоров, обратилась в Арбитражный центр с целью взыскания задолженности. Стороны выбрали опытного арбитра из реестра арбитров Арбитражного центра.

В связи с тем, что офисы спорящих компаний находились в разных городах Казахстана, разбирательство прошло в режиме онлайн посредством видеоконференцсвязи. Это позволило сторонам участвовать в споре без отрыва от производства, сэкономить время и командировочные расходы. Спор был рассмотрен арбитром в течение одного месяца, и решение было вынесено после второго заседания. Результатом разбирательства стало погашение ответчиком задолженности в полном объеме.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ФОНД «МУНАЙШЫ»

Всем известны годы кризиса 90-х годов прошлого столетия на постсоветском пространстве, затронувшие все сферы жизнедеятельности людей. Остро стояли вопросы обеспечения необходимых условий для населения, в том числе тех, кто прошел тернистый путь нефтяника и стоял у истоков становления нефтегазовой отрасли Казахстана. Для нужд тысяч ветеранов-нефтяников, оказавшихся в тяжелом положении, в 2004 году был создан Общественный фонд «Мунайшы» имени Н.А. Марабаева. Инициаторами выступили видный государственный и общественный деятель страны Аскар Кулибаев, знатный буровик Насибкали Марабаев, один из основоположников казахстанской геологоразведки Урал Акчулаков, при поддержке АО «НК «КазМунайГаз» и дочерних компаний. Это единственное в своем роде учреждение, которое оказывает благотворительную помощь для нуждающихся ветеранов отечественной нефтегазовой промышленности. Особую заботу Фонд проявляет к нефтяникам – участникам ВОВ и трудового фронта. Воздание должного благонамеренному труду нефтяных деятелей старшего поколения, общественная поддержка, привлечение трудоспособных к общественным делам и многое другое являются основными целями Фонда «Мунайшы». Увековечивание истории нефти, которую годами создавали отечественные нефтяники, также входит в число основных задач.

За годы своей деятельности Фонд организовал различные мероприятия с целью сохранить память и удостоить значимых людей заслуживающими наградами. Так, был отпразднован юбилей Сафи Утебаева, патриарха казахстанской нефти, чья трудовая дея-

тельность хранится в Центральном государственном архиве Республики Казахстан. Работа архива началась в 2006 году и в настоящее время на хранение сданы дела пятнадцати известных в стране нефтяных династий, включая знатного нефтяника Жетписбая Есенжанова. В этом же году Фонд инициировал создание «Аллеи славы нефтяников», посвященных первооткрывателям различных месторождений Казахстана. Сегодня такие аллеи построены в нефтяных регионах страны.

В 2011 году в честь 100-летия месторождения Доссор, 50-летия истории нефти Мангистауского региона, 25-летия освоения месторождения Кумколь Фонд выступил с предложением снять документальные социальные ролики об истории отечественной нефти для освещения биографий и судеб именитых нефтяников. Ведь приобретенный опыт в наследие молодому поколению является ценнейшим ресурсом будущего развития.

Наряду со всем, Фонд принимает активное участие в издании книг и очерков. Из последних событий можно отметить выпуск книги авторитетного американского экономиста и писателя Даниеля Ергина «Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть». Знаменателен тот факт, что книга в Казахстане опубликовалась на казахском и русском языках. В настоящее время труд Ергина – это один из самых обсуждаемых и важных авторских изысканий мира.

Благодаря своей благородной миссии в поддержку нефтяников, «Мунайшы» по праву занимает ведущее место среди общественных организаций страны.



ПРЕМИЯ ПРЕЗИДЕНТА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
АЛТЫН САПА

ZMS

ZHIGERMUNAISSERVICE

- РЕМОНТНО-МЕХАНИЧЕСКИЙ ЦЕХ
- МОНТАЖНО-СВАРОЧНЫЙ ЦЕХ
- ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БУРОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТОВ
- ЛАБОРАТОРИЯ НЕРАЗРУШАЮЩЕГО КОНТРОЛЯ
- УСЛУГИ ПО ОТБОРУ КЕРНА
- ЦЕХ НАКЛОННО-НАПРАВЛЕННОГО БУРЕНИЯ
- ЦЕХ ПО АРЕНДЕ И РЕМОНТУ НЕФТЕПРОМЫСЛОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ЦЕХ ПО АРЕНДЕ И РЕАЛИЗАЦИИ БУРОВЫХ ДОЛОТ
- ОБУСТРОЙСТВО НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ
- КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ

Республика Казахстан, г. Атырау,
Геологический с/о,
район Телевышки, участок № 19
Тел. +7 (7122) 319 030,
+7 (7122) 319 055
reception@zms.kz www.zms.kz



СЕКТОР разведки и добычи нефти и газа

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ (M&A)

65,1 млрд. \$ конец 1-го квартала 2017 года



это самый высокий показатель почти за 2 года

БОЛЕЕ ОДНОЙ ТРЕТИ ЭТОЙ СУММЫ **24,5** млрд. \$

В РЕЗУЛЬТАТЕ СДЕЛОК ТАКИХ КОМПАНИЙ КАК



«CENOVUS ENERGY»
«ROYAL DUTCH SHELL»
«CANADIAN NATURAL RESOURCES»

ПО ДАННЫМ ФИРМЫ ПО АНАЛИЗУ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ «EVALUATE ENERGY» ЭТА ИТОГОВАЯ СУММА ЗАНИМАЕТ ПЯТОЕ МЕСТО СРЕДИ САМЫХ КРУПНЫХ ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ С 1 КВАРТАЛА 2010 ГОДА.

сумма прошлых затрат на слияния и поглощения в секторе разведки и добычи в общемировом масштабе

136 млрд. \$

ЭТОТ ТЕМП АКТИВНОСТИ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ТОМ, ЧТО ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕМ СЕКТОРЕ В ЭТОМ ГОДУ БУДЕТ ВЫШЕ

НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ: СКОЛЬКО ЕЩЕ ОЖИДАЕТСЯ СЛИЯНИЙ?

За последние два года объем рынка сделок по слиянию и поглощению в нефтедобывающем секторе достиг 65,1 млрд. долларов США. Сведения были зафиксированы по итогам первого квартала текущего года. Более одной трети данного показателя на сумму 24,5 млрд. долларов США достигнуты в результате сделок канадских компаний-операторов битуминозных песков, участниками которых являлись «Cenovus Energy», «Canadian Natural Resources» и «Royal Dutch Shell». Согласно исследованию экспертной группы «Evaluate Energy», данная сделка занимает пятое место в списке самых крупных сделок с первого квартала 2010 года. Темп активности свидетельствует, что объем сделок прошлого года по слиянию и поглощению в нефтедобывающем секторе, равный 136 млрд. долларов США в этом году будет выше. В период спада цен на нефть вышеуказанные компании уделили внимание долгосрочному стратегическому планированию, однако темпы изменения цены на нефть показали лишь кратковременные всплески восстановления отрасли, прогноз при этом остается неопределенным.

По данным «Ernst&Young Global Limited» (EY), трансформация сектора нефтесервисных услуг, как следствие неточных прогнозов, в значительной степени обусловлена изменением конкурентной среды, появлением нетрадиционных месторождений углеводородного сырья и ролью современных технологий как «пути к запасам и их монетизации».

В конце 1990-х и начале 2000-х годов после объединения крупных корпораций, сектор нефтесервисных услуг отреагировал на необходимость оптимизации затрат посредством консолидации усилий. Такая тенденция в основном происходила среди тех компаний, которые действуют в сфере аналогичных услуг, товаров и рынков.

В начале 2000-х годов, когда цены на нефть были на уровне 90 долларов США за баррель, клиентам сервисных компаний были необходимы высококачественные продукты и услуги для решения сложных задач, как например, работы на глубоководных месторождениях. В связи с этим предприятия в сфере нефтесервисных услуг снова объединялись, однако в этот раз компании с узкой специализацией и оптимальными решениями вышли на передний план.

Международная инжиниринговая и производственная компания «Aker Solutions» представляет последние данные в сфере объединения нефтесервисных компаний. Компания объявила о завершении приобретения нефтесервисного предприятия «Reinertsen» приблизительно стоимостью в 24,5 млн. долларов США. В результате этой сделки на морских месторождениях Норвегии появился третий по величине поставщик услуг технического обслуживания и переоборудования объектов. Просроченные контракты с компанией «Statoil», включая рамочное соглашение от декабря 2015 года сроком минимум на 6 лет, были добавлены в портфель активов «Aker». Компании реализовывали свою деятельность в качестве совместного предприятия с 2002 по 2010 годы, предоставляя услуги на морских месторождениях Норвегии. В 2016 году доходы «Reinertsen» составили 92 млн. долларов США.

В декабре прошлого года «Aker» приобрел 70% акций бразильской компании «C.S.E. Mecânica e Instrumentação Ltda» (C.S.E). Соглашение включает в себя возможность выкупить оставшиеся 30% акций компании через 3 года после завершения сделки. Стороны договорились не разглашать цену покупки. C.S.E, доходы которой в 2015 году составили 120 млн. долларов США, предоставляет услуги технического обслуживания, монтажа, услуги по пусконаладочным работам, а также по эксплуатации кранов на наземных и морских объектах. С помощью этой сделки «Aker» получает доступ к развива-

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В СЕКТОРЕ РАЗВЕДКИ И ДОБЫЧИ

№	ДАТА	ПОГЛОЩЕНИЯ / СЛИЯНИЯ		МЛРД. \$ США
1	АВГУСТ 1998 г.	BRITISH PETROLEUM	AMOCO	48,2
2	ДЕКАБРЬ 1998 г.	EXXON	MOBIL	73,7
3	ДЕКАБРЬ 1998 г.	TOTAL	FINA	12,9
4	АПРЕЛЬ 1999 г.	BP AMOCO	ATLANTIC RICHFIELD COMPANY	26,8
5	СЕНТЯБРЬ 1999 г.	TOTALFINA	ELF AQUITAINE	54,3
6	АПРЕЛЬ 2000 г.	ANADARKO PETROLEUM	UNION PACIFIC RESOURCES	4,4
7	ОКТАБРЬ 2000 г.	CHEVRON	TEXACO	35,1
8	НОЯБРЬ 2001 г.	CONOCO	PHILLIPS PETROLEUM	15,17*
9	ФЕВРАЛЬ 2003 г.	DEVON ENERGY	OCEAN ENERGY	5,3
10	ДЕКАБРЬ 2005 г.	CONOCOPHILLIPS	BURLINGTON RESOURCES	35,6
11	ИЮНЬ 2006 г.	ANADARKO	KERR-MCGEE & WESTERN GAS RESOURCES	23,3
12	ДЕКАБРЬ 2006 г.	STATOIL	NORSK HYDRO	28
13	МАРТ 2009 г.	SUNCOR ENERGY	PETRO - CANADA	15,9
14	ДЕКАБРЬ 2009 г.	EXXON MOBIL	XTO ENERGY	41
15	ИЮЛЬ 2011 г.	BHP BILLITON	PETROHAWK ENERGY	12,1
16	ОКТАБРЬ 2012 г.	РОСНЕФТЬ	ТНК / BP	55
17	ДЕКАБРЬ 2014 г.	REPSOL	TALISMAN ENERGY	8,3
18	АПРЕЛЬ 2015 г.	ROYAL DUTCH SHELL	BG GROUP	52
19	ОКТАБРЬ 2015 г.	SUNCOR ENERGY	CANADIAN OIL SANDS	4,6
20	ДЕКАБРЬ 2016 г.	GLENCORE/ИНВЕСТИЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАТАРА	19,5% ДОЛЯ УЧАСТИЯ В «РОСНЕФТИ»	10,8

РИС.1 ХРОНОЛОГИЯ СЛИЯНИЙ КОМПАНИЙ СЕКТОРА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ



РИСУНОК В СТАТЬЕ: «EY OILFIELD SERVICES CONSOLIDATION: TRANSFORMING THE VALUE CHAIN» (2017 Г.)

ющемся рынку Бразилии для обслуживания существующих нефтяных и газовых месторождений и может выстроить свою стратегию, чтобы расширить свой бизнес на ключевых международных рынках.

В своем отчете за 4 квартал 2016 года «Акер» сообщил, что, несмотря на то, что перспективы сектора нефтесервисных услуг остаются не совсем ясными, наблюдаются признаки восстановления, преимущественно, в сегменте уже существующих производств. Компания сообщила, что издержки на действующих производствах сокращаются в результате упрощения подхода обустройства месторождений и внедрения эффективных моделей управлений. Это должно помочь отрасли продвинуться вперед с новыми инвестициями. Компания ожидает, что в текущем году будут утверждены многие проекты, особенно по уже существующим активам, где основное внимание уделяется извлечению дополнительных ресурсов из существующих объектов и инфраструктуры.

В сегменте буровых услуг компания «Patterson-UTI Energy» управляет комплексом наземных буровых установок и парком оборудования для скважин высокого давления. 20 апреля компания завершила консолидацию с «Seventy Seven Energy». Последняя предоставляет услуги по бурению, перекачку под давлением и аренду для проведения поисковых и разведочных работ на нефтяных месторождениях и многих наземных нефтегазоносных комплексах в США. Эта сделка будет закрыта после того, как «Patterson-UTI» погасит задолженность «Seventy Seven».

Обе компании изготавливают и эксплуатируют высокотехнологические буровые установки. «Patterson-UTI» получит 40 установок, что позволит довести их общее количество до 201. Компания также получит парк оборудования для гидроразрыва пласта мощностью 500 000 лошадиных сил, расположенный в бассейне Анадарко и на шельфовом месторождении Игл Форд, добавив его к своему оборудованию мощностью 1 млн. лошадиных сил в Техасе и на месторождениях на северо-востоке США.

Данное слияние также способствует созданию новой производственной линии в «Patterson-UTI» через бизнес компании «Seventy Seven», которая предоставляет в аренду инструменты и специализированные услуги для наземных буровых работ на месторождениях нефти и природного газа, работ по завершению и капитальному ремонту скважин.

EY ожидает, что стимулирующие факторы в сделках «Акер» и «Patterson-UTI» будут способствовать дальнейшей консолидации нефтесервисных услуг.

- Оптимизация капитальных и эксплуатационных затрат нефтедобывающих компаний свидетельствует о том, что они стремятся обеспечить согласованность действий в цепочки поставок для полного жизненного цикла производства.
- Ожидается интенсивный процесс слияния крупных компаний с целью защиты своей доли на рынке и сохранения ведущих позиций.
- Ожидается тенденция частого приобретения технологий для нефтедобывающего сектора или других отраслей промышленности, особенно в плане цифровых технологий.
- В дальнейшем произойдет финансовая реструктуризация, если будет продолжаться экономический спад. Ожидается, что произойдет усиление притока частного капитала и финансовых инвестиций, если сократится разрыв в оценке стоимости между продавцами и покупателями.

СДЕЛКИ В СЕКТОРЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ				
№	ДАТА	ПОГЛОЩЕНИЯ / СЛИЯНИЯ		МЛРД. \$ США
1	ИЮЛЬ 2001 г.	TECHNIP	COFLEXIP	3,1
2	СЕНТЯБРЬ 2001 г.	SANTA FE INTERNATIONAL	GLOBAL MARINE	3
3	СЕНТЯБРЬ 2006 г.	CGG	VERITAS DGC	3,1
4	ИЮЛЬ 2007 г.	TRANSOCEAN	GLOBAL SANTAFE	18*
5	ИЮНЬ 2008 г.	SMITH INTERNATIONAL	W-H ENERGY SERVICES	3,2
6	ИЮЛЬ 2008 г.	CHINA OILFIELD SERVICES LIMITED (COSL)	AWILCO OFFSHORE	2,5
7	АВГУСТ 2009 г.	BAKER HUGHES	BJ SERVICES	5,5
8	ИЮНЬ 2010 г.	ACERGY	SUBSEA 7	5,4*
9	ДЕКАБРЬ 2010 г.	GENERAL ELECTRIC	WELLSTREAM HOLDINGS	1,25
10	ФЕВРАЛЬ 2011 г.	ENSCO	PRIDE INTERNATIONAL	7,1
11	ФЕВРАЛЬ 2011 г.	GENERAL ELECTRIC	WOOD GROUP WELL SUPPORT DIVISION	2,8
12	ИЮНЬ 2011 г.	SAPURA CREST PETROLEUM	KENCANA PETROLEUM	3,8 *
13	ОКТАБРЬ 2011 г.	SUPERIOR ENERGY	КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ	2,7
14	АВГУСТ 2012 г.	NATIONAL OILWELL VARCO	ROBBINS & MYERS	2,5
15	АПРЕЛЬ 2013 г.	GENERAL ELECTRIC	LUFKIN INDUSTRIES	3,3
16	ЯНВАРЬ 2014 г.	AMEC	FOSTER WHEELER	3,3
17	СЕНТЯБРЬ 2014 г.	SIEMENS	DRESSER-RAND	7,6
18	АВГУСТ 2015 г.	SCHLUMBERGER	CAMERON	14,8
19	МАЙ 2016 г.	FMC TECHNOLOGIES	TECHNIP	13*
20	ОКТАБРЬ 2016 г.	GE OIL & GAS	BAKER HUGHES	50

Статья ранее была опубликована на сайте <https://www.spe.org/>
Материал публикуется с разрешения SPE RCA Regional office

Trusted worldwide to deliver global workforce solutions to the energy, process and infrastructure industries.

Core Services



Sectors



Aktau

Aktau Star Business Center
4th Floor, Office 426
14 Microdistrict, Building 61
130000, Aktau
Republic of Kazakhstan

T: +7 7292 470 093

Astana

Ansar Business Center
5th Floor
25 Syganak
010000, Astana
Republic of Kazakhstan

T: +7 7122 550 696

Atyrau

Bakhyt Business Center
2nd Floor, 203 Office
12A Abay street
060002, Atyrau
Republic of Kazakhstan

T: +7 7122 763 740

caspian@airswift.com

airswift.com

OILFIELD SERVICES: HOW MUCH CONSOLIDATION IS YET TO COME?

Upstream oil and gas mergers and acquisitions (M&A) hit USD 65.1 billion so far this year at the end of 1Q, the most in nearly 2 years. More than one-third of that, USD 24.5 billion, resulted from the Canadian oil sands deals of Cenovus Energy, Canadian Natural Resources, and Royal Dutch Shell. Evaluate Energy, an oil and gas analytics firm, said this total was the fifth-largest quarterly outlay since Q1 2010. This pace of activity indicates that last year's total global upstream M&A spend of USD 136 billion, as reported by the analytics firm, will likely be bypassed.

Strategic opportunities were identified and pursued by these companies during the oil price downturn. But in contrast to this flurry of M&A, the oil price has shown only brief blips of resuscitation with an uncertain outlook. That uncertainty has led to changes in the oilfield services (OFS) sector, too, driven in large part by operators' changing behavior and competitive landscape, the rise of onshore unconventional resources, and the role of digital technologies as "the route to reserves and their monetization," according to Ernst & Young Global Limited (EY).

Following the megamergers among majors in the late 1990s and early 2000s, the OFS sector reacted to cost pressures with consolidation, which took place mainly among companies with similar services, products, and markets.

In the early 2000s with oil prices around USD 90/bbl, OFS customers demanded highly specialized products and services to tackle challenging areas such as deep water. OFS consolidated again, but this time, companies with niche expertise and offerings also surfaced.

Aker Solutions provides a recent example of OFS consolidation (not included in the figures). The company announced on 7 April that it completed the acquisition of oil services company Reinertsen for approximately USD 24.5 million. The deal adds the third-largest maintenance and modifications supplier for offshore Norway—and its backlog contracts with Statoil, including a minimum 6-year framework agreement awarded in December 2015—to Aker's portfolio. The companies worked together as a joint venture from 2002 to 2010 providing services to offshore Norway. Reinertsen's revenue in 2016 was about USD 92 million.

Last December, Aker acquired a 70% stake in Brazilian C.S.E. Mecânica e Instrumentação Ltda. The agreement includes an option for Aker to purchase the remaining 30% of the company 3 years from the close of the deal. The companies agreed to not disclose the purchase price.

UPSTREAM TRANSACTIONS				
Nº	DATE	ACQUISITIONS / MERGERS		US\$B
1	AUG - 98	BRITISH PETROLEUM	AMOCO	48.2
2	DEC - 98	EXXON	MOBIL	73.7
3	DEC - 98	TOTAL	FINA	12.9
4	APR - 99	BP AMOCO	ATLANTIC RICHFIELD COMPANY	26.8
5	SEP - 99	TOTALFINA	ELF AQUITAINE	54.3
6	APR - 00	ANADARKO PETROLEUM	UNION PACIFIC RESOURCES	4.4
7	OCT - 00	CHEVRON	TEXACO	35.1
8	NOV - 01	CONOCO	PHILLIPS PETROLEUM	15.17*
9	FEB - 03	DEVON ENERGY	OCEAN ENERGY	5.3
10	DEC - 05	CONOCOPHILLIPS	BURLINGTON RESOURCES	35.6
11	JUN - 06	ANADARKO	KERR-MCGEE & WESTERN GAS RESOURCES	23.3
12	DEC - 06	STATOIL	NORSK HYDRO	28
13	MAR - 09	SUNCOR ENERGY	PETRO - CANADA	15.9
14	DEC - 09	EXXON MOBIL	XTO ENERGY	41
15	JUL - 11	BHP BILLITON	PETROHAWK ENERGY	12.1
16	OCT - 12	ROSNEFT	TNK / BP	55
17	DEC - 14	REPSOL	TALISMAN ENERGY	8.3
18	APR - 15	ROYAL DUTCH SHELL	BG GROUP	52
19	OCT - 15	SUNCOR ENERGY	CANADIAN OIL SANDS	4.6
20	DEC - 16	GLENCORE/QATAR INVESTMENT AUTHORITY	19.5% STAKE IN ROSNEFT	10.8

C.S.E., which had revenue of USD 120 million in 2015, provides maintenance, assembly, commissioning, and crane operation services at offshore and onshore facilities. With this deal, Aker gains access to Brazil's growing market for servicing existing oil and gas fields and can build on its strategy to expand its services business in key international markets.

In its 4Q 2016 report, Aker said that while the outlook for oil services remains challenging, there are signs of recovery, primarily in the brownfield segment. It said that break-even costs are coming down on projects as the result of simplifying field architecture and the formation of more effective collaboration models. This is expected to help the industry move forward with new investments, and the company anticipates that more projects will be sanctioned this year, especially brownfield projects where the focus is to extract additional value from existing assets and infrastructure.

In drilling-related OFS, Patterson-UTI Energy, a company that operates a fleet of land-based drilling rigs and a fleet of pressure pumping equipment primarily in the US, completed its merger with Seventy Seven Energy on 20 April. Seventy Seven Energy provides contract drilling, pressure pumping, and oilfield rentals in many of the onshore oil and natural gas plays in the US. This all-stock transaction will be followed by Patterson-UTI's repayment of Seventy Seven's debt.

FIG. 1

OILFIELD SERVICES CONSOLIDATION TIMELINE



SOURCE, ALL FIGURES IN THE ARTICLE: EY OILFIELD SERVICES CONSOLIDATION: TRANSFORMING THE VALUE CHAIN (2017)

Patterson-UTI and Seventy Seven Energy both build and operate high-spec rigs. Patterson-UTI will gain 40 rigs, to bring its total to 201. It will also gain 500,000 horsepower of fracturing equipment located in the Anadarko Basin and Eagle Ford Shale, adding to its 1 million horsepower in Texas and the Appalachian region of the northeast US. The merger also adds a new product line to Patterson-UTI through Seventy Seven's oilfield rentals business, which provides rental tools and specialized services for land-based oil and natural gas drilling, completion and workover activities.

EY expects drivers similar to those in the Aker and Patterson-UTI deals to spur further OFS consolidations.

- The operators' focus on capex and opex reductions indicate they are seeking alignment with the supply chain for assets' full life cycle.
- The OFS sector's M&As will continue to be complementary with minimal overlap of the combined capabilities.
- More consolidation is expected as large companies aim for the protection of market share and leadership positions.
- More acquisition of technology from the oil and gas sector or other industries is expected, especially in digital capabilities.
- Further financial restructurings will take place if the downturn continues. Some companies are owned by their bondholders or lenders. If the valuation gap between sellers and buyers narrows, more private equity and financial investment is expected.

Article was published on the website <https://www.spe.org/> Reprinted with the permission of SPE RCA Regional office

OILFIELD SERVICES TRANSACTIONS				
Nº	DATE	ACQUISITIONS / MERGERS		US\$B
1	JUL - 01	TECHNIP	COFLEXIP	3.1
2	SEP - 01	SANTA FE INTERNATIONAL	GLOBAL MARINE	3
3	SEP - 06	CGG	VERITAS DGC	3.1
4	JUL - 07	TRANSOCEAN	GLOBALSANTAFE	18*
5	JUN - 08	SMITH INTERNATIONAL	W-H ENERGY SERVICES	3.2
6	JUL - 08	CHINA OILFIELD SERVICES LIMITED (COSL)	AWILCO OFFSHORE	2.5
7	AUG - 09	BAKER HUGHES	BJ SERVICES	5.5
8	JUN - 10	ACERGY	SUBSEA 7	5.4*
9	DEC - 10	GENERAL ELECTRIC	WELLSTREAM HOLDINGS	1.25
10	FEB - 11	ENSCO	PRIDE INTERNATIONAL	7.1
11	FEB - 11	GENERAL ELECTRIC	WOOD GROUP WELL SUPPORT DIVISION	2.8
12	JUL - 11	SAPURACREST PETROLEUM	KENCANA PETROLEUM	3.8 *
13	OCT - 11	SUPERIOR ENERGY	COMPLETE PRODUCTION SERVICES	2.7
14	AUG - 12	NATIONAL OILWELL VARCO	ROBBINS & MYERS	2.5
15	APR - 13	GENERAL ELECTRIC	LUFKIN INDUSTRIES	3.3
16	JAN - 14	AMEC	FOSTER WHEELER	3.3
17	SEP - 14	SIEMENS	DRESSER-RAND	7.6
18	AUG - 15	SCHLUMBERGER	CAMERON	14.8
19	MAY - 16	FMC TECHNOLOGIES	TECHNIP	13*
20	OCT - 16	GE OIL & GAS	BAKER HUGHES	50

ДИНАМИКА МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

АРМАН САТИМОВ

Партнер компании **CENTER FOR STRATEGIC INITIATIVES**.

Сегодня в условиях глобализации и технологического прогресса мы становимся свидетелями того, как меняется динамика мирового энергетического развития. На фоне значительного роста потребления первичной энергии постепенно происходят структурные изменения в мировом топливно-энергетическом балансе.

На сегодняшнее время продолжительный рост спроса на энергию отмечен важнейшим трендом развития мировой энергетики. Необходимо учесть, что растущий спрос на сырье в основном сконцентрирован в развивающихся странах. В связи с этим, идет активное смещение центра энергопотребления в сторону государств с развивающейся экономикой. Это обусловлено естественным приростом населения и подъемом в этих странах промышленного производства.

Согласно прогнозам Института энергетической стратегии Российской Федерации, со временем структура мирового энергетического спроса будет меняться, что, в свою очередь, приведет к трансформации энергобаланса. Это вызвано тем, что многие

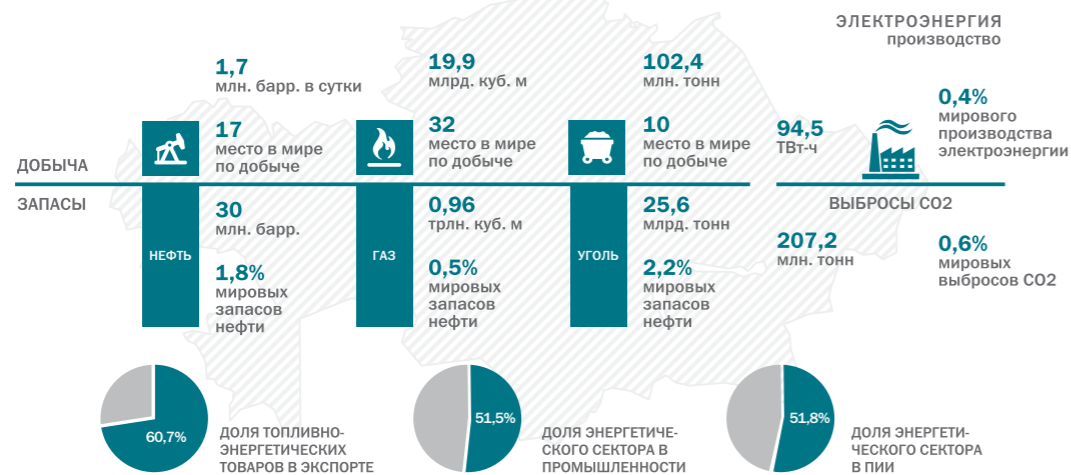
страны стимулируют развитие возобновляемых источников энергии. Поэтому значимость нефти и угля будет меняться в зависимости от сценария.

Все семь отображенных сценариев 2030 года показывают в среднем рост потребления по всем видам топлива, однако их относительное значение будет подвергаться колебаниям за счет развития альтернативной энергетики.

Энергетический потенциал и территориальное расположение Казахстана способствует диверсификации рынков сбыта и позволяет республике выступать в качестве активного экспортера различных видов ресурсов на евразийском пространстве. Ввиду наличия соответствующих запасов, исторически имеющейся инфраструктуры и объектов генерации, Казахстан обладает конкурентными возможностями развивать все основные виды энергетики, в том числе, как традиционные источники, так и возобновляемые.

В рамках концепции Энергетической стратегии Казахстана, нужно разрабатывать отдельные дорожные карты по каждому виду ресурса для средне-

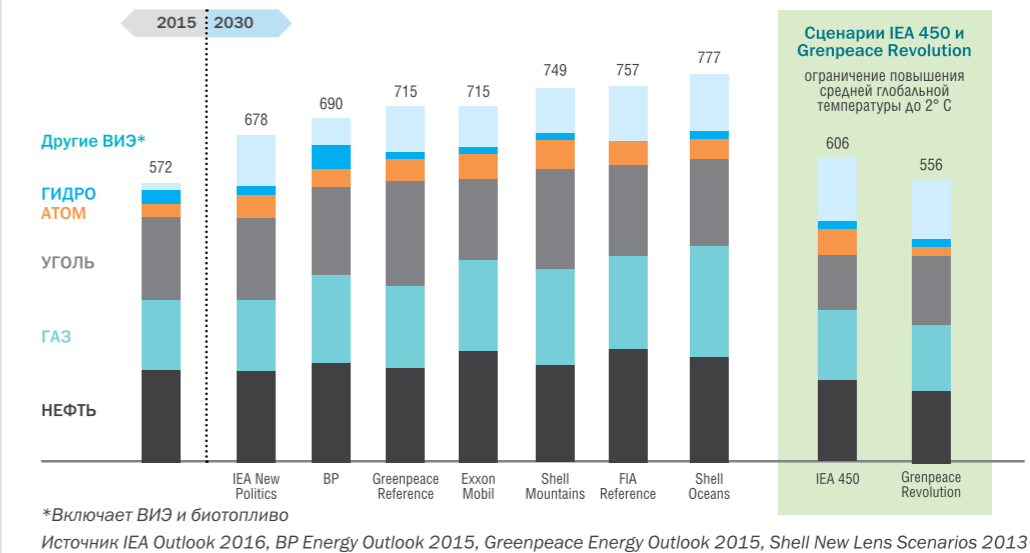
КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ ЭНЕРГЕТИКИ В КАЗАХСТАНЕ



Источники: Анализ CSI Комитет статистики Республики Казахстан, Министерство финансов, Национальный фонд, BP

СЦЕНАРИИ МИРОВОГО ЭНЕРГОБАЛАНСА, млн. ТДж

3



К 2050 ГОДУ ЭНЕРГОБАЛАНС МОЖЕТ БЫТЬ ВЫРАЖЕН СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

- Потребление угля сократится на 20-40% в связи с конкуренцией со стороны газа и новых источников энергии и регулятивных актов;
- Добыча нефти вырастет с 94 млн. баррелей в сутки до 110 млн. баррелей, при этом произойдет снижение потребления нефти в транспорте и увеличение потребления в нефтехимии. По некоторым оценкам, приблизительно к 2030 году может произойти замедление темпов спроса на нефть;
- Объем потребления газа увеличится на 50-70%, при этом ожидается строительство более 1 800 газовых станций;
- Атом остается интересным энергоресурсом, особенно для развивающихся стран. По оценкам экспертов – появится еще 150 станций, в дополнении к существующим 500 работающим и строящимся атомным станциям;
- Солнечная генерация увеличится в 10-13 раз, ветровая генерация продолжит развиваться в 4-5 раз.

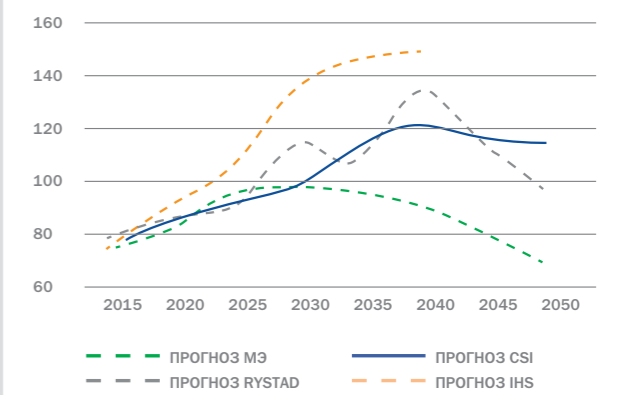
срочного и долгосрочного периода. Основная задача направлена на дальнейшую монетизацию газовых и урановых ресурсов. В целом, активное освоение внутренних источников сырья остается действующим рычагом развития национальной экономики страны.

Наличие существенных геологических запасов и действующие производственные возможности позволяют добиться следующих показателей (Рис. 1).

По оценкам Министерства энергетики РК, для производства продукции на сумму 1 млн. долл. уходит примерно 400 т нефтяного эквивалента условного топлива.

По прогнозам CSI, объем добычи нефти в Казахстане в долгосрочной перспективе может оставаться устойчивым на уровне 120 млн. т в год. Данный показатель будет стабилен за счет развития существующих нефтегазовых и морских проектов, разработки перспективных территорий с применением новых технологий и запасов нетрадиционных углеводородных ресурсов.

ПРОГНОЗ ДОБЫЧИ НЕФТИ В КАЗАХСТАНЕ





НЕФТЬ

- ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕФТЕДОБЫЧИ;
- ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТНЫХ МАРШРУТОВ;
- РАЗВИТИЕ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ;



ГАЗ

- ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФРАСТРУКТУРУ;
- РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ (LNG, CNG);



УГОЛЬ

- МОДЕРНИЗАЦИЯ УГОЛЬНЫХ ТЭС;
- РАЗВИТИЕ УГЛЕХИМИИ;



УРАН

- МОНЕТИЗАЦИЯ ЗАПАСОВ УРАНА;
- СОЗДАНИЕ ПОЛНОГО ЯДЕРНОГО ЦИКЛА;

В то же время есть потенциал повышения операционной эффективности добычи, качественно управляя внедрением инновационных технологий через создание в Казахстане Центра инновационных компетенций.

Газовая, угольная, урановая отрасли являются ключевыми направлениями для Республики Казахстан, поэтому необходимы отдельные дорожные карты по развитию ресурсов, новой инфраструктуры и новых производств.

Стоимость каждой энергии связана с временными трендами, которые, в свою очередь, зависят от инновационных изменений – прорывных или продолжительных инноваций. Следует отметить, что инновационный пайплайн составляет, например, в солнечной энергетике от 2 до 4 лет, в атомной энергетике – от 20 до 25 лет. Приведены тренды изменения усредненной стоимости энергии по виду ресурсов, при которых примерно к 2025-2030 годам распространение ВИЭ ускорится в Казахстане.

По стоимости электроэнергии, в Казахстане к 2050 году самой дешевой энергией окажутся – солнечная, газовая,

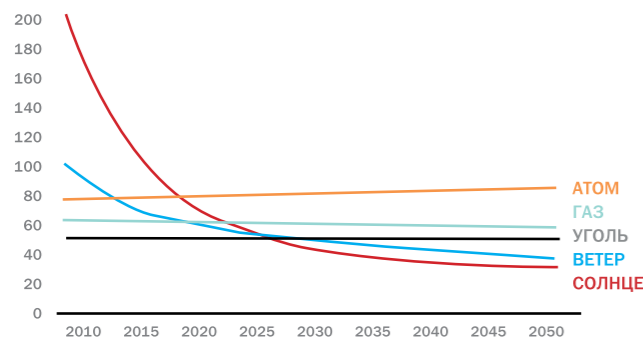
гидро и ветровая. Эти оценки сделаны с учетом стоимости капитальных затрат в новую генерацию, примерной оценки эксплуатационных затрат и утилизации, также ископаемого топлива.

Важным катализатором развития инноваций в энергетике является вопрос макроэкономической стабильности, возможности финансирования, стабильность реформ и валюты.

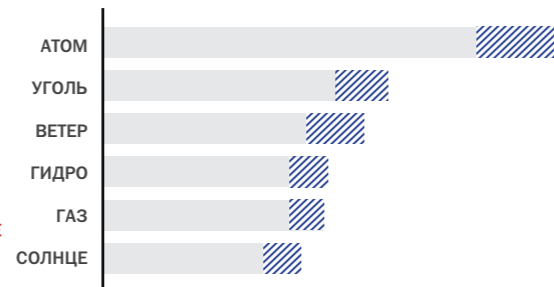
Кроме межрегиональных, государственных и общественных стимулов, следует учитывать, что будут меняться предпочтения потребителей, изменения бизнес моделей развития, дистрибуции товаров, сервисов и каналов коммуникаций, использования транспорта, новых индустрий и новых зданий.

Все вышеизложенные данные в перспективе могут послужить основой для новых научных изысканий, разработки стратегически важных концепций и прочих проектных документов.

ЛСОЕ ДЛЯ КАЗАХСТАНА
долларов США за МВт*ч



УСЛОВНОЕ СООТНОШЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ
ПРОИЗВОДИМОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В 2050 Г.



1

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИЭ за счёт снижения стоимости производства электроэнергии

2

СНИЖЕНИЕ ЦЕН солнечные модули –80% ветряные турбины ~30–40%

3

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ солнечной и ветровой энергии к 2025 году

4

СОКРАЩЕНИЕ СТОИМОСТИ солнечной энергии в 6 раз

5

СОКРАЩЕНИЕ СТОИМОСТИ солнечной энергии в 2 раз

К 2030 ГОДУ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ МОГУТ СТАТЬ ВАЖНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ КАЗАХСТАНА

CENTTECH

ЗАВОД ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Contacts:

Republic of Kazakhstan
060017, Atyrau
Bereke md. 13
Tel.: +7 (7122) 30-49-12
Mob.: +7 (775) 106-77-85
E-mail: info@centech.kz
Website: www.centech.kz



Main activities:

- Production of cable support systems
- Production and full assembly of electrical panels
- Production and assembly of distribution boards
- Production of metal cabinets for office and wardrobe
- Production of warehouse metal shelves

Основные направления:

- Изготовление кабеленесущих систем (КНС)
- Изготовление и полная сборка электрических щитов
- Изготовление и полная сборка распределительных панелей
- Изготовление металлических шкафов для офиса и раздевалки
- Изготовление складских металлических стеллажей разной сложности

LOCAL MANUFACTURER
МЕСТНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Контакты:

Республика Казахстан
060017, Атырау
мкр. Береке 13
Тел.: +7 (7122) 30-49-12
Моб.: +7 (775) 106-77-85
E-mail: info@centech.kz
Website: www.centech.kz

Our plant is located in Atyrau /
Наш завод базируется в городе Атырау

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ – ЭТО ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ КОМПАНИИ

Международная практика свидетельствует о том, что аутсорсинг непрофильной деятельности производственных компаний позволяет повысить эффективность выполнения главной задачи – концентрации на производственных процессах, что, в свою очередь, актуально как инструмент управления. Тем не менее, необходимо учитывать социальные факторы при аутсорсинге тех или иных непрофильных услуг.

6 октября 2014 года дан официальный старт трансформации группы компаний АО «Самрук-Казына», программа масштабных преобразований деятельности Фонда и деятельности контролируемых портфельных компаний. Как следствие, в январе 2015 года началась программа трансформации группы компаний АО НК «КазМунайГаз» и ее дочерних предприятий.

Многие портфельные компании осуществляют свою деятельность в нескольких отраслях, имеют сложную юридическую структуру и значительный объем капитала, инвестированный в непрофильные активы, что осложняет эффективное управление капиталом. Целью программы является повышение эффективности бизнеса, в том числе за счет аутсорсинга непрофильных бизнес процессов.

Существует различные виды аутсорсинга в рамках данной программы. Производственные компании провели оптимизацию и вывели в аутстаффинг вспомогательный персонал, не задействованный в производственной и технологической цепочке. При этом ранее условия заключения договора на каждом этапе и с каждым Заказчиком орабатывались по индивидуальным условиям, когда сейчас услуги аутстаффинга выведены на открытый тендер.

Здесь важно и необходимо отметить социальную составляющую. Ведь это персонал, имеющий квалификацию и многолетний стаж работы на прежнем предприятии. В рамках бюджета проекта обсуждается фонд оплаты труда персонала, требования к потенциальному поставщику в области безопасности и охраны труда, а также иные социальные аспекты.



**НИТАЛИЕВ МАРАЛ КАНАТОВИЧ –
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ТОО "MANGYSTAU SERVICE COMPANY"**

В случае присуждения контрактов на аутсорсинг персонала по методу открытого тендера, малоопытные, неквалифицированные компании могут выиграть всего лишь поставив низкую цену, что однозначно окажет отрицательный эффект на работу заказчика.

Кроме того, нужно учитывать, что каждый гражданин страны хочет чувствовать свою значимость и заботу со стороны своего государства. Человек, проработавший свыше 10 лет по непрофильному направлению в той или иной производственной компании, при решении о выводе вспомогательного персонала в аутсорсинг или аутстаффинг, однозначно не отнесется к этому с пониманием.

В июне 2017 года внесены дополнения и изменения в Правила закупок товаров, работ и услуг для организаций, которые прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Казына». Правилами предусмотрен перечень аттестованных потенциальных поставщиков по определенным услугам, закупка которых осуществляется в соответствии со специальным порядком, который формируется и утверждается Комиссией Фонда.

Мы убеждены, что в список услуг, по которым предусматривается участие лишь аттестованных поставщиков, должны войти услуги аутсорсинга и аутстаффинга персонала, ввиду высокой социальной ответственности при работе с человеческими ресурсами. Включение аутсорсинга и аутстаффинга в данный список позволит не допустить работу неквалифицированного персонала на производственных участках. Ведь работники – это основной капитал компании.

16th ERRA Energy Investment and Regulation Conference

September 25-26, 2017 Astana, Kazakhstan



16-я Конференция ЭРРА по инвестициям и регулированию энергетики [гостиница Ritz-Carlton, город Астана]

Ведущее мероприятие Региональной ассоциации органов регулирования энергетики (ЭРРА) организуется при поддержке Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Конференция предлагает двухдневную программу, которая является отличной возможностью для диалога между регуляторами и другими заинтересованными сторонами энергетической отрасли. В ней примут участие делегаты из более пятидесяти стран четырех континентов. В этом году конференция сосредоточит свое внимание на следующих основных темах:

- **ТЕКУЩИЙ СТАТУС ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ;**
- **ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИКИ:**
роль возобновляемых источников энергии в достижении целей в области изменения климата (Как государственные нормативы могут использоваться для продвижения рынков возобновляемых источников энергии; Мобилизация инвестиций в ВИЭ; Воздействие инноваций на ВИЭ);
- **ПЕРСПЕКТИВЫ ГАЗОВЫХ РЫНКОВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СПГ**
(инвестиции, стимулы, воздействие СПГ на трубопроводы, доступ, функциональная совместимость);
- **ПОТРЕБИТЕЛЬ ЭНЕРГИИ: МЕНЯЮЩИЙСЯ РЫНОК ЭНЕРГИИ И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ**
(потребители, ценообразование для конечных пользователей, меняющаяся роль операторов распределительных систем).

Специальная сессия: В 2017 году в повестку дня будет внесен новый элемент. В рамках профессиональной программы представят энергетический рынок страны-гостя, которая будет выбрана из списка стран с переходной экономикой, не являющихся членами ЭРРА.

Региональная ассоциация органов регулирования энергетики (ЭРРА) - добровольная организация, объединяющая независимые органы регулирования энергетики, в первую очередь, стран Европы, Азии, Африки, Среднего Востока и США. На данный момент Ассоциация имеет 30 полноправных и 6 ассоциированных членов.

Официальный сайт конференции: <http://erranet.org/conference/investment-conference-2017>
В случае возникших вопросов, Вы можете связаться с Секретариатом ЭРРА по электронной почте: secretariat@erranet.org



СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО

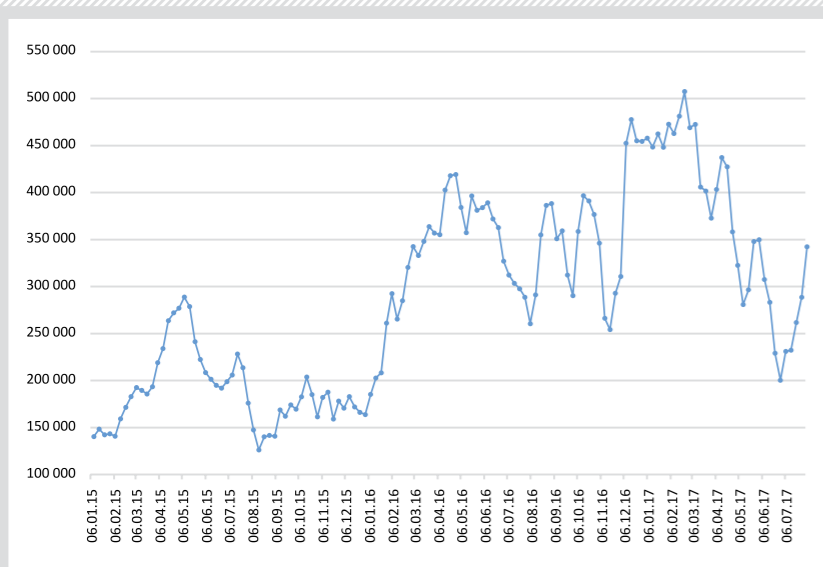
Лето 2017 года внесло свои коррективы в ситуацию на мировом нефтяном рынке. В данном обзоре рассмотрим реальные параметры нескольких особо значимых моментов: спекулятивный фактор, соотношение спроса и предложения, составляющие потребления нефти, основные компоненты мирового производства.

АКБАР ТУКАЕВ,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА,
АО «КАЗАХСКИЙ ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА»

СПЕКУЛЯТИВНЫЙ ФАКТОР

Искусственно впрыснутая в июне «доза пессимистичного допинга» взбудорила «медвежий» настроения, активизировала спекулятивную игру на понижении. Все ведущие биржи мира столкнулись с массивным сокращением чистых длинных позиций по нефтяным фьючерсам и опционам, что теоретически могло привести к повторению сценария 2015 года, т.е. к обвалу нефтяных цен. (см. **Диаграмму 1**)

ДИАГРАММА 1. ЧИСТЫЕ ДЛИННЫЕ ПОЗИЦИИ ПО ФЬЮЧЕРСАМ И ОПЦИОНАМ БРЕНТ НА ЛОНДОНСКОЙ БИРЖЕ В 2015-2017 ГОДЫ



СПРОС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Основной проблемой адекватного освещения мирового нефтяного рынка являются регулярные поддачи информации, взятой «с потолка». Особенно это болезненно в вопросах производства и потребления углеводородов.

Есть только три международных структур, обладающих возможностями системного сбора показателей и публикующих общепризнанные данные. Ко всем остальным источникам следует относиться крайне осторожно, особенно, если сейчас они преувеличивают объемы предложения нефти на мировом рынке в сравнении со спросом.

На самом деле, все ведущие международные энергетические организации в настоящее время фиксируют проблески превышения нефтяного спроса над предложением. (см. **Диаграмму 2**)

Не факт, что такая ситуация сохранится до конца 2017 года. Но оценки показывают, что, как минимум, по итогам всего года будет паритет. В ближайшее время никакого «огромного навеса» избыточной нефти на мировом рынке не будет.

ФАКТОРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕФТИ

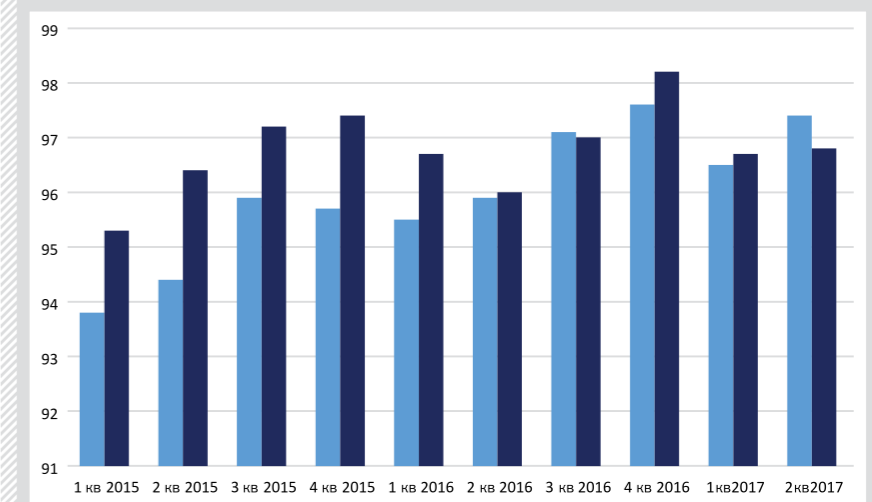
В число основных фундаментальных параметров спроса на углеводороды входит экономический рост – как всей глобальной экономики, так и отдельных групп стран. По итогам 2016 года, страны ОЭСР обеспечивали около 48,5% мирового потребления нефти, развивающиеся государства – около 51,5%. Текущие прогнозы ведущих мировых организаций показывают, что состояние экономики мира улучшается, причем по основным группам стран перспективы являются довольно существенными.

С другой стороны, 2/3 части мирового спроса на нефть определяют всего 14 государств. Из них, только в Японии в 2017 году ожидается некоторое снижение потребления углеводородов. Тогда как в США, КНР и Индии прогнозируется совокупный рост спроса почти на 1 млн. баррелей в сутки. (см. **Диаграмму 3**)

К примеру, в США в текущем году уже на полмиллиона баррелей в сутки побит рекорд по объемам переработки нефти. А ведь несколько лет назад считалось, что рекорд вырасти уже не сможет.

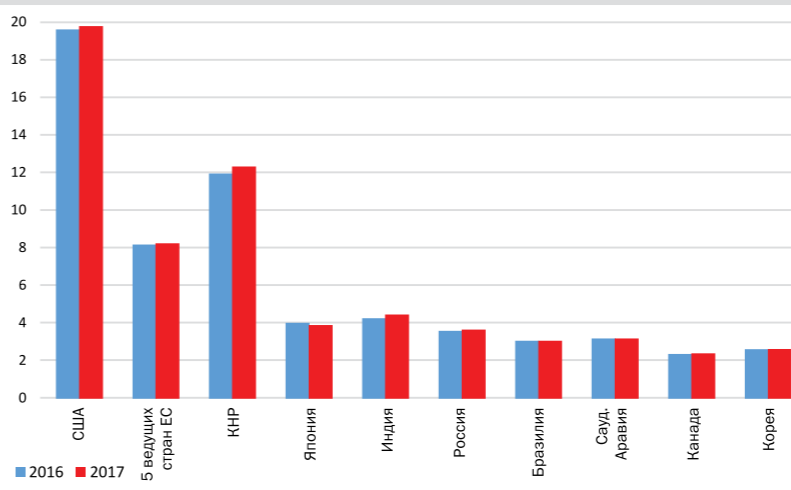
Несмотря на все апокалиптические пророчества, потребность в нефти продолжает расти

ДИАГРАММА 2. СПРОС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА НЕФТЬ В МИРЕ В 2015-2017 ГОДЫ ПО ДАННЫМ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



В целом по миру, в 2017 году ожидается достижение среднего нефтяного спроса на уровне 98 млн. баррелей в сутки. При этом, по данным Министерства энергетики США, тестирование 100-миллионного рубежа в отдельном месяце уже возможно в декабре текущего года. По данным Международного энергетического агентства, среднегодовые исторические 100 млн. будут достигнуты в 2019 году. А ведь планку в 90 млн. планета перешагнула только в 2012 году, и было огромное число статей и цитат о «закате нефтяной эпохи». Как видим, несмотря на все апокалиптические пророчества, потребность в нефти продолжает расти.

ДИАГРАММА 3. СПРОС НА НЕФТЬ В 2016-2017 ГОДЫ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА НЕФТИ

Довольно большую популярность имеют тезисы о неэффективности всем известного Соглашения об ограничении добычи, заключенного в конце 2016 года. Вместе с тем, существует целый ряд параметров, демонстрирующих его результативность. Во-первых, в ТОП-20 мировых нефтепроизводителей в 2017 году около половины стран существенно снизили добычу. Так как большинство таких государств входит в ОПЕК, не удивителен тот факт, что показатели организации значительно ниже 2016 года. (см. **Диаграмму 4**)

ТАБЛИЦА. ПРОГНОЗ РОСТА ВВП НА 2017-2018 ГОДЫ ПО ДАННЫМ ВСЕМИРНОГО БАНКА (В %)

ПЕРИОД	2016	2017	2018
МИР, ВСЕГО	2,4	2,7	2,9
РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ	1,7	1,9	1,9
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ	3,6	4,3	4,7

Во-вторых, с апреля текущего года начал прорисовываться тренд снижения коммерческих запасов нефти в ОЭСР. А ведь именно эта цель продекларирована в Соглашении об ограничении добычи. По данным Международного энергетического агентства, уровень данных запасов с пиковых значений начала 2017 года снизился более чем на 50 млн. баррелей. Причем наибольший прирост в такую тенденцию дает североамериканский компонент ОЭСР. (см. **Диаграмму 5**)

В-третьих, на снижение коммерческих запасов нефти в ОЭСР начал накладываться новый тренд 2017 года – снижение стратегических запасов нефти, контролируемых правительством США. Данный показатель сейчас находится на самом низком уровне с 2005 года. (см. **Диаграмму 6**)

В двадцать первом веке более резкое падение стратегических резервов США произошло в 2011 году, когда цены на нефть поднялись выше 100 долларов США за баррель. Намечается ли что-то подобное в ближайшие годы, время покажет, некоторые предпосылки к такому сценарию уже есть.

В-четвертых, довольно неоднозначная ситуация намечается в сланцевой индустрии США. В настоящее время основной прирост добычи нефти в США происходит за счет сланцевых формаций «Permian» и «Eagle Ford». За период с начала 2017 года производство нефти по «Permian» увеличилось более чем на 400 тыс. баррелей в сутки, по «Eagle Ford» – на 70 000 баррелей в сутки. Вместе с тем, именно по этим формациям наблюдается существенное снижение производительности, которое превращается в тренд. (см. **Диаграмму 7**)

ДИАГРАММА 4. ДОБЫЧА ОПЕК В 2016-2017 ГОДЫ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

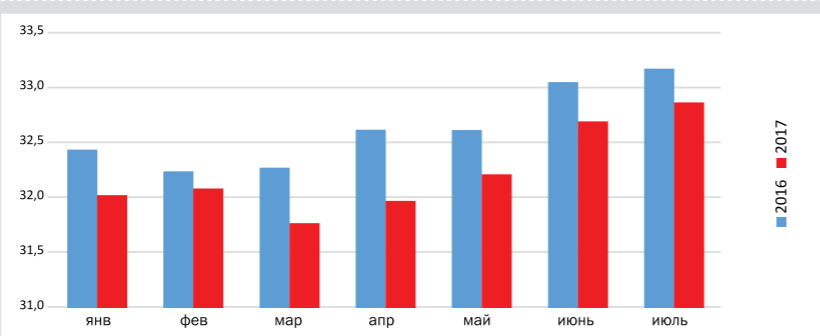


ДИАГРАММА 5. КОММЕРЧЕСКИЕ ЗАПАСЫ НЕФТИ В США В 2017 ГОДУ, ТЫС. БАРРЕЛЕЙ

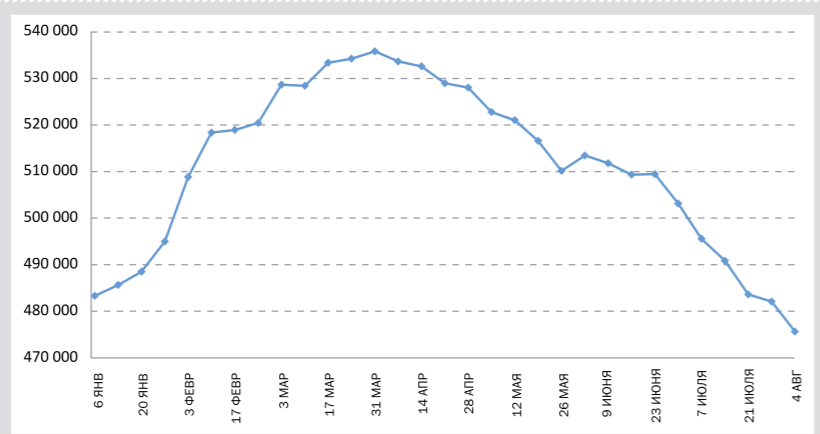


ДИАГРАММА 6. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВЫ НЕФТИ В США, ТЫС. БАРРЕЛЕЙ

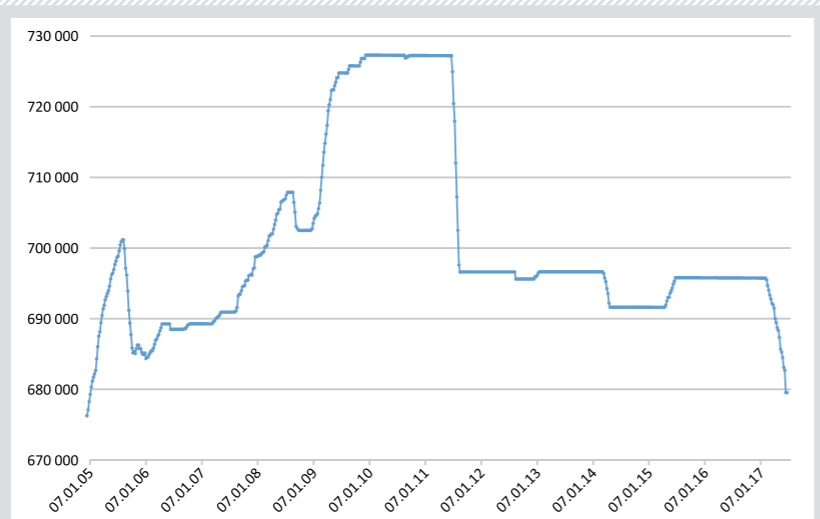
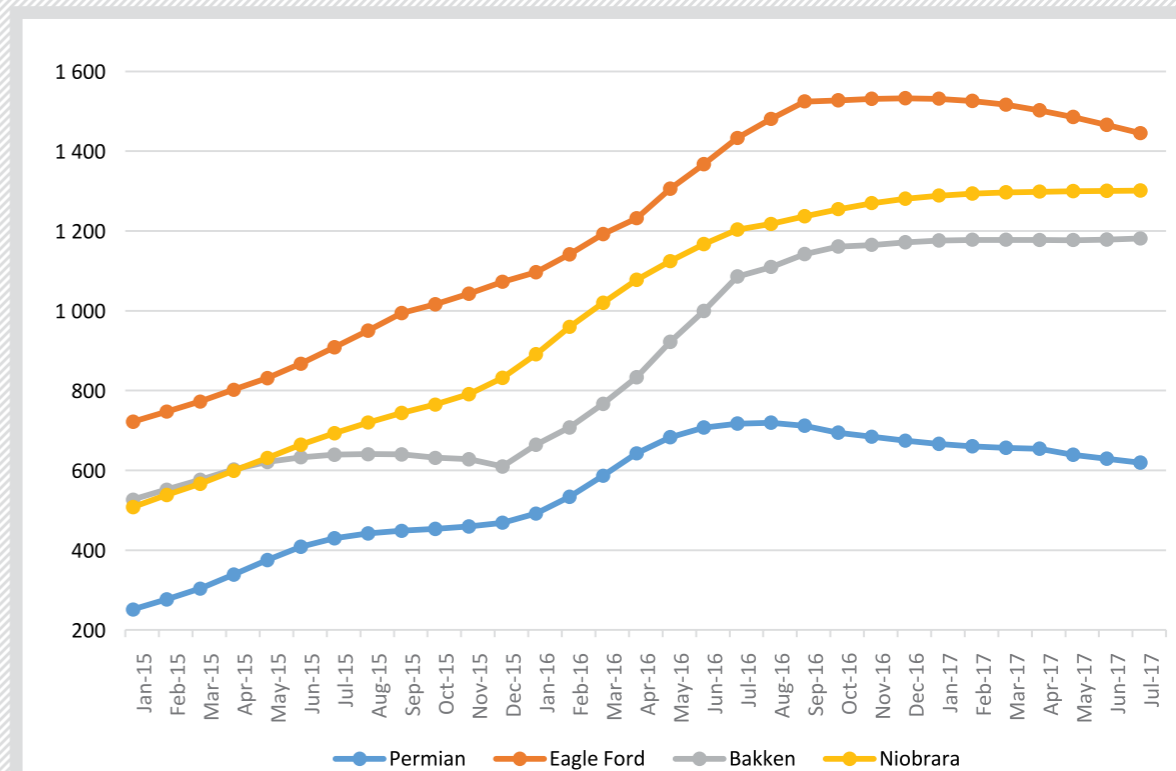


ДИАГРАММА 7. СРЕДНЯЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ СКВАЖИН ПО ОСНОВНЫМ СЛАНЦЕВЫМ БАССЕЙНАМ США В 2015-2017 ГОДЫ, БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



Конечно, еще требуется время для мониторинга ситуации. Но вполне возможно, что текущий валовый рост показателей по низкопроницаемым коллекторам в США достигается уже не интенсификацией производства, а за счет экстенсивных факторов. Проще говоря, багаж технологических инноваций уже заканчивается, рост добычи достигается за счет увеличения станков. К примеру, по формации «Permian» число буровых установок за период с начала 2017 года выросло в полтора раза, по «Eagle Ford» – в два раза.

РЕЗЮМЕ

Лето 2017 года в очередной раз продемонстрировало сезонную изменчивость настроений на нефтяном рынке. Более того, существовала вероятность обвала нефтяных цен на уровень 40 долларов за баррель. Вместе с тем, текущие ключевые фундаментальные параметры рынка, включая спрос-предложение, являются достаточно благоприятными для сохранения цен на уровне 50 долларов за баррель и выше. Соглашение об ограничении добычи уже индуцирует реальные эффекты. Активное освещение таких показателей с применением объективных цифр будет способствовать улучшению понимания рынка и биржевых настроений.

KS



ЧЕЛОВЕК, ПОЛУЧИВШИЙ ОПЫТ ДОСТИЖЕНИЯ НЕВОЗМОЖНОЙ ЦЕЛИ, УЖЕ НИКОГДА НЕ БУДЕТ ПРЕЖНИМ

Айдын Рахимбаев



IRONMAN

«Что значит быть «железным человеком»? Тренировка тела и духа переплетаются воедино, формируя совершенно новое сознание и характер. Отсюда – свежий, здоровый стиль жизни, а прошлое уже далеко за спиной и туда не хочется возвращаться. Путь Ironman тернистый, вызывающий, жесткий. О спортивном становлении и победе, прежде всего над собой, рассказывает Айдын Рахимбаев, который вместе со своими партнерами по бизнесу прошел тяжелейший триатлон, полную дистанцию Ironman Barcelona (3,8 км вплавь, 180 км на велосипеде, 42 км бегом). История удивляет, вдохновляет. Пример первого руководителя холдинга BI Group, известного предпринимателя, легко заражает сотрудников, превращая хобби в абсолютный тренд и в правило №1 корпоративной культуры компании.»

БЕССОННИЦА КАК РЕСУРС

В ночь с 11 на 12 января 2016 года я не спал совсем. Накануне мне поступило любопытное предложение от Лаборатории «Однажды» – российской компании, с которой мы давно и успешно сотрудничаем. У нее очень необычная специализация – она пишет истории, которые помогают лидерам развития менять реальность вокруг себя. Дмитрий Соколов-Митрич, известный в России журналист и руководитель этой Лаборатории, предложил мне стать одним из героев нового книжного проекта – «Мы здесь, чтобы победить!» Забегая вперед, скажу, что я согласился, эта книга вышла

недавно, ее уже можно купить в магазинах. Она состоит из семи историй, герои которых добились выдающихся успехов не только в бизнесе, но и в спорте на выносливость – марафон, триатлон, альпинизм, Дакар. Книга должна была ретранслировать одну простую, но очень важную мысль: этот мир принадлежит выносливым людям. А я к тому времени тоже успел многого добиться не только в бизнесе, но и в ралли-рейдах – автомобильных гонках на длинные дистанции по пересеченной местности. Как раз в 2015 году я занял девятое место в классе внедорожников на Дакаре.

Объясняя суть проекта, Дмитрий прислал мне для примера две главы. Герой первой – Алексей Панферов, крупный российский инвестор, управляющий партнер фонда «New Russia Growth» с активами на 500 млн. долларов, а также один из первых в российской бизнес-элите триатлетов-любителей. К тому времени он финишировал на дистанции Ironman уже 13 раз с лучшим результатом 9 часов 33 минуты. История шокировала своей простотой: обычный человек, такой же, как я, ничем физически особо не выдающийся, добился такого впечатляющего результата благодаря целеустремленности и системным тренировкам.

Вторая глава, которую прислал мне Дмитрий, была посвящена основателю и владельцу венчурной компании Ru-Net Леониду Богуславскому. Это крупный международный IT-инвестор, акционер Озона, Яндексa, Biglion, Snapdeal, Delivery Hero и других многомиллиардных компаний. Он начал заниматься триатлоном в возрасте 62 лет, через год сделал Ironman, а еще через полгода отобрался в своей возрастной группе на Чемпионат мира в Коне (Гавайи). Но и это еще не всё. За месяц до старта он сломал себе шейку бедра, перенес операцию по тотальному протезированию тазо-

САМИ С УСАМИ

Как это часто бывает с новичками, сначала я пустился в самодеятельность. Отвел себе на достижение цели 3 года: год первый – добежать до марафона, год второй – освоить велосипед, год третий – плавание. На первую пробежку я вышел в тот день, когда на другом конце планеты стартовал очередной Дакар. До конца января разбежался до десятки. Но первое же общение с Леонидом и Алексеем, будущими соседями по книге «Мы здесь, чтобы победить!» разбило мои планы вдребезги.

– Триатлон – это единая дисциплина, надо заниматься всеми тремя ее составляющими одновременно. И если делать это настойчиво и системно, то на подготовку к первому старту уйдет не три года, а как минимум вдвое меньше.

– И бег, и плавание, и велосипед одновременно? Но это же невозможно!

– Мы тоже так думали.

Леонид с Алексеем настоятельно рекомендовали обзавестись тренером. Даже если ты сам хорошо разбираешься в периодизации нагрузок, тебе нужен человек, который поможет быть объективным. Но в Астане на тот момент не было не только тренера с такой специализацией, но даже просто человека, который сделал бы Ironman.

Были лишь профессионалы в коротком, олимпийском виде триатлона – 1,5 км плавания, 40 км вело, 10 км бег. Среди них известные спортсмены Ержан Жапаров и Тимур Давлетов. Они заинтересовались нашим предложением,

бедренного сустава и остеосинтезу берцовой кости. После таких приключений люди в его возрасте заканчивают жизнь в инвалидной коляске, а он всего через полгода снова финишировал на дистанции Ironman и останавливаться на достигнутом не собирается. Не помню, сколько восклицательных знаков было в моем письме друзьям, но только на следующий день мы с Бауыржаном и Асхатом сидели на совещании ошеломленные и переглядывались, как заговорщики.

На самом деле, сигналы на тему Ironman я начал получать еще раньше. Знаете, как это бывает? То где-то в прессе что-то мелькнет, то знакомый вдруг мимоходом упомянет, то на пробежке во время заграничной командировки вдруг заметишь майку с логотипом «Ironman». Возможно, эти сигналы звучали и раньше, но я их не слышал, поскольку все мои спортивные амбиции были сосредоточены на Дакаре. Но теперь стало ясно, что в любительском режиме мы достигли в ралли-рейдах потолка, а чтобы брать новые высоты, нужно полностью уходить в спорт и фактически менять профессию. Я решил взять паузу и мое сознание стало искать новые вызовы. Тут-то я и стал различать: Ironman... Ironman... Ironman...

Главная мудрость триатлона:

«Познай свой организм!», на самом деле, это ценнейший урок эффективного менеджмента





С 6:00 до 7:00 бег, с 7:00 до 8:00 плавание, которое весной мы стали чередовать с велосипедом, а в 9 утра мы все уже на работе

поскольку и сами давно задумывались над тем, чтобы попробовать себя на дистанции Ironman. Тренируясь вместе с нами, они решили осенью финишировать на железной дистанции вместе со своими клиентами.

Осмысленные занятия начались в начале февраля, и мы сразу столкнулись с двумя проблемами. Во-первых, оказалось, что существует такая вещь, как техника, и освоить ее не так-то просто. Плавали мы по-пацанячьи, больше 30 м кролем лично я проплыть не мог и даже вольным стилем меня хватало метров на 200, не больше. Крутить педали мы, конечно, умели, но что-то-такое спортивный велосипед – представляли себе смутно. Тот факт, что существуют специальные велокроссовки и педали к ним пристегиваются, стал для нас откровением. Пока мы научились со всем этим хозяй-

ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ БИОЛОГИЯ

Где-то я читал, что магия триатлона заключается в том, что сюжет этой гонки – краткая версия эволюции жизни на земле. Живые организмы зародились в мировом океане (плавание), потом кое-как выбрались на берег и научились передвигаться горизонтально (велосипед), наконец они встали на задние ноги и появился человек прямоходящий и прямобегающий. Если так, тогда понятно, почему большинству начинающих триатлетов хуже всего дается плавание. Особенно, если эти начинающие триатлеты выросли в степях, где до ближайшей серьезной речки три дня скачи не доскачешь. В бассейн мы себя каждый раз таскали за шиворот. Владеть техникой плавания было не только тяжело, но и унижительно. Мы часами тренировались, используя пенопластовые досточки, словно какие-то немощные школьники.

ством правильно стартовать и останавливаться, не выпадая каждый раз из седла, прошло несколько дней. Даже с бегом оказалось все непросто. Наши утренние пробежки, которыми мы до недавнего времени так гордились, не сильно впечатлили тренеров.

Правильное дыхание, положение тела, высокая стопа, ускорения и замедления – для нас открылся дивный новый мир, из которого поначалу, если честно, очень хотелось сбежать. Возможно, каждый из нас – и я, и Бауыржан, и Асхат – по отдельности именно так бы и поступили. Но мы тренировались вместе и тем самым друг друга подстегивали. Никому не хотелось дезертировать первым.

Вторая задача, с которой мы сразу же столкнулись, как сделать так, чтобы новое увлечение не мешало бизнесу. Вопрос, на самом деле, очень серьезный и дело не только в продолжительности тренировок – десять часов в неделю, двенадцать, шестнадцать. Дело еще и в психологической трансформации личности. Есть такое явление – «железная болезнь». Это не образное выражение, это самая настоящая болезнь сродни наркомании. Известно огромное количество случаев, когда люди уходят в триатлон с головой и ломают свой бизнес, разрушают семьи, теряют здоровье, заканчивают жизнь в психушках. Поэтому мы с самого начала сделали все, чтобы триатлон в нашей жизни знал свое место и не претендовал на большее. Способ профилактики «железной болезни» выбрали очень простой – тренируемся только утром. Раньше мы вставали в семь утра, теперь будем вставать в пять.

При таком графике никто из нашего ближнего окружения даже не подозревал, чем мы занимаемся. Да мы и сами старались это не афишировать. Делать фейсбучное шоу из своих первых скромных достижений – самый верный способ эмоционально перегореть и быстро сойти с дистанции. У нас были более серьезные планы.



И постоянно захлебывались, захлебывались, захлебывались. Однажды у меня даже случилось хлорное отравление: кашель, слезотечение, покраснение кожи – штука малоприятная. Оказалось, что здоровый образ жизни – это не только полезно, но и ужасно вредно. Особенно если потреблять его в неумеренных количествах.

В конце февраля я вдруг ни с того ни с сего сильно простыл, причем так, что никакие лекарства не помогали. Врач не мог поставить диагноз, но, когда узнал, чем я занимаюсь – сразу все понял. На фоне больших нагрузок иногда случается так называемое «проседание иммунитета». Организм тратит столько сил на восстановление после продолжительных тренировок, что совсем забывает о более серьезных опасностях. В результате ты можешь заболеть от малейшего сквозняка – именно это со мной и случилось. На 9 дней я вообще выпал из графика тренировок, потом еще 20 дней восстанавливал форму.

Не обошлось без боевых ранений и у моих друзей. Вообще занятия триатлоном – это лучшая диагностика организма, все проблемы со здоровьем тут же вылезают наружу и требуют решения. Иногда это не просто оздоравливает, а спасает жизнь. Тот же Алексей Панферов, про которого я рассказывал в самом начале, вовремя заметил рак почки лишь благодаря принудительному медобследованию перед очередным соревнованием. Выяснилось, что он жил с онкологией уже 7 лет, опухоль достигла 11 см в диаметре и лишь чудом еще оставалась в герметичном состоянии.

ГРАЖДАНИН ИВАНОВ

Наши тренеры Ержан и Тимур многому нас научили, но в какой-то момент мы поняли, что их уже не хватает. Они хорошо поставили нам технику, они прекрасно разбирались во всех трех дисциплинах триатлона, но мы осознали, что нам нужен был кто-то третий – человек, который выстроит грамотную стратегию продвижения этой цели.

На языке современной спортивной индустрии этот человек называется «основной тренер». К тому времени мы уже успели испытать культурный шок от знакомства с новыми гаджетами и IT-технологиями в области здорового образа жизни. Особое впечатление произвела платформа Trainingpeaks.com – это фейсбук триатлетов всего мира, сервис планирования и анализа тренировок, позволяющий тренеру и ученику работать удаленно, через интернет.

Долго искать такого человека не пришлось. Первая же рекомендация оказалась успешной. В России есть такое издательство – «Манн, Иванов и Фербер». О нем слышал любой, кто хоть немного интересуется бизнес-литературой. Вторая фамилия в названии этого издательства принадлежит Михаилу Иванову – одному из его основателей.



Мы все разбираемся в политике и экономике, в футболе и хоккее, мы все знаем, как управлять страной, женой и тещей. Мы регулярно приезжаем в автосервис, чтобы сделать своему любимому автомобильчику техосмотр. И при этом о собственном теле, о своем единственном организме, который в случае фатальной поломки не подлежит восстановлению и уж тем более замене – мы не знаем абсолютно ничего. Чем больше ты занимаешься триатлоном, тем больше этому поражаешься. Искусство управления окружающей реальностью начинается с искусства управления собственным телом.

На троих мы выпили из бассейна «Казахстан» столько воды, что, хватило бы на один дождь над Астаной





Лет пять назад он и сам увлекся триатлоном, достиг в нем выдающихся результатов и понял, что очередной этап жизни хочет посвятить именно спорту. Михаил продал в издательстве свою долю и уехал жить в американский город Боулдер (штат Колорадо) – Мекку всех триатлетов мира. Там он открыл свой собственный коучинговый бизнес и теперь удаленно тренирует своих людей по всему миру. Когда мы с ним связались, выяснилось, что и в Казахстане у него уже есть несколько подопечных.

Работать с Михаилом нам понравилось с первых же дней. В своей маркетинговой стратегии он сознательно делает ставку на людей, жестко ограниченных во времени – крупных предпринимателей, топ-менеджеров, высокопоставленных государственных служащих. В жизни таких людей всегда есть место обстоятельствам непреодолимой силы, которые Михаил готов принимать во внимание, своевременно перестраивая график с учетом всех форс-мажоров. Но даже такой выдавший виды тренер, как Михаил, во время нашего первого сеанса общения по скайпу схватился за голову: «Айронмен в сентябре?! Да вы с ума сошли!

МАРАФОН

– А говорят вы каждое утро бегаєте на роллердроме? Это просто так или вы к чему-то готовитесь? А можно с вами? Такие вопросы сотрудники задавали нам все чаще. В какой-то момент нам надоело отвечать по отдельности, и мы решили сделать официальное заявление примерно следующего содержания: ребята, мы тут с недавних пор стали бегать по утрам. Кто хочет присоединиться, всегда пожалуйста. Если хорошо будете бегать, можете весной пробежать марафон или полумарафон. Либо хотя бы десятку. В общем, мы каждый день в 6 утра на роллердроме и рады видеть всех сотрудников команды VI.

Таким образом параллельно росло количество сотрудников VI Group, которые каждое утро выходили с нами на тренировку. Было видно, что люди уже давно психологически созрели для нового образа жизни, и мы лишь помогли

Сейчас ведь уже апрель, а вы еще даже полумарафон не бегали. Знаете, сколько требует подготовка к айрону даже в интенсивном режиме? Полтора года, не меньше. Вы уже зарегистрировались? Где?! В Англии?! Нет, это исключено. Это ведь самая тяжелая версия железной дистанции. Там холодная вода, там большие перепады высот – с этим лучше не шутить. Ок, я возьмусь за вас, но для первого раза самый комфортный вариант это Барселона. Там Ironman как раз проходит в октябре, всего месяцем позже, но этот лишний месяц имеет решающее значение».

Честно говоря, мне очень хотелось сделать айронмен именно в сентябре – накануне своего дня рождения. Но я все-таки внял советам Михаила. С этого момента мы все тренировались под его чутким руководством. Он задавал общую стратегию подготовки, выстраивал план тренировок, а Ержан с Тимуром продолжали следить за нашей техникой. Наступала весна и тут мы вдруг обнаружили, что преувеличивали свои способности к маскировке. Над нами уже давно наблюдали сотни сотрудников нашей компании. И с каждым днем их взгляды были все более вопросительными.

им сделать первый шаг. В холле нашего центрального офиса появились экраны, на которых мы стали транслировать мотивирующие ролики: «Я бегу. А ты?» – обращались к аудитории наши топ-менеджеры. Появился новый HR-овский слоган: «Общая цель. Общая компания. Общая победа».

Между тем мы с Асхатом и Бауыржаном доросли до своей первой олимпиады. Это произошло в начале апреля. Мы проплыли в бассейне полторашку, тут же выскочили на улицу и дали по 40 км, а затем пробежали десятку. Испытание встрянуло не по-детски и еще больше нас завело. Но это было лишь начало. Приближалось 24 апреля – марафон в Алматы. Тренер Михаил Иванов до последнего настаивал на полумарафоне, говорил, что мы еще не готовы. Но за день до конца регистрации я пробежал 30 км с хорошим результатом, и Михаил дал добро.

Честно говоря, первая марафонская дистанция немного разочаровала. Я ожидал всяких кошмаров и ужасов, а никаких кошмаров и ужасов не случилось. Помните советский мультфильм про котенка по имени Гав, которому обещали, что во дворе его ждут Большие Неприятности, он их искал-искал, да так и не нашел. Примерно таким котенком я почувствовал себя на финише: все прошло относительно благополучно. Правда, очень сильно помог Ержан, который бежал рядом со мной в качестве пейсера и не давал поддаться на первой половине всеобщему ажиотажу гонки. Конечно, было непросто видеть, как тебя обгоняют твои подчиненные, но зато потом я их всех собрал обратно. Это был первый урок правильного распределения сил на марафонской дистанции, и я его усвоил. Результат – 4 часа 3 минуты. Не так много, но зато после финиша я чувствовал себя полным сил – а для дальнейшего восхождения к моей главной цели, дистанции Ironman, это самое важное. Большая неприятность меня поджидала в отеле. Когда я снял кроссовки, я увидел на своей ноге «бесплатный педикюр» – четыре ногтя

ПОНАЕХАЛИ

В июне наш тренер Михаил Иванов на другом конце земного шара снова схватился за голову.

– Какой еще «шелковый путь»? Какая еще автогонка? Вам же осталось всего 2 месяца до половинки и 3 месяца до полного айрона!

Мы понимали возмущение Михаила, но ничего поделать не могли. Когда объявили, что гонка «Шелковый путь» по маршруту Москва-Пекин пройдет через территорию нашей страны, мы поняли, что не участвовать в ней просто не можем. В Казахстане все знают, что мы дакаровцы, что мы лучшие в классе внедорожников – отказаться будет, мягко говоря, не по-пацански.

– Михаил, не переживай, мы продолжим тренироваться в перерывах между заездами.

– Разве это возможно?

– Ты же сам говоришь, что нет ничего невозможного.

Когда наши немецкие коллеги по команде «Mini» узнали, где мы пропадем по утрам, у них чуть глаза из орбит не вылезли: «You are crazy!!!». Хотя пропадали мы даже не по утрам, а по ночам. В 6:30 нам надо было выезжать из гостиницы, а в 6:20 мы с Бауром возвращались в номер, пробежав десятку, а то и пятнашку. Вместо велосипеда Михаил нам прописал приседания с утяжелением по 500 раз. Но в Алматы у нас был свободный день и тут мы оторвались по полной. Все остальные члены команды отдыхали по своим номерам, а мы с Бауром сначала дали по 3 км в местном бассейне, а потом сели на арендованные велосипеды и гоняли на гору Медео, причем уложились в час.

красиво почернели и явно требовали медицинского вмешательства. Меня, конечно, предупреждали, что беговую обувь нужно брать на полтора размера больше, но я этим советом пренебрег.

Зато на втором марафоне, который прошел 28 мая в Астане я уже был умнее. Прежнюю ошибку я больше не повторил, зато совершил другую. Накануне у нас в компании проходил очень сложный Совет директоров. Два дня тяжелой работы с утра до вечера, буря эмоций, ряд очень важных и непростых решений. Вечером накануне старта я был выжат, как лимон. В результате второй марафон дался мне трудней, чем первый, хотя я и улучшил свой результат на 20 минут. Наверное, нужно было развести эти два мероприятия по времени, но я даже представить себе не мог, что самая главная мышца на марафоне – это мозг. Мы бежим не ногами, мы бежим головой. И чтобы хорошо бежать, нужно научиться правильно думать.

Ралли-марафон хоть и сидячая работа, но ничуть не менее энергозатратная, чем беговой марафон. Поэтому наши тренировки должны были не лучшим образом сказаться на результатах автогонки – мы к этому были готовы. Тем удивительней, что при таком адском графике нам все-таки удалось неплохо выступить. На самом длинном заезде Бортала-Урумчи я даже занял третье место, обогнав Себастьяна Лёба, Алексея Васильева и других мировых звезд. В общем же зачете я стал пятым, если бы не тренировки, мог бы и в тройку лидеров войти.

Но чтобы мы больше ни на что не отвлекались, за три месяца до нашего главного старта Михаил Иванов врубил обратный отсчет. Каждый день мне, Бауыржану и Асхату на часы приходило одно и то же сообщение. Менялась только цифра.



ИЗ КОЖИ ВОН

У нашей компании есть традиция – каждый год мы делаем городу какой-нибудь подарок. Новый сквер, памятник, солнечные часы – с каждым годом нам все трудней было находить новые идеи. Астана растет, благоустраивается и все больше напоминает обеспеченного человека, которого трудно чем-нибудь приятно удивить. Но на этот раз нам это удалось. Летом я зашел с предложением к акиму города Адильбеку Джаксыбекову (с тех пор он пошел на повышение и сегодня уже возглавляет Администрацию Президента): «А давайте построим в Астане Триатлон-Парк? Возле Парижского квартала на берегу Ишима как раз есть огромный пустырь на 45 гектаров. Все расходы VI Group берет на себя».

Адильбек тоже увлекается триатлоном, мы часто вместе бегаем по утрам. Поэтому долго его уговаривать не пришлось, и уже через 2 месяца состоялось торжественное открытие нового спортивного объекта. 10 км велосипедной и беговой трассы, подъемы, спуски, раздевалки, душевые кабины, камеры хранения – уже через пару недель мы поняли, что попали в точку. С каждым днем в парке все больше людей занимается спортом, а в выходные вообще не пробиться.

Одним из последствий этого события стало то, что мы с Бауыржаном и Асхатом больше не могли скрывать своих планов и в конце августа официально заявили, что осенью планируем финишировать сначала на половинке, а потом и на полном Айронмене. Это прибавило нам дополнительной мотивации: отступать больше некуда, на кону собственная деловая репутация и мужская честь.

Половинку наметили на 28 августа. Место действия Франция, город Виши. За две недели до старта Михаил Иванов устроил нам цирк с конями – период пиковых нагрузок. Ради этого мы специально взяли отпуск и поехали вместе с семьями на море. Мы с друзьями всегда отдыхаем вместе, и как правило наш пляжный отдых оригинальностью не отличается: поели – теперь можно и поспать, поспали – теперь можно и поесть. Но в этот раз все было по-другому. Наш отпуск фактически превратился в спортивные сборы. Каждое утро в 5:15 мы выходили на разминку и дальше пахали до 10 утра. Бегали, как лошади, гоняли по горам на велосипедах, как горные бараны, потом падали в шезлонг и спали, а ближе к обеду еще и плавали в открытой воде. Показатели росли с каждым

ЖЕЛЕЗЯКА

За две недели до старта – снова период пиковых нагрузок. Но одно дело заниматься этим в отпуске на море и совсем другое в Астане, совмещая 5-6 часов спорта в день с работой, важными совещаниями, переговорами. Утренних тренировок уже не хватало, приходилось воро-



днем: сначала 100 км на велосипеде плюс 10 бегом, потом 120 км плюс 10, наконец 150 плюс 15 – в общем, в какой-то момент наша будущая половинка стала нам казаться детской прогулкой.

Вот только на этот раз в день старта нас поджидала действительно Большая Неприятность. С утра организаторы объявили, что температура воды достигла +24, поэтому гидрокостюмы отменяются. Это, конечно, был шок. Мы потратили уйму времени и сил, чтобы научиться плавать в этих проклятых гидриках, мы поначалу стерли себе в кровь шею, но все-таки вжились в эту кожу, как в свою собственную, и теперь просто не мыслили себя без них. Плавание в гидрокостюме требует совсем другой техники, разница примерно такая же, как между горным велосипедом и шоссейником. И вот нас голышом выставляют на старт. Мы барахтаемся в воде – ноги не слушаются и уходят вниз, приходится грести быстрее, сбивается дыхание, организму не хватает кислорода, приходится переходить на брас. Да еще тебя нещадно бьют и давят со всех сторон. В общем, мы там реально чуть не утонули, время показали отвратительное, Баур так и вовсе не вписался в отведенные час-десять. Но зато потом все пошло, как по маслу. Мы успокоились и легко проехали и пробежали остаток дистанции. Мое время – 6 часов 8 минут. Но главным результатом стало не время, а чувство. Мы смогли это сделать! Теперь и полный Ironman уже не выглядит таким невозможным и неприступным.

вать время у бизнеса. Мы делали в день по 180 км вело, 10-15 км бега и по 2-3 часа проводили в бассейне. Приходили на работу изможденные, а утром снова пытка. Михаил во время скайп-конференций нас утешал: «Ребята, потерпите, моя задача сейчас задолбать вас до такой степени,

чтобы сама дистанция стала подарком и избавлением от мук». За неделю до старта Михаил резко сбавил интенсивность нагрузок: «Теперь лучшей тренировкой для вас будет сон. Пусть организм приходит в себя и запасается энергией». И он действительно запасался – еще как запасался! Уже за 3 дня до старта хотелось плыть, бежать, горы сворачивать, но теперь Михаил строго-настрого запрещал раньше времени растрчивать энергию. Это становилось невыносимо, я просыпался посреди ночи от того, что ноги сами совершали беговые движения. Вы когда-нибудь видели молодого коня, которого передержали в стойле, а потом выпустили на манеж? Это страшное зрелище! Минут десять он скачет, как бешеный, прыгает, лягается, огонь из ноздрей – не лошадь, а дракон. Примерно так же мы себя чувствовали накануне решающего дня. Ощущение было примерно такое: «Могу всё!» Тем не менее прямо перед стартом нас вдруг стал колотить мандраж. Наверное, мы бы испугались, если бы Михаил нас заранее не предупредил, что мандраж – это хорошо, мандраж – это адреналин, который лишь добавит сил на дистанции. Напряжение в воздухе стояло такое, что аж звенит.

Около трёх тысяч спортсменов ждут выстрела стартового пистолета, каждый пришел сюда победить и прежде всего – самого себя. Все ходят задумчивые, сосредоточенные, предельно вежливые. Наконец, вот он – выстрел! Гонка началась. Сразу же вспомнились слова Михаила: «Будет вам легко!» Действительно легко. Ни разу не пришлось перейти с кроля на брас, даже когда началась куча-мала вокруг поворотного буя. Да, дубасили все друг друга нещадно, но на этот раз это было не страшно, а смешно. Я решил обойти эту толпу снизу, нырнул как можно глубже и чуть не расхотелся под водой: выяснилось, что я не один такой умный и там внизу уже давно своя куча.

Но веселей всех на плавании пришлось Бауыржану. На половинке он не вписался в отведенное время, поэтому в этот раз решил подстраховаться. Старт на айронмене происходит волнами: сначала запускают самых сильных триатлетов, потом послабей, еще послабей и так далее. Уровень подготовки не проверяют, верят на слово. Баур решил сблефовать и вышел на старт на несколько волн впереди нас – чтобы потом мы его нагнали, вышли из воды в одно и то же время и продолжили гонку вместе. В результате его на плавании нагнали четыре волны спортсменов и каждая оттопталась на нашем бедном друге по полной программе. Зато с перепугу он проплыл с феноменальным для себя результатом – за 1 час 31 минуту, при том, что на половинке он вдвое меньшую дистанцию одолел за 1:12.

Выбегаем из воды в транзитку гордые и довольные, но весь пафос тут же пропадает: велопарковка почти пуста! Это что же, мы в самом хвосте?! Предположение окрепло, когда я сел на велосипед и стал обгонять каких-то совсем юных деву-

шек, худосочных старушек, толстых теток. Неужели все они на плавании сильнее меня?! А вот это что за тип неопределенного возраста, которого я все никак не могу догнать? Жаль, что номер на спине у него задрался, не видна возрастная категория. Но вот на очередном спуске ветер расправил майку и я чуть с велосипеда не упал: 65-69 лет! Айдын, тебе не стыдно?! Ну-ка прибавь ходу!

«Будет вам легко!» – этой мантры хватило на первые 90 км, но вот потом стало совсем нелегко. На последней трети велодистанции я уже начал жалеть, что так торопился на плавании. Накопленные за неделю силы ушли, началась работа и терпение. Особое значение приобрело питание. Наконец, вот она – транзитка! И снова приступ стыда – здесь уже две трети велосипедов стоят припаркованные, значит мы снова далеко не красавчики. Между рядами лежит Баур с поднятыми ногами, чтобы кровь отогнать и ответственно заявляет: «Ребята, не пускайте меня сюда больше! Я буду очень проситься, но вы не пускайте!» Поржали, переделались и снова вперед. Впереди еще целый марафон. Михаил предупредил нас, что железная дистанция становится действительно железной, когда начинается бег.



На старте – двухкилометровый коридор из болельщиков, все кричат, шумят, колокольчики звенят. Все наши друзья и родственники здесь же, это действительно заводит, ощущение такое, что жизнь налаживается, но ощущение это ложное. Вскоре толпа рассеивается, ты теперь бежишь по пустынной набережной мимо кафешек, в которых добропорядочные сеньоры пьют пиво, и чувствуешь себя полным придурком, который сам себе назначил курс адских мучений, да еще за собственные деньги. Впереди еще 40 км, а ты уже тащишь за собой целый вагон усталости. Видимо, не я один так себя чувствовал, потому что люди вокруг стали переходить на шаг – сначала единицы, потом группы, затем десятки и, наконец, сотни человек. Возможно, я бы тоже спешил, если бы не страх, что снова перейти на бег я после этого уже не смогу, бежал из последних сил, обгонял других пачками и это хорошо мотивировало.



Мы через собственный опыт привнесли новый важный компонент в корпоративную культуру

Но с каждым новым километром мой темп неумолимо падал: 5:40... 5:50... 6:00... 6:15... Я так медленно еще никогда не бегал, мой нормальный темп 5:20. Но сначала на тебя как будто взваливают мешок с зерном, потом сверху сажают еще толстую старушку, а на второй половине еще и цепляют на каждую ногу по гире. Помню указатель «200 м до разворота» и ужас от того, что эти 200 м все никак не закончатся. Потом разворот, снова какой-то указатель и опять бесконечность.

Когда бежишь, главное – правильно думать, поймать позитивную мантру, занять свою голову мотивирующими мыслями. Я давно заметил, что во время бега у меня в голове всплывают те вопросы, которые в повседневной жизни постоянно откладываешь на потом. Про детей, про семью, про стратегические вещи по бизнесу. Наверное, в головном мозге тоже есть что-то вроде жировых отложений, состоящих из недодуманных мыслей и нерешенных задач. Они накапливаются, а во время бега идут в расход, всплывают в сознании и заявляют о себе. Если не бороться с ними, а наоборот – бежать и решать эти проблемы, то в результате они тоже превращаются в позитивную энергию.

ЖЕЛЕЗНЫЙ ВИРУС

В этом году у меня появился новый контингент посетителей – жены сотрудников. Приходят и благодарят за то, что муж пить перестал, курить перестал, гулять перестал. Даже в командировках. Раньше после работы первая фраза: «Ну, что, пацаны, пойдём накатим». А теперь: «Ребята, а где тут у вас бегают?»

– А я-то тут причем?! Я ведь не заставляю их бегать, они сами.

– Всё равно спасибо.

Но на последней десятке у меня окончательно сели все батарейки, эти километры я провел уже в какой-то коме. Не знаю, что у меня было на лице, но в голове точно полная пустота. Лишь километра за два до финиша я начал потихонечку улыбаться. Шепотом, чтобы не спугнуть собственную победу. Как вышел на красную дорожку уже не помню. Реально не помню. Помню лишь, как вдалеке появились финишные ворота. В этот момент я уже не бежал, я парил над землей, видел все, как будто в замедленной съемке. Когда я потом увидел видеозапись своего финиша, я очень удивился. Оказывается, я поднимал руки в каком-то победном жесте и даже приостановился, чтобы поприветствовать родных. Из этой комы меня вывел лишь терминаторский голос ведущего: «Айдын, You are Ironman!» На табло 11:51 – это почти на 40 минут лучше, чем я планировал! Назвать радостью то, что я чувствовал в этот момент значит очень сильно погрешить против истины. Чувствовал ли Гагарин радость, вернувшись из космоса? Наверное, то, что он чувствовал, все-таки называлось как-то по-другому.

А как можно назвать то чувство, которое испытывали наши деды, когда палили в воздух рядом с поверженным рейхстагом?

Человечество еще просто не придумало для таких переживаний правильного слова, поскольку не так часто эти случаи в жизни людей происходят. Леонида Богуславского однажды спросили, считает ли он, что триатлон – это наркотик. «Нет, – ответил он, – триатлон – это не наркотик. Триатлон – это секс».

Вслед за мной финишировали Асхат и Бауыржан. Последнему пришлось особенно нелегко, у него во время марафона вдруг начал выходить почечный камень, можете представить, какая это адская боль. Наши тренеры Тимур и Ержан в этот день тоже сделали свой первый айронмен. Но когда на следующее утро мы сели в самолет, мы уже меньше всего думали о собственных достижениях. Мы думали о том невероятном опыте, который получили за эти 8 месяцев. И о том, как поделиться этим опытом с другими.

Только за этот год в VI Group 80 человек стали марафонцами и еще 180 одолели половинку. У нас стал очень стройный Совет директоров. Приходя на очередное его заседание, мы не узнаем своих коллег: еще месяц назад у него брюшко из пиджака торчало, а сегодня – бодрый, поджарый, энергичный. Посмотрите вон на Андрея Похлебина. Каким он был год назад и каким стал сейчас? Два разных человека!

Иногда мне кажется, что Ironman – это вирус, который мы впустили сначала в себя, потом в VI Group и теперь он необратимо меняет тысячи наших сотрудников. Мы

Научившись управлять собственным телом, человек начинает управлять своей психикой, окружающими процессами и событиями. Он становится менеджером собственной судьбы

действительно никого не заставляем бегать. Просто мы через собственный опыт привнесли новый важный компонент в корпоративную культуру. Мы на практике доказали то, что всегда декларировали своим коллегам на словах: «Вместе с «VI Group» возможно всё!» К нам приходят работать начальниками участка, а через 5-7 лет становятся топ-менеджерами. К нам приходят люди, у которых в университете была справка об освобождении от физкультуры, а теперь они марафоны бегают.

Пока мы шли к финишу железной дистанции, мы делились с окружающими своей верой и в какой-то момент триатлон стал для VI Group важнейшим HR-овским инструментом. Таким же эффективным, как корпоративный университет, книжные полки на каждом этаже офиса и многое другое. В каком-то смысле, это ловушка. Человек, получивший опыт достижения невозможной цели, уже никогда не будет прежним.

Пробежав марафон, сделав Ironman, научившись достигать невозможного в спорте, он научится делать то же самое и в бизнесе. Он больше не сможет обманывать себя и окружа-

СЕГОДНЯ В КАЗАХСТАНЕ ВСЕГО 18 «ЖЕЛЕЗНЫХ ЛЮДЕЙ», БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ СДЕЛАЛИ IRONMAN ЕЩЕ В СОВЕТСКИЕ ВРЕМЕНА

С каждым годом их количество будет расти. Но у нас пока есть все шансы, чтобы треть, а то и половина всех железных людей страны были сотрудниками VI Group. И пока я вижу только один вариант, при котором мы не достигнем этой цели – если нашему примеру последуют другие крупные компании и организации Казахстана. Впрочем, для нас такое «поражение» будет круче любой победы. Увидимся на старте!



АЙДЫН РАХИМБАЕВ

ГЛАВА VI GROUP, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА АССОЦИАЦИИ ЗАСТРОЙЩИКОВ КАЗАХСТАНА.

ОСОБОЕ МЕСТО В СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЙДЫН РАХИМБАЕВ ОТВОДИТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ. В 2004 ГОДУ ПРИ ХОЛДИНГЕ VI GROUP БЫЛ СОЗДАН КОРПОРАТИВНЫЙ ФОНД «КАМКОР» (НЫНЕ «ЖУЛДЫЗАЙ»), ОСНОВНОЙ ЦЕЛЬЮ КОТОРОГО СТАЛО ОКАЗАНИЕ МАТЕРИАЛЬНОЙ И ИНОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ, ДЕТЯМ-СИРОТАМ. НЕ МЕНЕЕ ВАЖНЫМ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕМ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА СЧИТАЕТ СПОРТ, ГДЕ ОН ДОСТИГ БОЛЬШИХ УСПЕХОВ.

- ЧЛЕН КАЗАХСТАНСКОЙ СБОРНОЙ РАЛЛИ ДАКАР 2008, 2013, 2015 ГГ. ВОШЕЛ В ТОП-10 ЛУЧШИХ ГОНЩИКОВ ПО ИТОГАМ ГОНКИ «ДАКАР-2015» (9-Е МЕСТО В ОБЩЕМ ЗАЧЕТЕ ВНЕДОРОЖНИКОВ);
- ВОШЕЛ В ПЯТЁРКУ СИЛЬНЕЙШИХ ГОНЩИКОВ SILK WAY RALLY В ПЕКИНЕ (2016 Г.);
- УЧАСТНИК ТРИАТЛОННОЙ ГОНКИ IRONMAN VICHY-2016, IRONMAN BARCELONA;
- УЧАСТНИК VI MARATHON, ALMATY MARATHON И ASTANA MARATHON;
- БРОНЗОВЫЙ ПРИЗЕР ЭТАПА ЧЕМПИОНАТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО АВТОКРОССУ;
- ПОБЕДИТЕЛЬ ОТКРЫТОГО КУБКА РК ПО ЗИМНИМ ТРЕКОВЫМ АВТОГОНКАМ 2008 ГОДА;
- УЧАСТНИК VI MARATHON, ALMATY MARATHON И ASTANA MARATHON.

Статья ранее была опубликована на сайте National Business. Материал публикуется с разрешения пресс-службы VI Group.

КРУПНЕЙШИЕ НАЛОГПЛАТЕЛЬЩИКИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА /
THE LARGEST TAX PAYERS OF OIL PRODUCING COMPANIES OF KAZAKHSTAN

№	КОМПАНИЯ / COMPANY	ДОБЫЧА НЕФТИ (Т) / OIL PRODUCTION (T)	ШТАТ / STAFF	НАЛОГИ (МЛРД. ТГ.) / TAXES (BLN. KZT)		
				2015	2016	ДОЛЯ ЗА 2016 / SHARE IN 2016 (%)
1	Tengizchevroil	27 157 588	3 490	724,7	481,8	41,3
2	North Caspian Operating Company	min 8 000 000	2 945	24,0	143,9	12,3
3	Mangystaumunaygaz	6 273 347	5 482	103,5	121,6	10,4
4	Karachaganak Petroleum Operating	11 995 327	3 982	263,5	107,9	9,2
5	CNPC-Aktobemunaigaz	4 585 482	5 586	77,0	54,5	4,7
6	KazgerMunay	2 999 800	738	69,9	45,1	3,9
7	Kazakhoil Aktobe	801 306	567	25,8	21,4	1,8
8	Karazhanbasmunay	2 138 329	2 364	13,5	14,9	1,3
9	Ozenmunaygaz	5 510 420	9 245	11,8	14,4	1,2
10	Kolzhan	764 766	127	7,3	13,1	1,1
11	Embamunaygaz	2 823 040	3 162	13,8	12,8	1,1
12	Potential Oil	172 098	120	5,6	9,2	0,8
13	Turgay Petroleum	887 704	547	28,7	8,5	0,7
14	Maersk Oil Kazakhstan	582 023	339	8,8	8,0	0,7
15	Maten Petroleum	494 739	303	9,7	7,2	0,6
16	Kazakhturkmunay	242 095	260	8,8	6,2	0,5
17	Petro Kazakhstan Kumkol	1 905 076	1 734	34,4	6,0	0,5
18	Kuatamlonmunay	464 131	622	6,2	5,1	0,4
19	South-Oil	923 121	629	14,3	5,0	0,4
20	Alties Petroleum International	397 624	280	3,0	4,6	0,4
21	Sagiz Petroleum	241 884	440	-5,6	3,6	0,3
22	KMK Munay	405 089	296	4,5	2,8	0,2
23	Ken-Sary	246 400	307	4,7	2,8	0,2
24	KOZHAN	150 028	127	2,7	2,8	0,2
25	CNPC-AiDan Munay	260 758	270	4,3	2,5	0,2
26	Прочие / others	7 035 177	15 038	156,8	60,4	5,2
27	Всего / Total	79 457 352	59 000	1 622	1 166	100



5-6
Октября
2017

АСТАНА, RADISSON HOTEL ASTANA, ПР. САРЫАРКА, 4

КОНФЕРЕНЦИЯ

на тему

«Геотехнический день компании Keller в Казахстане - 2017»

Компания Keller – мировой лидер в сфере геотехники,
усиления фундаментов и свайных работ.

В программе мероприятия презентации ведущих специалистов компании,
которые расскажут о последних технологиях в индустрии геотехнических
и работ и какие решения применимы для Казахстана



Участие в мероприятии **БЕСПЛАТНОЕ**.
Предварительная регистрация по телефонам:
☎ +7 701 027 49 09 ☎ +7 7122 306 506

www.kellerholding.com

КРУПНЕЙШИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА /
THE LARGEST TAX PAYERS OF OIL SERVICE INDUSTRY OF KAZAKHSTAN

№	КОМПАНИЯ / COMPANY	СЕКТОР / SEGMENT	МЛРД. ТГ. / BLN. KZT	
			2015	2016
1	Er Sai Caspian Contractor	строительство / construction	22,2	55,3
2	Bolashak Atyrau	рекрутинг / recruiting	15,4	23,5
3	"Saipem Spa" branch	бурение / drilling	15,0	19,4
4	"Schlumberger" branch	скважинные операции / well operation	10,4	12,2
5	Senimdi Kurylys	строительство / construction	6,4	11,7
6	KazStroyService	строительство / construction	10,4	11,6
7	Sicim S.P.A-Kazakhstan	строительство / construction	5,6	10,0
8	"Baker Hughes Services" branch	скважинные операции / well operation	6,4	9,5
9	"Fluor" branch	инжиниринг / engineering	7,9	8,8
10	PSN Kazstroy	строительство / construction	2,3	8,5
11	Oil Services Company	бурение / drilling	8,8	8,0
12	ISKER Consortium	строительство / construction	3,8	6,2
13	KMG Nabors Drilling Company	бурение / drilling	0,1	6,0
14	Caspian Offshore Construction	строительство / construction	3,4	5,4
15	Worley Parsons Kazakhstan	инжиниринг / engineering	4,1	5,2
16	Neftestroiservice Ltd	строительство / construction	2,4	4,6
17	BURGYLAU	бурение / drilling	11,2	4,4
18	Denholm Zholdas	строительство / construction	2,4	4,2
19	CCEP	строительство / construction	0,6	4,0
20	AKSAIGASSERVICE	строительство / construction	2,1	4,0
21	ENKA / MontazhSpetsStroy consortium	строительство / construction	1,6	3,9
22	MunaygazKurylys	строительство / construction	3,4	3,1
23	Xi Bu Drilling Company	бурение / drilling	1,3	3,1
24	Munai Service Ltd	бурение / drilling	2,3	2,5
25	MONTAZHSPETSSTROY COMPANY	строительство / construction	0,7	2,5
26	KCOI	строительство / construction	0,3	2,3
27	KazMunaiGaz-Burenie	бурение / drilling	1,9	2,2
28	Vremya - Keller Group	строительство / construction	0,5	2,0
29	BGP Geophysical Services	скважинные операции / well operation	1,3	1,9
30	"HALLIBURTON" branch	скважинные операции / well operation	1,9	1,8



www.kesgroup.kz

Supply Chain Management



- Pipe & Piping Material
- Project Procurement & Stockist
- Process Measurement Control
- PPE (Local Manufacturer)
- Mechanical & Rotary Equipment

www.kazenergysuppliers.kz

Project Management



- Construction Management
- Project Control
- Tender Preparation
- Coordination Project Completion
- Claims Management

www.inprocon.eu

Construction



- Industrial Construction
- Civil Construction
- Pipeline Construction
- Road Construction
- Turnkey Projects

www.oilteqcaspian.com

Engineering Solutions



- Conceptual Design
- Basic Engineering Design (BED)
- Front End Engineering Design (FEED)
- Detailed Engineering
- Process Engineering

www.chempro.sk

Aksai Aktau Almaty Atyrau Tengiz



Building 63A, Ivanilov Street
050059, Almaty
Republic of Kazakhstan
sales@kesmail.kz
info@kesmail.kz
Tel: +7 727 386 74 74



16 МАРТА
MARCH 16
2018



VII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2018:
НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
И ИНЖИНИРИНГ»

УЧАСТИЕ ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА - БЕСПЛАТНОЕ

ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ»,
возможности для субподрядчиков

ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ,
Karachaganak Petroleum Operating B.V.

РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА, ПРОЕКТ ЦК-01
North Caspian Operating Company

РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ
(Хазар, Каламкас-море, Жамбыл, Сатпаев)

VII ANNUAL

KAZNEFTEGAZSERVICE – 2018
CONFERENCE: OILFIELD
CONSTRUCTION & ENGINEERING

THE PARTICIPATION FOR MEMBERS OF THE ASSOCIATION OF
OIL SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN IS FREE OF CHARGE

- Future Growth Project, Tengizchevroil LLP, subcontracting opportunities
- Karachaganak Expansion Project, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- Kashagan expansion, CC-01 project, North Caspian Operating Company
- Offshore oil&gas projects (Khazar, Kalamkas-Sea, Zhambyl, Satpayev)

ПРОЕКТ БУДУЩЕГО
РАСШИРЕНИЯ
ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ»
ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ
СУБПОДРЯДЧИКОВ



РАСШИРЕНИЕ
КАШАГАНА
North Caspian
Operating Company



ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ
КАРАЧАГАНАКСКОГО
МЕСТОРОЖДЕНИЯ,
Karachaganak Petroleum
Operating B.V.



РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ
НЕФТЕГАЗОВЫХ
ПРОЕКТОВ
(Хазар, Каламкас-море,
Жамбыл, Сатпаев)



Renaissance Hotel Atyrau

Тел./Tel.: +7 (7172) 66 56 34

E-mail: conference@kazservice.kz | www.kazneftegazservice.com

GENERAL PARTNER

FIRCROFT

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР