

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Октябрь - Декабрь 2017 /// №4 (22)



ВАН ЦЗЮНЬЖЭНЬ

20-ЛЕТИЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ КАЗАХСТАНА И КИТАЯ:
ЧЕГО МЫ ДОСТИГЛИ?

ДОСЫМ САТПАЕВ

РИСКИ КАСПИЙСКОГО
РЕГИОНА И НАЦИОНАЛЬНАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА

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
ЗТБ «Қазақстан мұнай сервистік компаниялар одағы»

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
А. Величко

Журнал 13.09.2016
Қазақстан Республикасы ақпарат және коммуникация министрлігінде қайта тіркелген.
Тіркеу күәлігі №16677-Ж

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

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

Таралымы 3 000 дана
©KAZSERVICE, 2017

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ОЮЛ «Союз нефтесервисных компаний Казахстана»

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

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

М. Мирзағалиев
Вице-министр энергетика
Республики Казахстан

Р. Жақсылықов
Председатель Президиума
Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген
Председатель Союза KAZSERVICE

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

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
А. Величко

Журнал перерегистрирован в
Министерстве информации и коммуникаций
Республики Казахстан.
Свидетельство о регистрации
№16677-Ж от 03.10.2017

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

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

Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2017

FOUNDER AND PUBLISHER
Association of oil service companies
of Kazakhstan, LEA

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

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
A. Velichko

The Magazine is re-registered
in the Ministry of Information and Communications
of the Republic of Kazakhstan.
Registration certificate
№16677-Ж от 03.10.2017

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

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

Circulation 3 000 copies
©KAZSERVICE, 2017

Новые возможности начинаются здесь!



Зарегистрируйтесь в
системе "АЛАШ" для
возможности
предквалификации
ваших товаров и услуг
у крупнейших
Операторов
нефтегазовой отрасли
Казахстана.

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

www.alash-kz.com
info@alash-kz.com



Служба поддержки: help@alash-kz.com
Телефон: +7 7122309437 +44 2071935598

Подписывайтесь на нас в

ОДОБРЕНО



Управляй своими данными, Управляй своим будущим!

ОКТАБРЬ – ДЕКАБРЬ 2017

НОВОСТИ



- 20 XI ЕВРАЗИЙСКИЙ ФОРУМ KAZENERGY «СОЗИДАЯ ЭНЕРГИЮ БУДУЩЕГО»
- 24 ГОТОВ ЛИ КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ТРУДА К УЧАСТИЮ В КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ?
- 26 ДЖЕНТЛЬМЕНСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ
- 36 XXV ЮБИЛЕЙНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ KIOGE – 2017
- 38 ЕЖЕГОДНОЕ СОБРАНИЕ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE
- 48 CNPC: ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИАЛОГА



ЛИЦА



50 БЕРДЫБЕК САПАРБАЕВ О БУДУЩЕЙ АГЛОМЕРАЦИИ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА КАЗАХСТАНА

54 ВАН ЦЗЮНЬЖЭНЬ. 20-ЛЕТИЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАЗАХСТАНА И КИТАЯ: ЧЕГО МЫ ДОСТИГЛИ?

56 КОНСТАНТИН СЫРОЕЖКИН: ГОСУДАРСТВО ВСЕГДА ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСТАВИТЬ НА МЕСТО ЛЮБОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТОРА

60 АЛЕССАНДРО КАСТАНЬЯ. СЛОЖНЫЕ ПРОЕКТЫ В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

68 ОЛЕГ ЧЕРВИНСКИЙ О СУДЬБЕ КАЗАХСТАНСКОЙ НЕФТИ



ИЗ МИРОВОЙ ИСТОРИИ НЕФТИ

74 АЛИ АЛЬ-НАИМИ. ИСТОРИЯ ОДНОГО НЕФТЯНИКА

АНАЛИТИКА



90 ДОМИНИРОВАНИЕ США НА МИРОВОМ НЕФТЕГАЗОВОМ РЫНКЕ В ТЕЧЕНИЕ СЛЕДУЮЩИХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ

92 ДОСЫМ САТПАЕВ. РИСКИ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА

102 ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЮЗА ЗА 2017 ГОД

EVENTS

114 20-ЛЕТИЕ КАШАГАНА И КАРАЧАГАНАКА

116 ИТОГИ ПЕРВОГО ЕЖЕГОДНОГО РЕЙТИНГА 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





НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ

Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Традиционно подытоживая уходящий год, можно утверждать об его благополучии и насыщенности в деятельности Союза. При продолжительной работе и организации различных встреч и тематических мероприятий, нам удалось остоять меры по развитию казахстанского содержания в сфере недропользования в проекте Кодекса о недрах, который должен быть принят в следующем году. С помощью активной деятельности Союза для многих казахстанских компаний открываются двери на Проекте будущего расширения месторождения «Тенгиз». Основные строительные работы по данному проекту начнутся уже весной следующего года. Все меры по вопросу участия казахстанских компаний на ПБР ТШО предпринимались благодаря тесному сотрудничеству Союза с крупными нефтегазовыми операторами и подрядными организациями. Для этого в течение года были созданы четыре отраслевых комитета с целью консолидированного подхода в решении определенных задач в сфере HR, бурения, инжиниринга и нефтегазового строительства.

Важным событием Союза ознаменована публикация первого ежегодного рейтинга «Топ-50 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана», куда вошли как казахстанские, так и иностранные работники отечественной нефтегазовой индустрии.

К тому же необходимо отметить участие Союза в значимых для страны мероприятиях, как 20-летний юбилей подписания Соглашения о разделе продукции Северо-Каспийского и Карачаганакского проектов. Ведь именно с этими проектами, включая расширение Тенгиза, Союз проводит частые встречи по развитию казахстанского содержания.

В предстоящем году нас ждет традиционная ежегодная конференция «Казнефтегазсервис-2018», где ожидается активное участие зарубежных игроков с целью установления партнерского диалога с местным бизнесом. Расширение проектов Тенгиз, Карачаганак, Кашаган и реализация морских нефтегазовых проектов на Каспийском море открывают новые возможности. И приоритетным направлением деятельности Союза по-прежнему остается продвижение интересов наших членов в крупных нефтегазовых проектах.

В этом номере мы уделили особое внимание на казахстанско-китайское сотрудничество, поскольку сегодня ряд китайских инвесторов ведут переговоры по продлению действующих контрактов на недропользование в обмен на реализацию новых инвестиционных проектов в сфере добычи нефти и газа. Надеемся, что представленные материалы будут полезны для наших читателей.

Желаем приятного чтения и новых успехов в предстоящем году.



**КОМПЛЕКСНЫЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ
СЛОЖНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ**

100% казахстанская компания



**INTEGRATED CONSTRUCTION AND INSTALLATION
WORKS FOR COMPLEX INDUSTRIAL FACILITIES**



100% KAZAKHSTAN COMPANY

БЕКЗАТ АБАЙЫЛДАНОВ



ОАО «ОЗЕНМУНАЙГАЗ»

Назначен Председателем Правления компании

Окончил Казахский национальный технический университет имени К.И. Сатпаева и Международный университет в Египте. Получил степень Мастера делового администрирования по специальности «Управление нефтегазовым бизнесом» в Российском государственном университете нефти и газа имени И. М. Губкина.

В разные годы работал Генеральным директором АО «Каспий нефть», ТОО СП «Матин», ТОО «Арнайл» и других предприятий. Возглавлял Департамент финансов в ПФ «Озенмунайгаз». Также служил в различных должностях в ОАО «УзеньМунайГаз».

Он является автором ряда научных работ.

ТЕРРИ СЛОУН



ТОО «CENTRASIA GROUP»

Назначен Управляющим директором по развитию бизнеса

Терри Слоун получил квалификацию авиаинженера, работая в австралийских Военно-воздушных силах. Его служебная карьера связана с разными сферами, как маркетинг, автомобильный бизнес, гостиничная индустрия, где он занимал руководящие должности. Также был ответственен за авиационные операции на Сахалине от имени компании «ЕххонMobil». С 2000 года Терри Слоун начал свое авиационное консультационное дело и работал совместно с компаниями из России, Южной Кореи, Японии, Австралии и Тайваня. Приехав в Казахстан в 2012 году, он стал Главным руководителем крупного пятизвездочного отеля города Алматы. После этих назначений он пришел в нефтегазовую индустрию Казахстана и России. На сегодняшнее время Слоун является Управляющим директором по развитию бизнеса компании «Centrasia Group» в г. Атырау.

ОЛИВЬЕ ЛАЗАР



«ШЕЛЛ» В КАЗАХСТАНЕ

Назначен Председателем концерна

Гражданин Франции имеет степень Доктора по ядерной физике. За его плечами 30-летний опыт работы в концерне «Шелл». Профессиональную карьеру в «Шелл» начал в 1985 году в Нидерландах на должности младшего инженера-нефтяника.

До вступления на текущую должность занимал различные руководящие позиции в таких подразделениях, как инжиниринг, контракты и закупки, стратегия и планирование, а также развитие новых направлений бизнеса в Великобритании, Габоне, Брунее, Омане, США и России. Также он реализовывал новые проекты «Шелл» в Австралии, где способствовал созданию нового мирового центра компании по производству СПГ. С 2013 года работал Управляющим концерна «Шелл» в России. На сегодняшнее время в сферу его ответственности входит общее управление деятельностью концерна в Республике Казахстан.

БОЛАТ АКЧУЛАКОВ



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Назначен вице-министром ведомства

Постановлением Правительства Болат Акчулаков назначен на должность вице-министра главного ведомства по энергетике. В 1993 году окончил Казахскую государственную академию управления, получил квалификацию экономиста. После окончания высшего учебного заведения в 1994 году начал свою трудовую деятельность. Работал специалистом, начальником отдела, заместителем директора департамента управления активами Центрально-Азиатского банка сотрудничества и развития. С 1997 года началась его карьера в нефтегазовой отрасли Казахстана. В разные годы трудился в таких компаниях, как АО «НК «КазМунайГаз», ТОО «PSA», АО «ФНБ «Самрук-Казына». В 2012-2014 годы работал вице-министра нефти и газа Республики Казахстан. До своего текущего назначения руководил Ассоциацией KAZENERGY. Награжден орденом «Құрмет».

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана

	<p><u>АО «ИНТЕРГАЗСТРОЙ»</u> г. Аксай. Отрасль: строительство</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Промышленное и гражданское строительство; Трубопроводы (надземные \ подземные); Механо-монтажные работы (статистические и вращающиеся); Электромонтажные и БИШа; Изоляция, противопожарная защита и покрытия.
	<p><u>DG KAZAKHSTAN LLP</u> г. Уральск. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Нефть и газ; Производство электроэнергии; Механическая передача и распределение; Возобновляемая энергия; Окружающая среда; Химикат и нефтехимия.
	<p><u>ТОО «KERNEU LIMITED»</u> г. Алматы. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Проектные и изыскательные работы; Строительно-монтажные работы в области энергетики и связи; Строительство, реконструкция, ремонт и модернизация ЛЭП и подстанций; Строительство гидротехнических сооружений; Строительство волоконно-оптических кабельных линий связи, строительство проектов по нефтегазовой отрасли; Наладка релейной защиты и автоматизации электрических станций и подстанций.
	<p><u>ТОО «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ДОСТЫК ВЕСТ»</u> г. Атырау. Отрасль: строительство</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Строительно-монтажные работы; Техническое обслуживание сервисного оборудования.
	<p><u>ТОО «АЗОТНЫЙ ЗАВОД»</u> г. Уральск. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Оказание услуг по испытанию, осушке, инертизации технологических и магистральных трубопроводов, резервуаров; Производство и доставка жидкого азота, кислорода.
	<p><u>ТОО «УЛЬМА ОПАЛУБКА»</u> г. Астана. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Производство опалубки и строительных лесов.



ЦЕНТР МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Нам 15 лет!



С НАМИ К ВЕРШИНАМ КАЧЕСТВА!

г. Алматы, пр. Сейфуллина, 458, офис 309, тел.: (727) 279 48 72, 279 18 02, e-mail: info@qmc.kz
г. Атырау, пр. Азаттык, 17, офис 3, тел.: (7122) 32 46 02
г. Уральск, ул. Дины Нурпеисовой, 12/1, офис 215, тел.: (7112) 50 40 68
www.qmc.kz

ДОСКА ПОЧЕТА



В честь Дня работников нефтегазового комплекса Казахстана и 20-летия подписания СРП Ассоциация KAZSERVICE наградила отраслевой медалью «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін», орденом «Асыл еңбек» и грамотами представителей операторов и отечественных нефтесервисных компаний.



РЕНАТО МАРОЛИ,
Генеральный директор
«Karachaganak Petroleum Operating B.V.»

Руководимая Ренатом Мароли компания является одним из трех крупных операторов на нефтегазовом рынке Казахстана. За его плечами более 22-летний опыт работы в нефтяной индустрии. Он принимал участие в реализации крупных проектов в Европе, Ливии и Египте. До назначения в КПО, он работал Исполнительным директором компании «Enimed», которая управляет офшорными и материковыми проектами в Сицилии.



АСХАТ ДУЙСАЛИЕВ,
Президент
АО «KazPetroDrilling»

С 2016 года Асхат Дуйсалиев возглавляет крупнейший казахстанский холдинг, ныне охватывающий порядка 25% рынка буровых операций в Казахстане. В целях улучшения отечественной буровой индустрии он был назначен Председателем Комитета по бурению, созданного при Союзе нефтесервисных компаний Казахстана.



РОБ ВАН ЗВИТЕРЕН,
Менеджер по контрактам и закупкам
«North Caspian Operating Company N. V.»

Роб ван Звистерен является одной из важных фигур в работе крупного оператора Северо-Каспийского проекта, включающего гигантское месторождение Кашаган и другие. С момента подписания Соглашения о разделе продукции (СРП) по указанному проекту общий объем инвестиций превысил 55 млрд. долларов США. В этом году страна отмечала 20-летний юбилей СРП по Северо-Каспийскому и Карачаганакскому проектам.



СЕРБОЛАТ ШОРАЕВ,
Генеральный директор
«Logic Services Kazakhstan»

За высокий профессионализм Серболат Шораев награжден Орденом «Асыл еңбек». Возглавляемая им компания стала первым казахстанским предприятием, начавшим выполнять субподрядные работы по строительству завода по сжижению газа на проекте Ямал СПГ (Ямало-ненецкий автономный округ, Россия), на котором работает 300 казахстанских сотрудников.



НУРЛАН НУРСУЛТАН,
Генеральный директор
«Caspyn Engineering LLP»

От имени Союза Нурлан Нурсултан награжден Орденом за личный вклад в дело развития нефтесервисной отрасли. Под его руководством компания принимает участие в государственной программе трудоустройства выпускников, и немало вкладывает в повышение их квалификации и обучение новым компетенциям.



ЖАСАРАЛ ИМАНДОСОВ,
Директор по развитию бизнеса
ТОО «Consolidated Construction Company»

Жасаралу Имандосову вручена грамота за активную позицию в нефтяной промышленности Казахстана. Сегодня он продолжает свою активную деятельность в крупнейшей строительной компании, которая занимает место среди лучших 25 международных подрядчиков.



РИТЕШ ПАРАККАЛ,
Генеральный директор
консорциума «ISKER»

Ритеш Параккал награжден Грамотой за профессиональное мастерство в своем деле. Он руководит компанией, представляющей широкий спектр строительных и инженерных услуг, и продвигающей комплексные решения по перевозкам, логистике и портовым операциям в секторе нефти и газа.

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

Журнал «KAZSERVICE» впервые публикует новую рубрику «Новости членов», в которой будут публиковаться последние новости компаний-членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана



WOOD GROUP завершил поглощение AMEC FOSTER WHEELER

В марте 2017 года было объявлено о слиянии британской нефтесервисной компании Wood Group с ее конкурентом Amec Foster Wheeler. Уже в октябре стороны официально заявили о завершении сделки по слиянию, сумма которой составила более 2,5 млрд. долларов США. Руководство Wood Group в лице Робина Уотсона положительно прокомментировало событие, отметив, что такое трансформационное приобретение создает мирового лидера по поставке инжиниринговых, производственных и сервисных услуг промышленным секторам по всему миру. По мнению экспертов, эта сделка является еще одним свидетельством консолидации нефтесервисной отрасли.

Расширение платформы «АЛАШ»

Компания «Algoritmi KZ» с гордостью объявила о начале сотрудничества с «Nostrum Oil & Gas» в качестве четвертого оператора для использования платформы «Алаш». Такой важный шаг предоставит поставщикам еще больше возможностей для работы с основными операторами. Регистрируясь с помощью бизнес-портала, поставщики могут пройти предквалификацию и продемонстрировать свои соответствия минимальным критериям, предъявляемыми операторами отрасли. На сегодняшнее время в базе «Алаш» зарегистрировано 2 500 поставщиков, что также содействует поиску потенциальных партнеров.



Сотрудник компании «ERSAI» назван лучшим сварщиком

С 6 по 13 ноября 2017 года в Китае прошли соревнования по навыкам сварочных работ среди рабочего персонала в рамках укрепления сотрудничества между странами Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС). На этом мероприятии Казахстан представляли пять лучших сварщиков, одним из которых был работник компании «ERSAI» - Куаныш УНАБАЕВ. Представители разных стран доказывали свое мастерство в следующих видах сварки: ручная дуговая сварка, полуавтоматическая сварка в среде инертного газа, ручная аргонодуговая сварка не плавящимся электродом. По указанным категориям Куаныш Алтынказиевич стал обладателем почетного 2-места в процессе полуавтоматической сварки в среде инертного газа.



Компания «NEWTECH SYSTEMS GROUP» покоряет регионы ближнего зарубежья

В 2017 году компания «NEWTECH SYSTEMS GROUP» заключила первый контракт на экспорт своей продукции в Азербайджан на проект «Шах Дениз-2». По результатам годовой деятельности, компания награждена орденом «Import Export Award», как динамично развивающееся импортно-экспортное предприятие. TOO «NEWTECH SYSTEMS GROUP», являясь отечественным производителем термочехлов, повсеместно внедряет инновационные технологии в сфере теплоизоляции и пассивной противопожарной защиты не только на территории Казахстана, но и в странах ближнего зарубежья.

Компания «INTERTEACH» открыла медицинский пункт на Шымбулаке

1 ноября 2017 года в Алматы на Шымбулаке был открыт новый медицинский пункт «INTERTEACH». Ежедневно врачи, несущие вахту, диагностируют повреждения у пострадавших и оказывают неоценимую помощь в предотвращении развития осложнений от полученных травм. Оказание медицинских услуг проводится непосредственно на горнолыжном курорте. В работе медицинского пункта задействованы квалифицированные врачи, умеющие быстро ориентироваться в тяжелой обстановке. По словам сотрудников компании, требования к отбору медицинского персонала очень высоки. Кроме того, персонал компании ежегодно совершенствует мастерство на курсах повышения квалификации.



Сертифицированный сервисный центр Казахстана



Весной 2017 года Сервисный центр по ремонту взрывозащищенного оборудования TOO «Едиль-Орал.kz» успешно прошел сертификацию официального сертифицирующего органа «Dekra Certification B.V.». Необходимо отметить, что это единственный центр в Республике Казахстан по текущему капитальному ремонту взрывозащищенного оборудования. Он является официальным Сервисным центром системы IECEx, системы Международной электротехнической комиссии для сертификации по стандартам, касающимся оборудования для использования во взрывоопасных средах.



Новый уровень конкурентоспособности компании «CENTECH»



Казахстанская компания «CENTECH» успешно прошла сертификацию на соответствие требованиям стандартов IEC61439-1 / IEC 61439-2. Молодая и динамично развивающаяся компания за короткий срок достигла высокого уровня по поставке качественной продукции. Такое достижение позволяет компании быть сильным конкурентом на рынке производителей электрических щитов.



Консорциум «WELDING GROUP» – эксперт в автоматизации и роботизации сварочного производства

Консорциум «Welding Group» впервые на рынке Республики Казахстан осуществляет интеграцию робототехнических комплексов для технологических процессов промышленных производств. Использование робототехнических комплексов позволяет значительно повысить качество производства, производительность, улучшить условия труда, значительно сократить производственные затраты. В области роботизации компания может предложить решения, основанные на роботах «КУКА» и «Fanuc». Такие решения позволяют полностью автоматизировать множество производственных процессов, таких как сварка, термическая резка, заготовительные операции, покраски и складирование.



Компания «ТЯНЬ-ШАНЬ ENGINEERING» расширяет свою деятельность

Компания «Тянь-Шань Engineering» приняла участие в строительстве магистрального газопровода «Алматы-Талдыкорган» в качестве МАС (Main Automation Contractor) по корректировке проекта, поставке, монтаже, пусконаладке и вводу в эксплуатацию с разработкой исполнительной документации. Выполнялись работы по аттестации коммерческих узлов учета газа (КУУГ) на АГРС «Талдыкорган», «Балпып-Би», «Акши» с внесением системы измерения расхода газа (СИРГ) в реестр Республики Казахстан. Была произведена работа по системам линейной телемеханики, видеонаблюдению и охране периметра линейной части газопровода, и системе SCADA. Сегодня компания участвует в строительстве и поставке оборудования для дублирующего двухниточного узла учета газа на АГРС «Талдыкорган».



50-летие компании «ILF»

В этом году на территории международной выставки ЭКСПО-2017 компания «ILF Consulting Engineers» организовала мероприятие в честь 50-летнего юбилея компании. Прием гостей был проведен в Австрийском павильоне в сопровождении музыкального и танцевального шоу. Гостями вечера были представители Торгового отдела посольства Австрии, иностранные представители бизнес-сообщества, казахстанские нефтяники и многие другие. Ныне казахстанский филиал компании является крупным игроком на отечественном нефтесервисном рынке. В сферу деятельности компании входят инжиниринг, консалтинг и сопровождение проектов в нефтегазовом секторе, гражданском и промышленном строительстве, а также инфраструктурных проектов.

A PARTNERSHIP...

WILLIAM HARE GROUP

- An international organisation that provides value engineered steel solutions
- Europe's largest independent steel fabrication company
- Produces more than 165,000 tonnes of fabricated steel each year and has an annual turnover in excess of £180 million
- William Hare have operated across all continents and have executed projects in over 50 countries
- IGS will be supported by the global engineering, project management and fabrication experience and capabilities of William Hare Group and their Kazakhstan Supply Chain Partners

INTERGASSTROY

- A leading multi-discipline construction company in Kazakhstan that specialises in the Oil and Gas field with over 22 million executed work hours without a lost time incident
- Has the necessary licenses to operate in the complex energy, chemical and infrastructure projects delivering engineering, construction, fabrication, project management services
- IGS provides services in "live plant" environments



www.hare.com



www.igs.kz



XI ЕВРАЗИЙСКИЙ ФОРУМ KAZENERGY «СОЗИДАЯ ЭНЕРГИЮ БУДУЩЕГО»

7-8 сентября 2017 года в казахстанской столице прошел ежегодный Евразийский Форум KAZENERGY, организованный Ассоциацией KAZENERGY при поддержке Правительства Республики Казахстан.



Представители мирового нефтяного сообщества в очередной раз собрались для ведения переговоров, продолжая Министерский энергодиалог, который был организован этим летом в рамках международной выставки «ЭКСПО-2017». Организация мероприятия обусловлена рядом факторов, связанных с последними событиями на мировом энергетическом рынке, как попытка стран стабилизировать цены на нефть, регулирование объема добычи нефти в рамках ОПЕК, формирование инновационной модели отрасли и другие. Немаловажной здесь становится роль Казахстана, чья экономика функционирует на основе разработки энергоресурсов. Поэтому страна сегодня активно вовлечена на различные дискуссионные площадки вместе с партнерами по нефтяному бизнесу. Проведение Форума KAZENERGY является примером такой положительной тенденции.

Организация мероприятия обусловлена рядом факторов, связанных с последними событиями на мировом энергетическом рынке, как попытка стран стабилизировать цены на нефть, регулировать объема добычи нефти в рамках ОПЕК, формировать инновационную модель отрасли



Для ведения открытого конструктивного диалога на двухдневном Форуме собрались авторитетные эксперты по энергетике, Правительства мировых стран, международные организации и руководители транснациональных корпораций. Партнерами мероприятия выступили крупнейшие организации в области энергетики, такие как Международная Энергетическая Хартия, Международный энергетический форум, Международное агентство по возобновляемым источникам энергии. На пленарном заседании принимали участие Бахытжан Сагинтаев, Премьер-министр Республики Казахстан, Оулавюр Рагнар Гримссон, Президент Исландии, Канат Бозумбаев, Министр энергетики Республики Казахстан, Тор Фаеран, Президент Всемирного нефтяного совета и т. д. Среди спикеров Форума были шесть глав отраслевых министерств зарубежных государств, более десяти руководителей международных агентств. Число зарегистрированных участников насчитывало более 1 500 людей из 40 стран мира.

2017 год стал знаменательным также в праздновании юбилейных дат для крупных нефтяных интегрированных компаний. Так, в рамках Форума казахстанские и китайские нефтяники отметили 20-летие энергетических отношений двух стран. Руководители корпорации СНПС презентовали основные достижения компании в Республике Казахстан. По подсчетам Нурлана Жумагулова, Генерального директора Союза нефтесервисных компаний Казахстана, АО «СНПС-Актобемунайгаз» занимает пятую позицию в рейтинге крупнейших налогоплательщиков нефтедобывающей отрасли Казахстана.

Выплаченная компанией сумма за 2016 год составляет 54,5 млрд. тенге. На сегодняшнее время руководством компанией «СНПС-АМГ» ведутся переговоры с Министерством энергетики Республики Казахстан по продлению ряда контрактов на недропользование.

Еще одним ключевым событием Форума стала презентация Национального энергетического доклада. Он был подготовлен в 2017 году Ассоциацией KAZENERGY совместно с компанией IHS Markit. Доклад представляет текущую ситуацию и прогнозы развития отрасли по основным энергоносителям – нефти, газу, углю и урану. Анализ представлен в разрезе трех основных направлений: фундаментальные факторы, инфраструктура и регулирование. Кроме того, в Национальном докладе содержатся исследования о геополитических и экономических переменах, затронувших экономику и энергетику Казахстана.

Подводя итоги Форума, Казахстан заявил, что выступает за объединение усилий всего энергетического сообщества для совместного решения целого ряда стоящих перед нами сложных задач. В противном случае, региональные энергетические рынки по-прежнему будут непредсказуемыми, подверженными рискам, а наращивание проблем приведет к неисправимым последствиям. Участники Форума согласились, что, в этом смысле, такие международные проекты как «ЭКСПО-2017», Министерская энергетическая конференция, а также Евразийский Форум KAZENERGY, которые проводились в этом году в сердце Евразии - казахстанской столице Астане, - дают нам хороший шанс для совместного строительства надежного фундамента эффективного энергетического будущего.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД 2017

Осенью 2017 года на форуме KAZENERGY был презентован Национальный энергетический доклад 2017

С момента публикации Второго Национального энергетического доклада 2015 года нефтегазовая промышленность Казахстана испытала на себе ряд событийных изменений, связанных с завершением эпохи высоких цен на нефть. Эти же изменения внесли существенные корректировки в темпы экономического развития страны и поспособствовали формированию нового подхода в решении ключевых задач. В таких условиях Ассоциацией KAZENERGY было принято решение разработать третий выпуск Национального доклада с участием международной консалтинговой компании IHS Markit. Презентация Доклада прошла в рамках XI Евразийского Форума KAZENERGY. Он содержит в себе текущую ситуацию и прогнозы развития отрасли по основным энергоносителям – нефти, газу, углю и урану. Анализ представлен в разрезе трех основных направлений, как фундаментальные факторы, инфраструктура и регулирование. Кроме того, в Национальном докладе проанализированы геополитические и экономические перемены, повлиявшие на спад инвестиций в нефтедобычу. В нем также отмечены стремления добывающих компаний оптимизировать свои затраты, сохранив уровень добычи энергетических ресурсов.



Стоит упомянуть, что энергоресурсы по сей день являются первостепенными факторами роста национальной экономики Казахстана и в последующем не утратят своей значимости. Среди них, нефтяная отрасль, которая в 2016 году составила 20,4% общего ВВП страны и около 60% всей экспортной выручки, имеет первостепенное значение в связи с его инвестиционной привлекательностью для многих зарубежных инвесторов. На сегодняшнее время компании, участвующие в новом инвестиционном цикле, выявляют возможности сохранения рентабельности в условиях гораздо более низких цен на нефть, чем на протяжении большей части предыдущего десятилетия. Эксперты отмечают, что ныне новые инвестиции в основном идут в проекты, которые обеспечивают возможность оперативно реагировать на ценовые сигналы.

Согласно прогнозам IHS Markit, к 2040 году ожидается рост спроса на мировые углеводородные ресурсы на уровне 115 млн. баррелей в сутки¹.

¹Общий инвестиционный климат в Казахстане. Национальный энергетический доклад KAZENERGY 2017. – С. 24

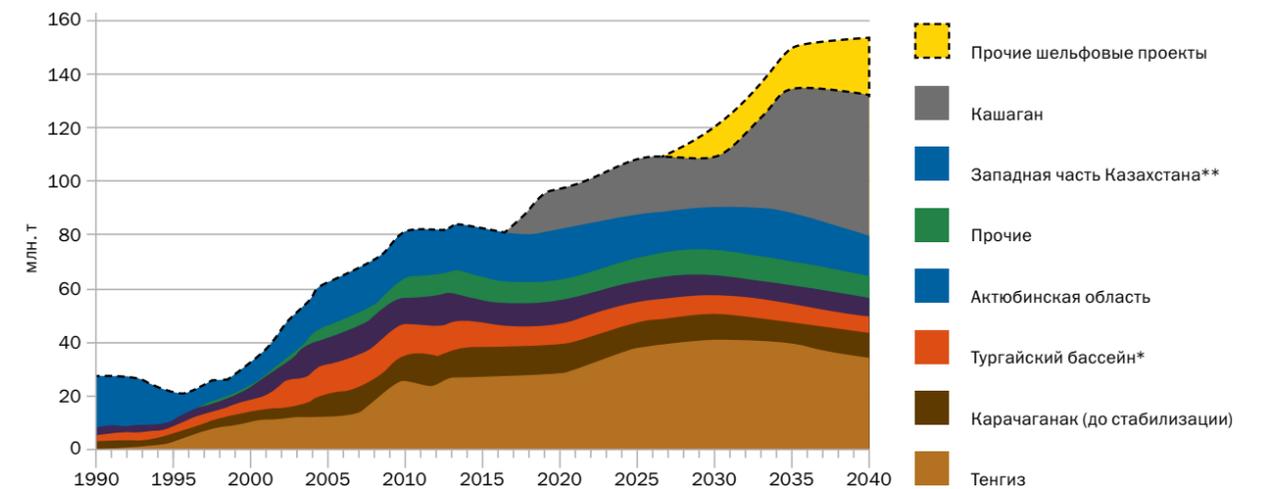


В перспективе ожидается реализация второго этапа освоения Кашагана с учетом согласования ранее выполненной оценки объема капиталовложений. В данном направлении IHS Markit предполагает, что у Казахстана есть возможность войти в число десяти крупнейших экспортеров нефти в связи с реализацией второго этапа разработки кашаганского месторождения и применением новых технологий на старых месторождениях. Из последних показателей, необходимо отметить, что в период с 1992 – 2016 годы совокупный объем экспорта сырой нефти вырос более чем втрое – с 20,3 млн. т до 62,3 млн. т.

Еще одним значимым объектом Национального энергетического доклада является нефтяной сервис. В Докладе приведены оценки поступательного роста данного сектора в ответ на более сложные технические задачи крупных недропользователей. Несмотря на относительно небольшой объем отечественного рынка, нефтесервисные услуги неуклонно растут как в финансовом выражении, так и с точки зрения масштаба.

Таков был краткий обзор развития нефти и газа Казахстана в Национальном энергетическом докладе 2017. Его презентация стала ключевым событием XI Евразийского Форума KAZENERGY.

Обзор и прогноз добычи нефти в Казахстане – базовый сценарий
Источник: IHS Markit



Примечание: Включает сырую нефть + конденсат;

* Включает месторождение Амангельды в Жамбылской области

** Добыча в западной части Казахстана (которую не следует путать с добычей в ЗКО) включает объемы пяти компаний, традиционно осуществляющих добычу в данном регионе: «Озенмунайгаз», «Мангистаумунайгаз», «Эмбаумунайгаз», CNPC International / Buzachi Operating и «Каражанбасмунай». Эти добывающие компании отнесены к одной группе по местоположению, сходному качеству нефти и общей динамике добычи, характерной для месторождений на поздней стадии разработки.



HR COMPANIES OF KAZAKHSTAN IN MAJOR OIL AND GAS PROJECTS

ГОТОВ ЛИ КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ТРУДА К УЧАСТИЮ В КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ?

Вопрос весьма интересный, но одновременно сложный.

На протяжении всей истории человечества управление трудовыми ресурсами выходило на передний план в реализации той или иной работы.

Со времен научно-технического прорыва, во всем мире наблюдалось преобразование трудового рынка, которое обуславливалось новыми требованиями производства. Такой глобальный тренд повсеместно продолжается и в XXI веке, без исключения вовлекая все страны мира в процесс общечеловеческого развития. Какова в нем роль

Казахстана – вопрос открытый и вполне актуальный для компаний, оказывающих услуги по подбору персонала и управлению кадровыми ресурсами.

Подобная тема особенно связана с казахстанской энергетической промышленностью, поскольку ожидается запуск крупномасштабных нефтегазовых проектов, предоставляющих рынку значительные возможности в купе с новыми вызовами. Соответственно, все это в совокупности требует всеобщего внимания и обсуждения со стороны компетентных лиц и государства.

В данном направлении Союз нефтесервисных компаний Казахстана стал связывающим звеном между игроками трудового рынка, выступив организатором круглого стола по человеческим ресурсам и аутсорсингу. Мероприятие прошло 4 сентября текущего года в г. Атырау с участием таких компаний, как Bolashak Group, Fircroft, Work Permits Kazakhstan, Interteach, Abiroy Technical Training, Suhan Group, Expertise и другие. В ходе обсуждения проблемных вопросов, компании озвучили такие темы, как привлечение иностранной рабочей силы в Казахстан, внедрение Обязательного социаль-

ного медицинского страхования (ОСМС) и риски принятия Закона «О заемном труде». Главной темой повестки дня прозвучала подготовка квалифицированных кадров к участию в крупных нефтегазовых проектах. Спикеры особенно отметили реализацию Проекта будущего расширения (ПБР) на месторождении «Тенгиз». Как всем известно, на сегодняшний день компания «Тенгизшевройл» ведет разработку крупного проекта по расширению производственных мощностей Тенгизского месторождения, в рамках которого создаются рабочие места и производится закуп казахстанских товаров, работ и услуг. По официальным источникам, плановый показатель проекта по затратам на казахстанское содержание (КС) составил 32%, расходы проекта на КС за 2016 год достиг 730 млн. долларов США. В первом квартале 2017 года ТШО приобрел товары и услуги казахстанских поставщиков на сумму более 494 млн. долларов США, включая 160 млн. долларов США в рамках ПБР. Пошаговая реализация проекта нацелена на увеличение

объема добычи нефти на 12 млн. т в год / 260 тысяч баррелей в сутки.

Полагаясь на такие данные, казахстанские компании активно проявляют намерение принять участие в ПБР. В ближайшее время в проекте будет задействовано 23 000 казахстанских и 7 000 иностранных специалистов. Основной вопрос заключается в том, насколько казахстанский рынок труда готов обеспечить данный проект компетентными специалистами. Для решения подобных вопросов при Союзе был создан Комитет по развитию персонала нефтегазовой отрасли. По результатам открытого голосования, работу Комитета возглавил Али Койчуманов, руководитель казахстанского филиала компании Fircroft. Его цель заключается в консолидированном подходе всех аутсорсинговых компаний в вопросах подготовки квалифицированной рабочей силы для крупных нефтяных проектов. Образование рабочей группы стало значимым событием в рамках мероприятия Союза.



Since the large-scale oil and gas projects have started and provided the local market with considerable opportunities the expected challenges turned into the main object of discussion. Nowadays all of these together are a focus of attention and require discussion on the part of responsible bodies and the government.

In this regard, KAZSERVICE has become the connection between labor market players, having acted as the organizer of human resources and outsourcing round table. The event was held on September 4 of this year in Atyrau with the participation of such companies as Bolashak Group, Fircroft, Work Permits Kazakhstan, Interteach, Abiroy Technical Training, Suhan Group, Expertise, etc. In the course of discussion of the problems, the companies addressed such topics as employment of foreign labor forces in Kazakhstan, introduction of Compulsory Social Medical Insurance (CSMI), risks of enacting a law on Agency work, etc.

The main topic of the agenda was training skilled staff for the participation in major oil and gas projects. The speakers highlighted the implementation of the Future Growth Project (FGP) on Tengiz field. As everyone knows, Tengizchevroil is currently developing a major project for expanding production capacities of the Tengiz field, under which jobs are being created and Kazakhstan goods, work and services are being procured. According to official sources, the project's target for Kazakhstan content (KC) costs was 32%, project expenses for KC for 2016 amounted to USD 730 mln. In the first quarter of 2017, TCO purchased goods and services from Kazakhstan suppliers for the amount of more than USD 494 mln, including USD 160 mln under FGP. Step by step implementation of the project is aimed at increasing the oil production volume by 12 mln tons per year / 260 thousand barrels per day.

Relying on such data, the Kazakhstan companies express their intention to participate in the Future Growth Project. In the near future, the project will engage 23 000 Kazakhstan and 7 000 foreign employees. The main issue is to what extent the Kazakhstan labor market is prepared to provide the project with competent specialists. To solve such issues, the Association created a Committee for development of oil and gas personnel. Based on the results of open voting, the Committee was headed by Ali Koichumanov, Head of the Kazakhstan branch of Fircroft. Its purpose is a consolidated approach of all outsourcing companies to training of a skilled labor force for major oil projects. The formation of the work group was an important action taken during the event.





ДЖЕНТЛЬМЕНСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

4 сентября 2017 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел встречу джентльменов нефтегазового строительства.

Летом этого года Союз организовывал расширенную встречу членов Президиума с Махамбетом Досмухамбетовым, Первым вице-министром энергетики Казахстана, для обсуждения работ с недропользователями и участия казахстанских компаний в крупных проектах. На тот момент он представлял доклад о проделанной работе по вовлечению местных предприятий в нефтегазовые проекты. Этот же вопрос по сей день не теряет свою актуальность почти во всех сегментах казахстанского нефтесервиса. В продолжение данного диалога представители KAZSERVICE провели очередной раунд переговоров в г. Атырау

с участием игроков нефтегазового строительства. Вопрос о том, как надо строить отношения с потенциальными подрядчиками «Тенгизшевройл» был отмечен главной темой круглого стола. В нем участвовали такие компании, как «Ariadna», «Sicim», «ILF Kazakhstan», «Centrasia Heavy Industries», «CCC», «Wood group», «CBNI», «PSA Authority», «SHEBERBUILD» и многие другие.

Для достижения наиболее зримых результатов по разветвлению роли казахстанских компаний на нефтесервисном рынке Союз озвучил перечень проблем и прилагающие к ним возможные пути решения. В частности, вопросы касались следующих тем:

■ СВОЕВРЕМЕННАЯ ОПЛАТА ТРУДА

Как известно, компания ТШО старается оплачивать в течение месяца с момента подписания акта оказанных услуг. Однако в процессе работы были случаи, связанные с невыполнением таких обязательств подрядными организациями перед субподрядчиками на протяжении месяцев. В конечном счете, это негативно отражалось как на самой компании, так и на компании «Тенгизшевройл».

■ ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Многие иностранные компании располагают финансовыми средствами, тогда как у казахстанских компаний доступ к ним ограничен. Очевиден тот факт, что иностранные подрядчики финансируются за рубежом по низкой банковской ставке, а казахстанским компаниям приходится кредитоваться у банков второго уровня по завышенным процентам. Сейчас Союз ведет переговоры с Ассоциацией финансистов Казахстана, чтобы рассмотреть возможность кредитовать казахстанские компании, которые собираются участвовать на Проекте будущего расширения.



■ ПЕРЕМАНИВАНИЕ КАДРОВ

Сейчас наблюдается тенденция привлечения специалистов из действующих компаний в ряды работ других предприятий, что непременно влияет на деятельность субподрядчиков ТШО. Как отмечают казахстанские подрядчики, согласно условиям ТШО не менее 50% персонала должны иметь опыт работы на месторождении «Тенгиз». В связи с чем, местные сотрудники, имеющие объемный багаж знаний и опыта, зачастую становятся участниками процесса по перетоку квалифицированной рабочей силы в сторону иностранных компаний, что ставит казахстанские компании в затруднительное положение. Для предотвращения подобных тенденций ранее в рамках строительства второго завода на Тенгизе действовало «джентльменское соглашение» среди крупных

подрядных организаций. Иначе говоря, крупные игроки договаривались о том, что не будут переманивать работающих сотрудников в свою сторону и займутся подготовкой своих специалистов. Ныне целесообразность подобных соглашений является одним из важных вопросов.

Не менее важную тему об увеличении казахстанского содержания озвучил Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Согласно его данным, у ТШО имеются обязательства перед государством по части местного содержания в крупных пакетах, доля которого должна составлять не менее 50%. В настоящее время Министерство энергетики Республики Казахстан ожидает утверждения крупных тендеров на строительные работы, два из которых возможно будут присуждены до конца этого года. В данном направ-

лении необходима интенсивная работа Экспертной группы по развитию КС на Проекте будущего расширения.

В завершение круглого стола, при Союзе был создан Комитет по нефтегазовому строительству, который возглавил Асхат Омаров, один из владельцев BI Group. Руководство KAZSERVICE упомянуло о том, что Ассоциацией ведется насыщенная работа по улучшению действенных рычагов управления в вопросах развития местных компаний. Как отметил Нурлан Жумагулов: «Мы со своей стороны подготовили перечень проблем, с которыми сталкиваются казахстанские компании и направили письма в вышестоящие государственные органы, вплоть до Администрации Президента РК.

Надеемся, что компетентные лица будут принимать эффективные меры по разрешению всех имеющихся споров».

GENTLEMEN'S AGREEMENT

On September 4, 2017, it was held the round table on oil and gas construction organized by the Association of oil service companies of Kazakhstan. The main topic of meeting was about how to negotiate with potential contractor of «Tengizchevroil» and involve the local companies in big projects. Among the participating companies were «Ariadna», «Sicim», «ILF Kazakhstan», «Centrasia Heavy Industries», «CCC», «Wood group», «CBNI», «PSA Authority», «SHEBERBUILD» and etc. The main participants of the market once again brought up the issues related to the moment of rupture. In return the Association provided the main questions such as due payment to subcontractors, financing of the local enterprises, personnel pirating and development of the local content.

According to Nurlan Zhumagulov, General Director of KAZSERVICE, nowadays it is necessary to reach the common agreement as well as the gentleman's agreement narrating the regulation of all urgent questions. In this regard, the Committee on oil and gas construction was formed and headed by Askhat Omarov, one of the owners of the BI Group. At the end of meeting

the leading role of the Association was accepted due to realizing the work on regulation of the effective measures of local content development. They contributed to the involvement of all the competent people through the official letters addressed to the public authorities, even of the Administration of President of Kazakhstan.





THE ASSOCIATION CREATED AN ENGINEERING COMMITTEE

It came as the result of the engineering round table held on August 22 at during the interactive platform of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan

ПРИ СОЮЗЕ СОЗДАН КОМИТЕТ ПО ИНЖИНИРИНГУ

Таким был результат круглого стола по инжинирингу, состоявшегося 22 августа текущего года на интерактивной площадке Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



Комитет по инжинирингу был создан в целях отдельного рассмотрения проблем отрасли с привлечением всех компетентных лиц и заинтересованных игроков рынка. Его возглавил Нурлан Нурсултан, Генеральный директор ТОО «Каспий инжиниринг». На заседании спикерами также выступили Данияр Бердимбетов, Заместитель директора Департамента недропользования Министерства энергетики Республики Казахстан, Ерлан Кенесханов, Заместитель директора Информационно-аналитического центра нефти и газа, и представители различных инжиниринговых предприятий.

Встреча походила в формате дискуссии: обсуждались вопросы по льготным условиям финансирования, корпоративному налогу, предоставлению кредитов местным компаниям с низкой процентной ставкой, рассмотрению преференций для казахстанских участников.

Полемика образовалась вокруг проекта Кодекса о недрах и недропользовании, в котором рассматриваются механизмы регулирования для углеводородного сырья (УВС) и твердых полезных ископаемых (ТПИ). Согласно выступлению делегатов, рассматриваемое в Мажилисе законодательство, охватывает все назревшие вопросы и требования в поддержку казахстанских компаний. С другой стороны, для обеспечения баланса между инвесторами и государством проект дополнялся различными изменениями. Так, например, в сентябре 2017 года на заседании Правительства был представлен документ, повестующий концептуальные направления данного проекта. По части УВС основной акцент сделан на упрощение процедур работы в защиту прав недропользователей. Также в отношении новых крупных нефтяных проектов, Министерство энергетики ставит условие, заключающееся в 50%-ой доле казахстанского участия во время проектирования и осуществления объема работ и услуг на территории страны.

В вопросах регулирования ТПИ были отмечены упрощение различных процедур проведения аукциона, введение австралийского метода «Первый пришел – первый получил», внедрение принципа

первой заявки, исключение государственного контроля при покупке товаров, работ и услуг, а также развитие саморегулирования в сфере недропользования.

По мнению Аблая Мырзахметова, Председателя Правления НПП РК «Атамекен», концептуальной задачей проекта являются обеспечение баланса интересов государства и инвесторов и улучшение инвестиционного климата в стране.

До настоящего времени все сегменты нефтесервисных услуг, начиная от бурения и заканчивая логистикой, рассматривались в качестве единого объекта на отечественном рынке. Однако при непосредственном участии Союза были созданы комитеты по разным отраслям для отдельного исследования проблем и эффективности их решения. В перспективе, Союз планирует продолжить работу по созданию отраслевых комитетов для регулирования всех релевантных тем в сфере отечественных нефтесервисных услуг.



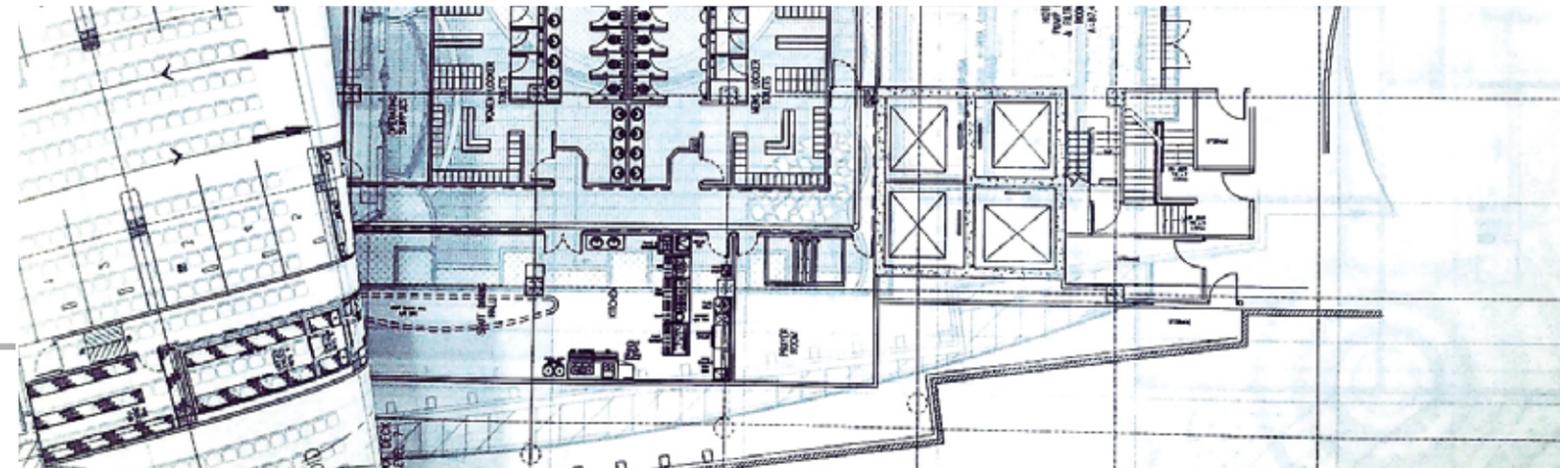
The Engineering Committee was created to individually consider industry problems with the involvement of all competent persons and concerned market players. It was headed by Nurlan Nursultan, General Director of Caspy Engineering LLP. Daniyar Berdimbetov, Deputy Director of the Subsoil Use Department of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, Yerlan Keneskanov, Deputy Director of the Information-Analytical Centre of Oil and Gas, and representatives of various engineering companies also spoke at the meeting.

The meeting was held in the form of a discussion: issues of loyal financing conditions, corporate tax, granting of low interest credits to local companies, consideration of preferences for Kazakhstan participants were discussed. The draft Code on Subsoil and Subsoil

Use that considers the mechanisms of regulation for raw hydrocarbons (RH) and solid minerals (SM) was debated. According to the delegators, the laws being considered in the Mazhilis cover all escalated issues and demands in support of Kazakhstan companies. On the other hand, to maintain a balance between investors and the government, various amendments were introduced to the draft. For example, in September 2017, a document stating conceptual directions of this draft was submitted to the Government session. With regard to RH, the primary focus was on the simplification of procedures for the protection of subsoil users' rights. Also, with respect to new major oil projects, the Ministry of Energy sets a condition for a 50% Kazakhstan participation in design and performance of work and services in the country.

Until now, all the segments of oilfield services, from drilling to logistics, have been considered as a single object on the domestic market. However, committees for various industries were created with the direct participation of the Association to study the problems on a case-by-case basis and effectively solve them.

In prospect, the Association plans to continue work for creating industry committees to regulate all relevant themes in the field of domestic oilfield services.





БИЗНЕС-ВСТРЕЧА С НКБК

В сентябре 2017 года в г. Атырау прошла встреча без галстуков членов Союза с представителями руководящего звена компании «North Caspian Operating Company N.V.»

Освоение крупного месторождения Кашаган, реализуемое одним из основных нефтегазовых операторов Казахстана, представляет собой клад больших возможностей для отечественных бизнесменов нефтесервисной отрасли. На этом фоне у нефтесервисных компаний есть возможность стимулировать рост развития разных сегментов на казахстанском рынке. Такая положительная тенденция обусловлена началом коммерческой добычи нефти на Кашагане еще с ноября 2016 года и отправкой на экспорт компанией НКБК первой миллионной т сырой нефти и конденсата в январе завершающегося года. Неопровержим тот факт, что в мире Кашаганский проект признан одним из потенциальных и дорогостоящих проектов в связи

с инвестиционными вложениями и запасами нефти на данном месторождении. Однако, несмотря на все эти показатели, без проблемных вопросов тут не обошлось.

В этой связи, собравшиеся на встречи представители разных нефтесервисных компаний, вели открытый диалог с руководством НКБК. Его представляли Бруно Жардэн, Управляющий директор крупного оператора, Роб ван Звигерен, Директор по закупкам НКБК, и Даурбек Утежанов, Менеджер отдела местного содержания НКБК. В числе участвующих были такие компании, как «CCC», «SICIM», «Centrasia Heavy Industries», «Centrasia Group», «ILF», «Азотный завод», «PSA», «KazPetroDrilling», «CBNI» и др. Им была предоставлена возможность обсудить все проблемные вопросы по местному содержанию на диалоговой площадке Союза.

В ходе круглого стола множество членов KAZSERVICE отметили действенность Соглашения о разделе продукции по Северо-Каспийскому проекту, которое не позволяет оглашать систему закупок товаров, работ и услуг оператора. При внесении каких-либо изменений в планы закупок, они не актуализируются, после чего и разнятся с проводимыми тендерами.

Наиболее острым вопросом явилось положение казахстанских производителей и поставщиков, которые обязываются выплачивать таможенные по-



шлины и НДС при закупе зарубежного оборудования и комплектующих к нему материалов. Все это в совокупности влияет на стоимость поставляемых товаров. Для обсуждения подобных проблем, как высказались члены Союза, обратной связи от руководства НКБК не было.

В свою очередь, Г-н Бруно Жардэн произнес речь касательно проводимой НКБК политики местного содержания и озвучивал цифры по инвестиционной статистике компании. Как он считает, за время своей деятельности на рынке Казахстана, компания НКБК предпринимала меры, направленные на становление и развитие местных поставщиков, рабочей силы и инфраструктуры. С течением времени оператор смог выработать системный подход, утвердив долгосрочную Программу развития местного содержания. Он отметил, что все эти действия

осуществляются для экономического развития местных компаний. Один из спикеров, представляющий интересы подрядных организаций, в ответ на такое разъяснение руководителя НКБК сообщил об истинной роли всякого инвестора в Казахстане, который занимается бизнесом не только ради прибыли, но и ради обучения местных компаний всем необходимым навыкам для того, чтобы оставить за собой положительный опыт. Согласившись с таким утверждением, Бруно Жардэн перечислил ряд мероприятий, организуемых компанией «НКБК» для местных предприятий, с целью технических и управленческих усовершенствований.

В завершение круглого стола, представители «НКБК» обещали и дальше регулировать вопросы по местному содержанию в рамках всех договоренностей.

BUSINESS MEETING WITH NCOC

On September 2017 it was held an unofficial business meeting of KAZSERVICE members with the leadership of «North Caspian Operating Company N.V.». The Operator of Kashagan field was represented by Bruno Jardin, Managing Director of NCOC, Rob van Zwieteren, Contracting and Procurement Manager of NCOC, and also Daurbek Utezhonov, Manager of Local Content Department. During the round table the participants of oil service business listed a number of issues addressed to the Operator. Among them there were opacity of purchases system, payment of the customs duties and the local content development. In conclusion of a round table, representatives of NCOC promised to regulate further questions according to local content within all arrangements.





В АСТАНЕ ПРОШЕЛ ТРЕТИЙ КАЗАХСТАНСКИЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО БУРЕНИЮ

*Kazakh Drilling Roundtable
в очередной раз стал местом
встречи профессионалов
буровой индустрии*



21 сентября 2017 года участники сошлись в дискуссиях на третьем собрании KDR – Скважинный инжиниринг. Обмен опытом среди специалистов в сфере бурения и добычи был отмечен основной целью мероприятия. Организатором конференции является TMG Worldwide в партнерстве с национальной компанией «КазМунайГаз». Традиционная встреча ежегодно собирает представителей региональных недропользователей и ведущих буровых компаний. В этом году общее количество делегатов, прибывших из 120 компаний мира, составило 245 человек.

Торжественное открытие KDR началось с приветственной речи Пола Сиды, Главы компании TMG Worldwide, в которой он обозначил актуальность проблем в горизонтальных скважинах и более сложных способов бурения в Казахстане.

За его речью последовало выступление Олега Карпушина, Исполнительного вице-президента АО «НК «КазМунайГаз». В ходе своей речи он отметил следующее: «Сегодня перед всеми нами стоит задача решить, как оптимизировать экономику жизненного цикла тысяч действующих скважин, какие технологии можно использовать экономически эффективно для повышения уровня добычи, водоизоляции, ремонта и герметичности колонн, устранения высокого межколонного давления.

Цель данного форума – обмен идеями и опытом, а также улучшение взаимоотношений и взаимодействия между сообществом заказчиков и подрядчиков».

Союз нефтесервисных компаний Казахстана выступил медиа-партнером на данной информационной площадке и подвел итоги 2016 года, ознакомив аудиторию с результатами бурового рынка. Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза, в своем докладе перечислил проблемные вопросы, к которым относятся:

- Отсутствие у многих казахстанских компаний опыта в сложных видах работ/услуг (подсолевые месторождения);
- Проведение тендеров по бурению «под ключ», что ограничивает вовлечение малого и среднего бизнеса (МСБ);
- Наличие у крупных Операторов и их подрядчиков преференций (импортных пошлин и НДС), что ставит казахстанских поставщиков в неравные условия во время проведения тендеров;
- Аффилированность (завышение технической документации в целях отстранения конкурентов);
- Отсутствие индексации буровых работ (ставки на рынке за последние пять лет);
- Отсутствие государственных программ по поддержке буровой отрасли (легкие кредиты).

К вышеперечисленным проблемам необходимо также включить отраслевые вопросы, которые затронул Серик Каспаев, Заместитель генерального директора по производству ТОО «MHINDUSTRY». Это нефтесервисная компания, предлагающая услуги по капитальному ремонту и освоению скважин, также она ведет работу по разведочному и эксплуатационному бурению скважин на нефть и газ. Согласно данным спикера, ставки за буровые работы не превышались с 2009 года с учетом того, что за этот промежуток времени курс доллара вырос в три раза. В свою очередь, такая ситуация сказывается на сокращение персонала и отсутствие возможностей в модернизации бурового парка.

Несмотря на сложившуюся тенденцию, ожидается, что мероприятие задаст ориентиры для будущего развития бурового сегмента и позволит крупным зарубежным компаниям выстроить взаимовыгодные отношения с основными казахстанскими игроками местного рынка.



“
*Сегодня перед всеми нами
стоит задача решить, как
оптимизировать экономику
жизненного цикла тысяч
действующих скважин,
какие технологии можно
использовать экономически
эффективно для повышения
уровня добычи, водоизоляции,
ремонта и герметичности
колонн, устранения высокого
межколонного давления.
Цель данного форума – обмен
идеями и опытом, а также
улучшение взаимоотношений
и взаимодействия между
сообществом заказчиков
и подрядчиков.*
”

KAZSERVICE НА ФОРУМЕ “WESTKAZINVEST-2017”



В период с 27 по 28 сентября 2017 года в Уральске состоялся VI международный инвестиционный Форум «WestKazInvest-2017»

На сегодняшнее время важным моментом для казахстанского бизнеса является установление долгосрочных отношений с компаниями-инвесторами. Для достижения подобных целей в различных регионах Казахстана ежегодно организуются традиционные мероприятия, среди которых инвестиционный Форум «WestKazInvest» стал одним из значимых событий Западно-Казахстанской области.

На главном Форуме региона в эти дни собрались представители международного бизнес-сообщества, институты развития, центральные государственные ведомства и зарубежные партнеры казахстанских компаний. Спикерами пленарного заседания выступили Алтай Кульгинов, Аким Западно-Казахстанской области, Юрий Берг, Губернатор Оренбургской области Российской Федерации, Лариса Джумагалиева, Заместитель председателя Комитета по инвестициям Республики Казахстан, и Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ
«WESTKAZINVEST – 2017»

С учетом того, что ныне каждый шестой баррель нефти добывается в данном регионе, участники мероприятия были заинтересованы, главным образом, в обсуждении нефтегазовых проектов. В ходе выступления спикеров, были затронуты актуальные темы отрасли, начиная от применения инновационных методов в развитии нефтегазового сектора, заканчивая проблемными вопросами отечественного нефтяного сервиса. Однако не только нефть стала объектом всеобщего обсуждения, большое внимание было уделено также развитию агропромышленного комплекса, цифровизации государственных услуг, улучшению инфраструктуры и созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций.

В своей речи Алтай Кульгинов подчеркнул важность торговых взаимоотношений с основным партнером в лице Оренбургской области. Согласно данным, в структуре взаимной торговли импорт природного газа и газового конденсата Карачаганакского месторождения составляет около 70%. Кроме того, ведутся переговоры по пролонгации Договора на поставку сырья до 2038 года с увеличением

ежегодных объемов поставки до 9 млрд. м³. Перспективы партнерства связаны с созданием инновационного газохимического кластера на базе Оренбургского газоперерабатывающего комплекса.

Возвращаясь к теме о нефти, необходимо отметить выступление Рашида Жаксылыкова, более подробно рассказавший о развитии отечественного нефтяного сервиса. По его сведениям, Западно-Казахстанская область занимает лидирующее второе место после Атырауской области по объемам закупки товаров, работ и услуг, общая сумма которой составляет 441 млрд. тенге. С учетом расширения карачаганакского проекта, эта цифра будет только увеличиваться, соответственно, будет задан тренд по улучшению инвестиционного климата.

Наряду с этим, он обратился к операторам, призвав их к дроблению крупных тендеров на более мелкие. Ведь из-за нехватки оборотных средств или неспособности выполнить целый комплекс услуг, казахстанские компании не могут самостоятельно участвовать на тендере. Это приводит к появлению ино-



странным подрядчика, который, раздробив данный лот, раздает его на субподряд, забирая при этом основную маржу. В конечном счете, казахстанские компании, ввиду низкой маржинальности объемов работ, не могут позволить себе инвестиции в развитие, что уменьшает их шансы на получение новых контрактов. С другой стороны, спикер сделал обращение в адрес казахстанских компаний, призвав их к наращиванию своей компетенции в рамках созданных совместных предприятий и консорциумов.



Подводя итоги Форума, эксперты отметили, что в ближайшей перспективе в Западно-Казахстанской области ожидается последовательный экономический рост, связанный с увеличением проектов расширения крупных нефтегазовых компаний и повышением деловой активности региона.

KAZSERVICE НА XXV ЮБИЛЕЙНОЙ ВЫСТАВКЕ И КОНФЕРЕНЦИИ НЕФТЬ И ГАЗ KIOGE – 2017

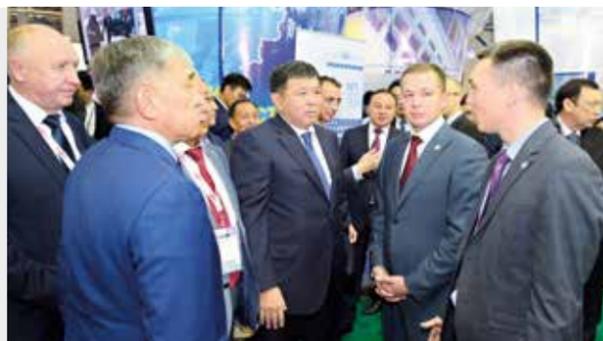
Вот уже четверть века международное мероприятие KIOGE становится местом встречи иностранных и казахстанских представителей нефтегазовой индустрии и бизнес сообщества. В этот раз на масштабной диалоговой площадке собрались более чем 250 компаний из 25 стран мира.



Ежегодное событие ознаменовалось встречей «легенд» нефтегазовой отрасли, стоявшие у истоков становления отечественной промышленности. Они делились опытом, рассказывая историю нефти и газа Казахстана молодому поколению специалистов, которые пришли им на смену в нелегкий мир нефтяного бизнеса. Если вспомнить начало 90-х годов двадцатого столетия, то именно в рам-

ках конференции KIOGE был заключен Договор с компанией Шеврон по созданию совместного предприятия «Тенгизшевройл». И сегодня мы стали свидетелями того, как данное СП заняло безусловно важное место в развитии экономики страны. Ведь именно эта компания, наряду с другими предприятиями, ныне обеспечивает 75% всех закупок нефтяного сервиса.

С момента основания KIOGE проводится при поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан, Акимата города Алматы, АО НК «КазМунайГаз» и Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



От перспективы к проблемам нефтяного сервиса

На конференции были представлены доклады ключевых спикеров в лице Махамбета Досмухамбетова, Первого вице-министра энергетики Республики Казахстан, Мурата Мукашева, Заместителя генерального директора «Тенгизшевройл» (ТШО), Жакыпа Марабаева, Заместителя управляющего директора Норт Каспиан Оперейтинг Компани (НКОК), Мурата Журебекова, Генерального директора ТОО «PSA».

Председатель Правления Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Рашид Жаксылыков, наряду с другими спикерами, представил свой доклад, затрагивая в нем все назревшие проблемы казахстанского нефтяного сервиса. Согласно его данным, проблемные вопросы в целом разделены на три категории.

Во-первых, в стране наблюдается неконкурентный рынок для казахстанского бизнеса из-за участия в нем квазигосударственного сектора. Иначе говоря, при руководстве АО «НК «КазМунайГаз» создаются дочерние нефтесервисные компании, которым отдаются предпочтения в закупках, соответственно, они обеспечиваются долгосрочными заказами на высокомаржинальных проектах, как Тенгиз, Кашаган и Карачаганак. Подобная ситуация ограничивает развитие казахстанских компаний, которые годами пытаются принять участие в реализации сложных проектов.



В завершение, Рашид Жаксылыков поднял вопрос о государственной поддержке во благо развития местного нефтяного сервиса. По его мнению, от уровня поддержки зависит возможность экспорта услуг на зарубежные рынки. Резюмируя данные нефтесервисного рынка, можно сказать, что на сегодняшнее время отечественный нефтесервис охватывает порядка 1 000 компаний, 160 000 работников и более 200 млрд. тенге ежегодных налоговых выплат.



Во-вторых, тема коснулась стабилизированных контрактов ТШО, КПО и НКОК – гигантов, которые обеспечивают более половины всех закупок нефтяного сервиса. С учетом таких показателей, крайне необходимо привлечь казахстанские компании к участию на тендерах названных проектов. Однако в силу непрозрачности тендерных процедур, к ним допускаются компании только по приглашениям. Примечательно, что в большинстве случаев, подрядчиками операторов являются зарубежные предприятия в связи с отсутствием у казахстанских компаний опыта работ и оборотных средств. Хотя при разумном дроблении работ и услуг, максимальное вовлечение местного бизнеса было бы вполне реалистичным.

В-третьих, вопрос коснулся частных недропользователей, среди которых доминируют китайские нефтедобывающие компании. Несмотря на прозрачность их закупок, все крупные подрядные работы отдаются компаниям с китайским учредительным капиталом. Это, в свою очередь, ведет к снижению уровня казахстанского содержания, что неприемлемо для национальной экономики. К тому же, спикер отметил крайне низкую оплату труда в компаниях, где есть огромная доля участия китайской стороны. По его призыву, решение всех обозначенных проблем требует многостороннего и коллективного подхода.

ЕЖЕГОДНОЕ СОБРАНИЕ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

6 октября 2017 года в г. Алматы прошло очередное ежегодное собрание членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



Ежегодное собрание Союза проводится с целью подведения итогов проделанной работы в течение всего года. В этот раз Генеральный директор Союза, Нурлан Жумагулов, озвучил итоги работы за девять месяцев 2017 года и представил финансовый отчет. За это время деятельность Союза была насыщена различными мероприятиями, которые традиционно организовывались для ведения конструктивного диалога между участниками нефтегазового рынка.

На очередном собрании участвовали представители сервисных компаний, специализирующихся в разных сегментах нефтесервисной отрасли. В ходе собрания они обсуждали вопросы участия в Проекте будущего расширения на месторождении «Тенгиз», статус казахстанской компании, требования операторов к подрядчикам по местному содержанию, проект Кодекса «О недрах», а также вопросы льготного кредитования нефтесервисных компаний. Много не-

довольств прозвучало в адрес нефтепользователей китайским учредительным капиталом, в связи с чем, казахстанские предприятия обратились к Союзу с просьбой акцентировать свое внимание на данной проблеме. Вопрос взаимодействия с китайскими нефтепользователями был включен в план работ на 2018 год.

Среди поступивших рекомендаций по работе Союза была особо отмечена необходимость развития деятельности в направлении твердых полезных ископаемых. Горнорудный сектор ожидает большие инвестиции, при этом многие члены Союза работают как на нефтесервисном, так и в горнорудном секторе. По итогам обсуждения, в план работы на следующий год был включен ряд мероприятий с операторами горнорудного сектора.

Большое внимание Союз уделяет нетворкингу и неформальному общению, поэтому после завершения официальной части общего собрания, члены Союза имели возможность побеседо-

вать друг с другом на кофейной сессии. В настоящее время членами Союза являются порядка 180 компаний, уже работающих или только планирующих получить контракты крупных нефтепользователей.



ANNUAL MEETING OF THE KAZSERVICE MEMBERS

A regular annual meeting of the KAZSERVICE members was held in Almaty on October 6, 2017.

In general, the annual meeting of the Association is organized in order to sum up the work done during the year. This time, Nurlan Zhumagulov, General Director of the Association, announced the results of the nine months of 2017 and presented a financial report. During this period, the Association's activities were rich in various events, which were traditionally arranged to hold a constructive dialogue between oil and gas market participants.

Representatives of service companies that specialize in various segments of the oil service industry took part in the regular meeting. During the meeting, they discussed participation in the Future Growth Project on the Tengiz field, status of Kazakhstani companies, local content requirements of operators for contractors, the

draft Code on Subsoil as well as the soft lending mechanisms for oil service companies. Many discontents were addressed to subsoil users with the Chinese capital stock, for which reason Kazakhstani companies asked the Association to focus its attention on this problem. The issue of interaction with Chinese subsoil users was included to the 2018 Work Plan.

Among the recommendations received with respect to the Association's work, the need to develop operations with solid minerals was particularly noted. The mining sector expects large investments, while most members operate in both the oil service sector and the mining sector. Following the discussion, the Work Plan for the next year included a number of activities with mining operators.



The Association pays great attention on networking and informal communication, thus the members had an opportunity to talk to each other in the coffee session after the official part of the general meeting ended. For now there are more than 180 companies considering as the members of the Association, which are already operating or planning to receive major subsoil user contracts.



ВСТРЕЧА УЧАСТНИКОВ КАЗАХСТАНСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО РЫНКА

17 октября 2017 года в г. Атырау состоялось выездное Заседание Комитета нефтегазовой промышленности Президиума Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»



Основными участниками встречи были спикеры, представляющие делегацию операторов, уполномоченные лица из государственных органов, а также члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Иными словами, на Заседании прозвучали речи Нурлана Ногаева, Акима Атырауской области; Булата Акчулакова, Генерального директора Ассоциации KAZENERGY; Тэда Этчисона, Генерального директора компании «Тенгизшевройл»; Бруно Жардэн, Управляющего директора «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н. В.»; Куаныша Балтабаева, Исполнительного секретаря НПП РК «Атамекен»; Дастана Абишева, Директора Департамента по развитию местного содержания ТОО «PSA».

На повестке дня рассматривались проблемные вопросы казахстанских нефтесервисных компаний при работе с крупными операторами. В качестве основных барьеров были затронуты вопросы касательно закрытых тендерных процедур крупных операторов, из-за которых участники не получают какого-либо объяснения по причинам отклонения заявок и не имеют доступа к протоколам по присуждению контрактов. Отечественные компании также отмечают наличие преференций в контрактах на недропользование, ставящих в неравные условия казахстанских поставщиков по отношению к иностранным участникам тендера. Ко всему этому, участие квазигосударственного сектора в тех сегментах рынка, где представлен частный бизнес, приводит к стагнации отечественных нефтесервисных компаний.



«Если следовать соглашениям о разделе продукции по крупнейшим месторождениям, как Тенгиз, Карачаганак и Кашаган, то операторы данных месторождений придерживаются закрытой системы закупок товаров, работ и услуг. Данная норма приводит к следующим последствиям. Во-первых, планы закупок, предоставляемые недропользователями в Министерство энергетики Республики Казахстан, не актуализируются при внесении изменений оператором, вследствие чего разнятся с фактически проводимыми тендерами. Во-вторых, производители и поставщики не могут планировать загруженность своих мощностей. Предквалифицированным в базе поставщиков компаниям не ясны принципы отбора участников тендера. Кроме того, компании не могут определить направления для развития и проведения «работы над ошибками», так как не знают причин отклонения тендерной заявки», - отметил в своем выступлении Нияз Жумат, Управляющий по проектам Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

Также, в соответствии с вышеуказанным соглашением, операторы и прямые поставщики по месторождениям Тенгиз, Карачаганак и Кашаган освобождены от уплаты таможенных пошлин и НДС на импортируемые товары. Хотя разграничение поставщиков на казахстанских и иностранных отсутствует, однако действующее налоговое законодательство ставит казахстанских поставщиков в невыгодное положение. Суть такого положения в том, что местные производители и поставщики обязаны платить таможенные пошлины и НДС при закупе зарубежного оборудования и комплектующих к нему материалов. Это напрямую влияет на стоимость поставляемых товаров и, соответственно, на цены в тендерных заявках.

По последним данным Союза, в ближайшее время для Карачаганакского месторождения планируется создание совместного предприятия между национальной компанией АО «НК»КазМунайГаз» и французской компанией «Air Liquide» для выполнения работ, связанных с закачкой азота. По намеченному плану данная зарубежная компания будет поставлять азот, в свою очередь, «КазМунайГаз» намерен оказывать сервис и закачку, тогда как на текущий

момент в Казахстане есть как минимум три завода по производству азота. В ходе переговоров с данными заводами, все они подтвердили способность освоить объемы работ по Карачаганакскому месторождению. Более того, компании заверили Союз, что в случае необходимости увеличения производства, это не составит для них труда. На рынке также есть достаточно большое количество частных компаний, способных оказывать сервис и закачку азота.

14 февраля 2014 года на расширенном Заседании Правительства Главой государства было поручено разработать законопроект, закрепляющий принципы «Yellow Pages». Он подразумевает невмешательство государства в те сферы экономики, где представлен частный бизнес.

«Союз считает, что создание СП с иностранным участием для объема работ, который может быть освоен только казахстанскими компаниями, является неуместным. Мы просим национальную компанию еще раз изучить ситуацию, возможно планы по созданию СП преждевременны и нуждаются в доработке по части поиска местного поставщика», - отметил Нияз Жумат.

В целях решения озвученных вопросов участники Заседания порекомендовали НПП РК «Атамекен» обратиться к руководству ТШО и НКОК с предложением уточнить проведение тендерных процедур по части объявления о планируемых тендерах, освещения причин отклонения тендерных заявок и протокола по итогам присуждения тендера. Кроме того, становится очевидным необходимость создания рабочей группы по освобождению казахстанских поставщиков ТШО, КПО и НКОК от уплаты таможенных пошлин и НДС на поставляемые комплектующие при условии наличия прямого контракта. Непосредственными участниками такого процесса могут выступить НПП РК «Атамекен», Союз нефтесервисных компаний Казахстана, а также Министерство энергетики Республики Казахстан совместно с другими отраслевыми государственными учреждениями.

В направлении развития отечественного нефтесервиса прозвучали различные доклады, среди которых необходимо отметить выступление Куаныша Балтабаева, Исполнительного секретаря НПП РК «Атамекен». Он предложил повышать качество услуг казахстанского нефтесервиса в таких сегментах, как проектирование, инжиниринг и геофизические услуги, так как здесь есть большой потенциал для отечественной экономики.

«Сегодня рынок нефтесервисных услуг в Казахстане разделен на пять основных сегментов. В них доля местного содержания совокупно варьируется на уровне 60%. Если в сегменте строительства и буровых работ доля казахстанского содержания равна 87% и 64%, то в таких видах работ, как проектирование и инжиниринг, геофизические услуги – всего 14% и 16%. Полагаю, что в этом направлении есть большой потенциал для отечественной экономики. Необходимо повышать качество услуг казахстанского нефтесервиса в данных сегментах, наращивая конкурентоспособность отечественных компаний», - отметил Куаныш Балтабаев.

В завершение Заседания, Генеральный директор Ассоциации KAZENERGY, Болат Акчулаков, вручил группе атырауских предпринимателей медали за вклад в развитие нефтегазового сектора Казахстана.



CLS
INTERNATIONAL



+7 (727) 356 6868
info@cls-international.com
www.cls-international.com

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

- Организация перевозок нестандартных грузов
- Железнодорожные и автомобильные перевозки
- Авиа перевозки
- Морские и мультимодальные перевозки
- Таможенное оформление и терминальная обработка
- Логистические IT решения
- Служба такси
- Интернет сервис по грузоперевозкам

INTELLIGENT SOLUTIONS

- Oversized cargoes transportations
- Land transportations
- Air transportations
- Sea and multimodal transportations
- Customs clearance and terminal handling
- Cargo IT-Solutions
- Online taxi service
- Online cargo service

ДОКЛАД МИНИСТРА ЭНЕРГЕТИКИ ПО ВОПРОСАМ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

31 октября 2017 года состоялась встреча Министра энергетики Республики Казахстан с представителями гражданского сектора по вопросам охраны окружающей среды.



В рамках мероприятия Канат Бозумбаев представил Доклад о деятельности министерства по вопросам охраны окружающей среды. Вниманию собравшихся участников был презентован краткий обзор основных направлений и результатов деятельности министерства по реализуемым программам, задачам по дальнейшему развитию охраны окружающей среды и значимым показателям. По словам Министра, к 2020 году в стране появятся 103 новых объекта возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Он отметил, что современные технологии, представленные на ЭКСПО-2017 в иностранных павильонах, безусловно, найдут свое применение и будут реализованы в рамках работы ведомства. В 2025 году Казахстан планирует обеспечить сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу на 15%. Для реализации поставленных целей выделено 37 млрд. тенге. К примеру, в ряд принимаемых мер входит сокращение количества ста-

рых автомобилей, что напрямую повлияет снижению вредных выбросов в атмосферу. Уже сегодня выкуплено и утилизировано около 26 000 старых машин. Результаты проводимой природоохранной работы ежегодно будут публиковаться в Национальном докладе о состоянии окружающей среды и природных ресурсов.

В завершение встречи, Министр вручил Генеральному директору Ассоциации KAZENERGY, Булату Акчулакову, благодарственное письмо за эффективное сотрудничество в рамках Выставки ЭКСПО-2017 и содействие по организации Министерской конференции и VIII Международного Форума «Обеспечение устойчивого развития энергетики». Также благодарственные письма были вручены известным казахстанским ученым, разработки которых были продемонстрированы в казахстанском павильоне «Нур-Алем».



«Welding Group» – эксперт в автоматизации и роботизации сварочного производства!





ВСТРЕЧА ЧЛЕНОВ ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

10 ноября 2017 года Торговая палата Великобритании совместно с компанией Fircroft организовали мероприятие в честь завершения дипломатической миссии Чрезвычайного и Полномочного посла Великобритании в Казахстане – Доктора Кэролин Браун.



Прием гостей прошел в отеле «Renaissance», в г. Атырау, где собрались члены Палаты и множество гостей-представителей казахстанских компаний. Выражая свою благодарность за достопочтенный прием, г-жа Браун отметила свою приверженность интересам казахстанско-британских взаимоотношений и пожелала процветания обеим странам. Ее служба на дипломатическом посту Казахстана началась в январе 2013 года. По признанию посла, для нее было большой честью выполнять обязанности дипломатического представителя высшего ранга в Республике Казахстан. За время ее пребывания на такой важной позиции были предприняты меры по улучшению отношений двух стран в сфере бизнеса, экономики, политики и образования.

Дипломатические отношения Великобритании и Казахстана были установлены сразу после обретения независимости нашей республики, и в этом году им исполнилось 25 лет. Как вспоминает Кэролин Браун, важным историческим событием стало принятие Совместного заявления о стратегическом партнерстве в 2013 году во время первого государственного визита Премьер-министра Великобритании Дэвида Кэмерона в Казахстан. Сегодня Соединенное Королевство входит в пятерку крупнейших инвесторов страны, в свою очередь, Казахстан является одним из приоритетных внешне-экономических партнеров для европейского островного государства. За четверть века отношения двух стран достигли беспрецедентного высокого уровня.



СНПС: ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИАЛОГА

14 ноября 2017 года по инициативе Союза нефтесервисных компаний Казахстана была организована встреча с Генеральным директором АО «СНПС-Актобемунайгаз» - Ван Цзюньжэнем



Данная встреча прошла в неформальной обстановке в офисе компании «СНПС-АМГ» с участием ее руководителя и Рашида Жаксылыкова, Председателя Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Основная цель заключалась в обсуждении всех проблемных вопросов, имеющих у отечественных нефтесервисных компаний при взаимодействии с китайским оператором. Напомним, что ранее в ходе ежегодного собрания Союза, члены KAZSERVICE выявили множество причин недовольств в отношении китайских инвесторов. Они повторно озвучивали прежде затронутые темы, среди которых отсутствие прозрачного доступа к тендерам и отказ в получении обоснованных объяснений при отклонении заявок являются наиболее острыми. К тому же необходимо отметить деятельность аффилированных компаний CNPC, в частности занимающихся поставкой оборудования и техники китайского производства, что, в свою очередь, ведет к ограничению поставок казахстанского оборудования из-за несоответствия стандартам и высоким техническим требованиям. Все эти проблемы в совокупности приводят к застою казахстанского нефтесервисного бизнеса во взаимоотношениях с инвесторами Китая.

Несмотря на перечень упомянутых проблем, г-н Ван Цзюньжэнь заверил о том, что двусторонняя работа осуществляется в соответствии со всеми требованиями по развитию местного содержания. По завершению встречи, стороны достигли соглашения по пяти пунктам:

- Проведение системных переговоров с Союзом и организация Форума для обсуждения текущих актуальных тем и принятия соответствующих решений;
- Реализация эффективной политики по развитию местного содержания;
- Проведение прозрачных тендеров посредством публикации объявлений в республиканских газетах – «Казахстанская правда» и «Егемен Қазақстан». Оглашение четких аргументов для компаний, не прошедших тендерных отборов;
- Проведение поиска казахстанских производителей товаров в различных регионах Казахстана;
- Создание совместных предприятий с участием местных компаний и внедрение зарубежного опыта.

Очередная встреча с китайскими коллегами прошла в дружественной обстановке. Союз надеется на благополучное осуществление всех намеченных планов и плодотворное сотрудничество.



**НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ
ЦЕНТР «ГЕОКЕН»**

**SCIENTIFIC PRODUCTION CENTER
GEOKEN**

Нам ^{лет}
20th
Anniversary



Основные виды деятельности: MAIN ACTIVITIES:

- ▶ Геофизические исследования
Geophysical surveys
- ▶ Аэрогеофизические исследования
Airborne geophysical survey
- ▶ Морские геофизические и гидрографические исследования
Hydrographic and marine geophysical surveys
- ▶ Инженерные изыскания
Engineering investigations
- ▶ Комплексная интерпретация и геологическое моделирование
Complex interpretation and geological modeling
- ▶ Картография и услуги ГИС
Cartography and GIS services
- ▶ Геодинамический мониторинг недр и радиоэкологический контроль
Geodynamic subsoil and radiological monitoring
- ▶ Аэрофотосъемка
Aerial photography
- ▶ Геофизические исследования скважин
Well logging

АДРЕС/ADDRESS:

Bld. 3/1, mdist. Atyrau, Almaty, 050019
Тел: +7 (727) 3302010
Факс: +7 (727) 3302015
E-mail: geoken@geoken.com
Website: www.geoken.com



БУДУЩАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА КАЗАХСТАНА



Актюбинская область по праву считается крупнейшим промышленным регионом Казахстана. В нем сконцентрировано около 25 потенциальных нефтяных объектов, включая Жанажольскую группу месторождений с объемными извлекаемыми запасами нефти и конденсата. Уникальное сочетание географического расположения и развитого промышленного потенциала обуславливает экономический рост региона. Сегодня о его достижениях и перспективах рассказывает Аким Актюбинской области – Бердыбек САПАРБАЕВ.

Бердыбек Машбекович, расскажите, пожалуйста, каких достижений удалось добиться Актюбинской области в последние годы?

В начале уходящего года Глава государства обнародовал свое Послание «Третья модернизация: глобальная конкурентоспособность», где был задан тренд по переходу на новый уровень развития общества в условиях роста конкуренции в мире. Перед целой страной была поставлена задача улучшить благосостояние всех регионов посредством привлечения инвестиций, совершенствования производственных процессов и развития социальных проектов. Поэтому сегодня мы ведем активную работу, в первую очередь, в направлении развития экономики Актюбинской области. За истекшие девять месяцев 2017 года рост экономики региона составил 5%. Положительная динамика отчасти обеспечена за счет инвестиционного климата, демонстрирующего рост его привлекательности для зарубежных инвесторов. Если опираться на последние данные, то инвестиции выросли на 21,1% до 268 млрд. тенге. Кроме того, инвесторов привлекает и то, что в области созданы максимально благоприятные условия для развития бизнеса. Об этом свидетельствует рейтинг «Doing Business», согласно которому регион занимает второе место по легкости ведения бизнеса в Казахстане. На сегодняшнее время в Актюбинской области реализуется 125 проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) с объемом инвестиций около 50 млрд. долларов США.

Еще одним немаловажным пунктом развития является обеспечение занятости населения в Актюбинской области. В данном направлении мы разработали Комплексный план по содействию занятости населения, предусматривающий создание рабочих мест, переобучение безработных посредством реализации государственных и отраслевых программ. За отчетный период Комплексным планом охвачено около 30 000 человек, создано более 15 000 новых рабочих мест. Все эти меры предусматриваются в целях недопущения роста безработицы в регионе.

В нашем регионе сконцентрировано около 20 компаний, занимающихся нефтесервисом, в том числе и с иностранным капиталом.

Именно в Актюбинской области заложена основа казахстанско-китайских нефтегазовых отношений. Было создано совместное предприятие «СНПС-Актюбемунайгаз». Спустя 20 лет с момента заключения контракта на недропользование, каково влияние деятельности компании на социально-экономические показатели?

Сегодня АО «СНПС-Актюбемунайгаз» является ведущим промышленным предприятием Актюбинской области, входящим в пятерку лидеров казахстанской нефтегазовой промышленности. В регионе на его долю приходится 70% добытой нефти и 87% газа. Компания вносит большой вклад в экономику области за счет вложения инвестиций в основной капитал. Ее общие инвестиции за период сотрудничества по всем контрактам на недропользование составили около 13 млрд. долларов США. Из этого следует вывод о том, что компания имеет определенное влияние на социально-экономические показатели региона.

Каков потенциал нефтяного сервиса в Актюбинской области?

Я считаю, что нефтесервисный потенциал области достаточно развит и продолжает развиваться. Поскольку в нашем регионе сконцентрировано около 20 компаний, занимающихся нефтесервисом, в том числе и с иностранным капиталом. Также отмечу, что предприятия оказывают услуги в других регионах республики и сотрудничают с компаниями Российской Федерации. Вместе с тем, для развития и конкурентоспособности нефтесервисных услуг, сегодня ведутся работы по технологической модернизации различных предприятий.

На долю КПО, ТШО, и НККОК приходится 75% всех закупок нефтяного сервиса в сумме 1,5 трлн. тенге. Какие казахстанские предприятия, базирующиеся в Актюбинской области, вовлечены в работу этих трех недропользователей?

Названные проекты и вправду являются объемными по своему масштабу и потенциалу. Поэтому мы проводили встречи с руководством этих компаний в целях поддержки местных товаропроизводителей и развития межрегиональной кооперации. Так, например, весной 2017 года Актюбинскую область посетила делегация из «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б. В.» во главе с Генеральным директором Ренато Мароли. По общим подсчетам, число зарегистрированных актюбинских компаний в базе данных поставщиков КПО составляет 162 контрактников.

Что касается ведущего совместного предприятия «Тенгизшевройл», то ныне более 50 компаний Актыбинской области аккредитованы и зарегистрированы на базе ТШО в качестве поставщиков. Глава компании Тэд Этчисон приезжал в наш регион весной этого года и посетил ряд крупных промышленных компаний, как «Актыбстройхиммонтаж», «Актыбинский завод нефтяного оборудования», «Стройдеталь», «Актыбинский завод металлоконструкций» и «Каспий плюс». То есть, понимая всю важность проекта и потенциала региона, мы ведем активную двустороннюю кооперацию.

Уровень казахстанского содержания можно назвать высоким?

☑ Согласно данным Национального агентства по развитию местного содержания NADLoC, недропользователи Актыбинской области за первое полугодие приобрели объем товаров, работ и услуг на сумму 89,3 млрд. тенге. В связи с этим, уровень казахстанского содержания в регионе можно назвать стабильно развивающимся, и работа в этом направлении продолжается.

Можете рассказать о положении компании «СНПС-АМГ» по развитию казахстанского содержания?

☑ Снова полагаясь на официальную информацию NADLoC, могу сказать, что компания за первое полугодие 2017 года приобрела объем товаров, работ и услуг на общую сумму 38,5 млрд. тенге, из них доля казахстанских производителей составила 21,6 млрд. тенге.

Какие меры предпринимаются Акиматом для контроля и недопущения критических моментов среди рабочих?

☑ В целях определения рисков и проведения профилактических мер по предупреждению трудовых конфликтов ежеквартально формируется областная Карта состояния трудовых отношений. Ее задачей является мониторинг трудовых отношений в различных организациях региона.

Положительные результаты в вопросах обеспечения общественно-политической стабильности и предупреждения трудовых конфликтов дает работа антикризисных штабов и трехсторонних комиссий по социальному партнерству и регулированию социально-трудовых отношений. В состав комиссии входят не только правоохранительные и государственные органы, но и представители неправительственных организаций, медиаторы, профсоюзные лидеры. На ежемесячной основе проводится мониторинг своевременности и полноты выплаты заработной платы. По сведениям работодателей, в том числе нефтегазовой отрасли, сокращение рабочих мест в регионе с высвобождением работников на среднесрочную перспективу не планируется.

В ближайшей перспективе мы намерены создать Актыбинскую агломерацию, которая должна стать центром всего Западного региона

Чего бы хотелось привнести в развитие вверенного вам региона? Какие планы в ближайшую перспективу?

☑ В ближайшей перспективе мы намерены создать Актыбинскую агломерацию, которая должна стать центром всего Западного региона. В связи с чем, мы определили основополагающую задачу, заключающаяся в увеличении вклада региона в ВВП страны. По нашим расчетам этот показатель должен составить не менее 5%.

Мы планируем дальше развивать инженерно-транспортную инфраструктуру, будут реализованы ряд инвестиционных проектов, направленных на максимальное использование транзитного потенциала региона, улучшение и повышение качества автодорог. Реализация проектов позволит использовать выход на большой потребительский рынок, в том числе через международный транзитный коридор «Западная Европа – Западный Китай».

Наряду с этим, в области ведется работа по реализации проектов в сфере «зеленых технологий» на сумму более 300 млн. долларов США. Применение данных технологий позволит улучшить экологическую обстановку региона, повысить эффективность энергопотребления, производительность труда на 10-15% и сократить дефицит потребления электроэнергии.

Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE»?

☑ Убежден, что журнал KAZSERVICE, отвечая требованиям времени, сохранит свой высокий авторитет и успешно реализует свой творческий потенциал. Очень важно, что основой концепции издания являются интересы Казахстана на мировом энергетическом рынке. Желаю изданию как можно больше постоянных читателей, а вашим читателям желаю здоровья и уверенности в завтрашнем дне!

⚡ ОБУЧЕНИЕ и АТЕСТАЦИЯ электротехнического и КИПиА персонала;
⚡ ИНСПЕКЦИИ и ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ взрывозащищенного оборудования;

⚡ КОНСАЛТИНГ высококвалифицированными специалистами;

⚡ IECEx СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР по текущему и капитальному ремонту взрывозащищенного оборудования;

⚡ Электромонтажные и пусконаладочные работы



⚡ TRAINING and CERTIFICATION of electrical and instrumentation personnel;

⚡ INSPECTIONS and MAINTENANCE of Ex equipment;

⚡ CONSULTANCY by highly qualified experts;

⚡ IECEx CERTIFIED SERVICE CENTER for repair and overhaul of Ex equipment;

⚡ Electrical installation and commissioning



20-ЛЕТНИЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАЗАХСТАНА И КИТАЯ: ЧЕГО МЫ ДОСТИГЛИ?



Крупнейшая корпорация CNPC остается одной из движущих сил энергетических интересов Китая во всем мире. С момента освоения внешних рынков китайская национальная нефтяная компания смогла прочно укрепить свои позиции в странах-экспортерах нефти и газа с помощью огромных инвестиций и последовательной стратегии. Среди таких партнеров Казахстан занимает особое место в силу своей географической близости и нефтегазового потенциала. О подробностях двустороннего сотрудничества рассказывает Генеральный директор АО «СНПС-Актобемунгаз» – Ван Цюньжэнь.

Уважаемый Г-н Ван Цюньжэнь, прежде всего, поздравляем Вас с 20-летним юбилеем установления китайско-казахстанских энергетических отношений. Нам известно, что комплексное взаимодействие двух стран в сфере нефти и газа берет свое начало именно с Актобинской области, куда первой вошла крупная китайская корпорация CNPC. Расскажите, пожалуйста, каких достижений удалось добиться за эти годы?

➤ Благодарю за поздравление! АО «СНПС-Актобемунгаз» является первым проектом сотрудничества Казахстана и Китая в сфере нефти

и газа. В 1997 году, когда компания приступила к работе в Актобинской области, ситуация была достаточно сложной. И основная причина возникших сложностей заключалась в низкой цене на нефть. На тот момент цена за баррель составляла около 10 долларов США. Однако в первые годы своей деятельности, компания смогла повысить уровень добычи нефти почти в два раза – до 4 млн. т нефти в год. Такой показатель был достигнут благодаря передовым технологиям и инвестициям, которые были нами внедрены. И сегодня за двадцать лет работы компания добыла свыше 100 млн. т нефти. Можно сказать, что это одно из наших достижений.

Какие проекты были реализованы с помощью участия китайской стороны?

➤ За это время многое было сделано в области транспортировки нефти. На основе принятого совместного решения был построен нефтепровод «Кенкияк-Атырау» протяженностью 448 км. Его пропускная способность составляет 6 млн. т нефти в год. Затем с участием СНПС реализовывался совместный проект строительства трубопровода «Казахстан – Китай». Благодаря этому компания уже может поставлять нефть из Кенкияка в Алашанькоу, и при этом попутно поставлять основную нефть на Шымкентский нефтеперерабатывающий завод (НПЗ). Фактически, месторождения АО «СНПС-АМГ» являются отправной точкой нефтепровода «Казахстан – Китай». Это, своего рода, практическая реализация концепции проекта тесного сотрудничества «Один пояс - Один путь».

Каковы технические и производственные возможности компании?

➤ Я считаю, что любая развивающаяся нефтегазовая компания всегда думает о том, как модернизировать производственные мощности своего предприятия, поскольку этого требуют новые вызовы времени. Поэтому мы, как одна из крупных нефтедобывающих компаний Казахстана, стараемся модернизировать технические возможности добычи нефти.

Сегодня в структуре компании задействованы Жанажольский нефтегазоперерабатывающий комплекс (ЖНГК), где непосредственно идет подготовка нефти и газа для потребителей, и два нефтегазодобывающих управлений (НГДУ) под названием «Октябрьскнефть» и «Кенкиякнефть». Говоря о наших возможностях, хотел бы еще отметить, что АО «СНПС-АМГ» является единственной компанией, которая применяет газлифтную технологию добычи нефти в Средней Азии. Благодаря применению передового метода компания также имеет возможность бурить и использовать скважины глубиной около 4 000 м.

Сотрудничество двух стран базируется на принципе получения взаимной выгоды. Поэтому первоочередная задача менеджмента компании заключается в балансе интересов между инвестором, правительством и трудовым коллективом.

Всем нам известно, что эра легкой нефти заканчивается и приходится применять новые технологии, как Вы уже упомянули об этом, а также заниматься геологоразведкой. Скажите, пожалуйста, какова позиция компании в этих вопросах?

➤ Особое внимание компания уделяет добыче, так называемой, «тяжелой нефти» на месторождении Кенкияк надсолевой. Это действительно тяжелая нефть, ведь даже степень обводненности здесь в некоторых местах достигает уровня в 82%. Здесь используется перегретый пар до 300 градусов по Цельсию, что позволяет повысить степень отдачи нефтяного пласта, существенно снижая вязкость нефти. Это позволило увеличить добычу нефти конкретно на этом месторождении с 400 до 500 тысяч т нефти в год. И важна еще другая цифра – это объем долгосрочной стабильной добычи, которую компания способна удерживать десятилетиями.

Что касается геологоразведки, то наиболее показательным примером разведки новых месторождений является район Прикаспийской впадины и месторождение «Северная Трува», запасы которого насчитывает около 100 млн. т нефти. За короткое время добычу на этом месторождении удалось довести до уровня в 1 млн. т нефти в год.

Что Вы можете рассказать о реализации политики местного содержания в АО «СНПС-АМГ»?

➤ Начну с того, что сотрудничество двух наших стран базируется на прозрачном принципе взаимной выгоды. В рамках данного постулата менеджмент компании строго фокусирует свое внимание на обеспечении баланса интересов между инвестором, государством и трудовым коллективом. Суммарные инвестиции за последние 20 лет в развитие АО «СНПС-АМГ» превысили отметку в 13 млрд. долларов США. Компания вносит реальный вклад не только в развитие экономического потенциала Актобинского региона, но и в усиление энергетического сектора Казахстана. Мы имеем в виду не только технологическую модернизацию наших лицензионных месторождений, но и усилия по развитию человеческого капитала по поддержке социальной инфраструктуры. К примеру, за 20 отчетных лет все виды налогов и сборов в бюджеты разных уровней превысили отметку в 2 трлн. 240 млрд. тенге, затраты на внешнюю благотворительность – 22 млрд. тенге. Трудовой коллектив, насчитывающий сегодня 6 300 человек, своей активной деятельностью стимулирует работу многих связанных партнерских организаций, продвигая принципы всемерной поддержки казахстанских производителей и поставщиков.

КАЗАХСТАНСКО-КИТАЙСКИЙ ЭНЕРГОДИАЛОГ

**ГОСУДАРСТВО
ВСЕГДА ИМЕЕТ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОСТАВИТЬ НА
МЕСТО ЛЮБОГО
ИНОСТРАННОГО
ИНВЕСТОРА**

Сыроежкин К.Л.



С начала первой декады третьего тысячелетия на нефтегазовом рынке Казахстана активизировалась энергетическая политика Китая. Неспособность КНР снабжать свой внутренний рынок необходимым количеством сырья стала причиной освоения нефти и газа в зарубежных странах, среди которых Казахстан занимает позицию стратегического партнера. С момента установления двустороннего энергодиалога прошло 20 лет.

О том, как сложилась реальность нефтегазовых отношений двух стран, журналу KAZSERVICE рассказывает Константин СЫРОЕЖКИН, главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК и широко известный китаевед нашего времени.

Константин Львович, в этом году исполняется 20 лет нефтегазовому сотрудничеству Казахстана и Китая. Большинство экспертов, будь то местных или зарубежных, склоняется к мнению о том, что за этот промежуток времени Казахстан уже превратился в сырьевой придаток китайской экономики за счет увеличения доли последней на отечественной нефтянке. Скажите, пожалуйста, с Вашей точки зрения, насколько обосновано такое утверждение?

Начиная с 2006 года, эта тема является наиболее обсуждаемой в казахстанско-китайских взаимоотношениях. В то время Китай приобрел компанию «PetroKazakhstan», после чего депутаты Мажилиса начали рассматривать эту ситуацию в качестве угрозы национальной безопасности. Не беру на себя смелость отрицать актуальность темы и уж тем более опровергать выводы депутатов. Однако сразу хотелось бы оговориться, что, поднимая вопрос об иностранном присутствии в нефтегазовом секторе Казахстана, желательнее посчитать процентное соотношение всех присутствующих «иностранцев». Китай в этом списке занимает далеко не первые позиции. Приведу цифры на «пике добычи». В 2012 году доля компаний с участием Китая в добыче нефти и газа составляла 36,46% и 15,92%. При этом, чистая доля Китая по добыче нефти достигло 23,75%, по добыче газа 12,73%. Конечно, это существенные цифры, но, по крайней мере, они не достигают тех 40%, которыми оппозиция пугает казахстанский народ. Я не выступаю адвокатом Китая, но факты вещь упрямая, и их надо всегда учитывать.

Что действительно должно вызывать обоснованные опасения, так это оценка доли компаний с участием китайского капитала в объемах добычи нефти и газа по отдельным регионам, следовательно – по их значимости в формировании бюджета этих регионов и решении в них социальных проблем.

В распространенном тезисе о «превращении Казахстана в сырьевой придаток КНР» есть большая доля правды. Растущий внутренний спрос в КНР на всю группу сырьевых товаров закрепляет превращение Средней Азии и Казахстана в сырьевой придаток не только европейской, но и китайской экономики. Глобальная неконкурентоспособность среднеазиатских экономик предельно затрудняет для них, если не полностью закрывает, возможности диверсификации экономической структуры вне сырьевого сектора.

Наконец, нельзя не обратить внимание и на то, что работающие в нефтяном секторе Казахстана китайские компании, работают не в режиме СРП,

а по нормам действующего налогового законодательства, и у налоговых органов Казахстана к ним меньше всего претензий. К тому же, Китай покупает активы на открытых тендерах, платя хорошие деньги, порой превышающие в 1,5-2 раза стоимость приобретаемых активов. Отсюда главный вопрос по логике должен звучать следующим образом – как и почему так случилось, что эти активы оказались в частных руках весьма сомнительных «иностраннных инвесторов»?

Между Казахстаном и Китаем был достигнут ряд соглашений, регламентирующих стратегическое партнерство двух стран. Под эгидой такого партнерства китайские компании последовательно закупают активы в крупных нефтяных проектах Казахстана. Судя по инициативности нашего соседа, можно сказать, что страна следует определенной концепции. Можете рассказать о глобальной стратегии КНР, и какое место в ней занимает Казахстан?

Начать, наверное, нужно с того, что в основе стратегического партнерства между Казахстаном и Китаем лежит сотрудничество в нефтегазовом секторе. Об этом говорится во всех документах, регламентирующих это сотрудничество до 2013 года. Стратегия Китая ничем не отличается от его стратегии в отношении других стран, богатых природными ресурсами. Китай испытывает устойчивый дефицит в ресурсах, а потому его стратегия направлена на приобретение соответствующих зарубежных активов и их освоение китайскими компаниями или компаниями с участием китайского капитала, как это делается в Казахстане, Туркменистане, Узбекистане и России. Эта стратегия называется «Выход за пределы», по-китайски звучит «цзоучуцью».

С 2013 года наше стратегическое партнерство с Китаем базируется уже на двух основаниях. Во-первых, расширение сотрудничества в нефтегазовом секторе, но с упором на нефтепереработку, во-вторых, сопряжение китайской инициативы Экономический пояс Шелкового пути и национальной программы «Нурлы жол», в рамках которого упор делается на инфраструктурном строительстве и сотрудничестве в несырьевых отраслях экономики.

Здесь опять же присутствует вышеупомянутая стратегия «цзоучуцью», но она имеет уже прикладное значение, подчиняясь более общей стратегии «один пояс – один путь», которую лично я рассматриваю, как внешнеполитическую стратегию руководителей «пятого поколения» по отношению к сопредельным странам. Хотя, не все мои коллеги, особенно китайские, согласны с моей точкой зрения.

Говоря об активах Китая, хотелось бы поговорить об участии страны в реализации Кашаганского проекта. По Вашему мнению, какие выгоды обеспечил данный проект Китаю в контексте китайской энергетической безопасности?

■ Интрига на Кашагане начала закручиваться в конце 2012 года, когда появилось сообщение о том, что «Еххон» и «Shell» могут выйти из проекта. В конце ноября американская нефтяная компания «СопосоPhillips» официально уведомила правительство Казахстана и партнеров по проекту о намерении продать индийской компании «ONGC Videsh Limited» свою долю 8,4% в проекте Кашаган. В декабре эта договоренность была достигнута. Сумма сделки составляла 5 млрд. долларов США. Данное решение «СопосоPhillips» стало сюрпризом для казахстанских властей, и сделка была приостановлена, хотя компания была готова продать свою долю любому новому акционеру, будь то Индия или Китай.

Я не буду говорить обо всех тонкостях этой сделки, они известны и публиковались ранее. Скажу лишь, что заветная мечта Китая выйти на шельф Каспийского моря материализовалась за 8 млрд. долларов США, из которых 5 млрд. долларов США он заплатил за долю в Кашаганском проекте и 3 млрд. долларов США выделил компании «КазМунайГаз» для финансирования очередного этапа освоения Кашагана. Возвращать последнюю указанную сумму национальная компания обязалась за счет поступлений от реализации проекта.

Что касается интереса Китая, он вполне объясним. Кашаган считается одним из наиболее перспективных месторождений Казахстана, а потому участие в этом проекте открывает перед китайскими компаниями гигантские возможности по сокращению зависимости Китая от поставок нефти из стран Ближнего Востока и Африки.

С другой стороны, реализацию Кашаганского проекта можно рассматривать как некую «казахстанскую мечту», и то, что Китай помогает ее реализовать, считается знаковым для имиджа Китая не только в Казахстане, но и в регионе. Наконец, в случае успеха проекта, это дополнительные миллионы тонн нефти и миллиарды кубометров газа, существенно снижающие растущий дефицит Китая в углеводородах. Что остается Казахстану, покажет время. Во всяком случае, от вхождения нового акционера в консорциум пока он ничего не потерял. Все остались, что называется, при своих.

Что касается «казахстанского содержания», большая часть этих вопросов регулируется контрактными соглашениями, в которых Китай всегда оговаривает, что предоставляемые им инвестиции даются преимущественно на условиях использования в дальнейшем китайской техники, материалов и продукции, произведенной в Китае.

В числе частных недропользователей доминируют китайские нефтедобывающие компании, чьи закупки прозрачны для участников рынка. Однако крупные подрядные работы отдаются для исполнения аффилированным поставщикам китайских предприятий, что приводит к «застою» местного бизнеса. Какие меры можно было бы предпринять Правительству для поддержки казахстанских компаний? Ведь, в конце концов, государство должно определять правила игры...

■ Китай более активен в исполнении инвестиционных обязательств, хотя так же скуп в отношении решения местных социальных проблем. Впрочем, в последнем обвинять иностранные компании было бы глупо, решение таких проблем является обязанностью государства, которое должно сформировать такие «правила игры» для иностранных инвесторов, которые бы отвечали, прежде всего, интересам народа Казахстана. Если государство этого не делает, то вопрос к государству.

Что касается «казахстанского содержания», большая часть этих вопросов регулируется контрактными соглашениями, в которых Китай всегда оговаривает, что предоставляемые им инвестиции даются преимущественно на условиях использования в дальнейшем китайской техники, материалов и продукции, произведенной в Китае.

Однако, и это не «камень преткновения», все зависит от умения переговорщиков и их способности предложить Китаю такие инвестиционные условия, при которых его требования теряли бы экономический смысл.

Много вопросов вызывает крайне низкая оплата труда в компаниях с китайским учредительным капиталом. Если рассмотреть этот вопрос на примере нефтяного сервиса, то средняя заработная плата бурового мастера составляет менее 500 долларов, что ниже, чем в самом Китае. Как Вы думаете, не является ли это целенаправленным действием китайских инвесторов для привлечения своей рабочей силы? И кто в ответе за соблюдение справедливой оплаты?

■ Если говорить о проблеме нарушения китайскими компаниями налогового и трудового законодательства Республики Казахстан, здесь, к сожалению, китайские компании не являются исключением. Это характерно практически для всех иностранных компаний, работающих в Казахстане. Большинство из них пытаются уклониться от уплаты налогов, а часть – делают это даже с благословения казахстанских властей. Практически во всех иностранных компаниях, работающих у нас, оплата иностранных специалистов выше, нежели казахстанских. Что касается условий труда, судить не берусь, просто не знаю, хотя о конфликтах, конечно же, слышал. Однако, это опять-таки относится к ряду наших проблем. Государство всегда имеет возможность поставить на место любого иностранного инвестора. Почему оно этого не делает, опять же вопрос к государству.

Что касается предпочтений при найме на работу, отдаваемых китайским гражданам, во-первых, это опять же обычная практика деятельности иностранных инвесторов на территории Казахстана. Во-вторых, квоты оговариваются контрактами. Судя по отчетам деятельности компаний с участием китайского капитала, казахстанская составляющая в них достаточно весомая. Во всяком случае, ничуть не ниже, чем в компаниях с участием западного или российского капитала.

Однако и здесь я бы в большей степени апеллировал к казахстанским властям. В их компетенции вопросы регулирования трудового законодательства и деятельности иностранных инвесторов на территории страны.

Каково Ваше видение касательно переноса китайских предприятий в Казахстан? О каких положительных и отрицательных последствиях можно говорить?

■ Вопрос о выносе на территорию Казахстана избыточных промышленных мощностей Китая был согласован в 2014 году во время визита в Казахстан Ли Кэцзяна, премьера Государственного Совета КНР. И он пока остается открытым. Во всяком случае, начало этого процесса никто не анонсировал.

В Китае давно поняли то, в чем заключается суть «ресурсного проклятия» и какова экономическая, социальная, а главное – экологическая цена развития по экстенсивной модели

Выводя излишние производственные мощности за пределы своей территории, Китай реализует свою политику «выхода за пределы», а потому по каждому конкретному проекту нужно внимательно смотреть, насколько он отвечает национальным интересам Казахстана. Например, Китай заинтересован в выносе за рубеж экологически грязных производств. А насколько выгодно Казахстану размещение таких производств на его территории остается вопросом. И еще один другой вопрос, насколько Казахстан готов к реализации этой программы с точки зрения ее кадрового и технологического обеспечения. Думаю, что в Казахстане нет профессионально подготовленных трудовых ресурсов для подобного производства. Однако главное опасение связано с тем, что вслед за китайскими инвестициями приходят китайские рабочие руки, что вовсе не играет на пользу региону с избыточной собственной рабочей силой, каковым является Центральная Азия. Вполне очевидно, что с началом масштабной реализации проекта по переносу избыточных китайских мощностей в Казахстан, численность китайской трудовой миграции возрастет многократно. А в качестве члена ВТО, в вопросах ограничения потока китайской трудовой миграции Казахстан сможет лишь уповать на добрую волю Китая.

Всем нам известно, что в 90-е годы XX столетия Китай вошел в список стран нетто-импортеров из-за нехватки своих собственных ресурсов. Но, несмотря на это, страна смогла стать мировой индустриальной державой и продвинуть свою экономику, причем крупным планом. Какие факторы повлияли на такой большой сдвиг в развитии Китая? Какой опыт нам следует извлечь для себя? Каких ресурсов нам не хватает?

■ Для Китая нехватка ресурсов стала стимулом к внедрению не только новых технологий и производств, но и к переходу на совершенно новую модель экономического роста. В Китае давно поняли то, в чем заключается суть «ресурсного проклятия» и какова экономическая, социальная, а главное – экологическая цена развития по экстенсивной модели. Сегодня Китай делает ставку на внутренний потребительский спрос и инновационное развитие. Первое требует, как минимум, поддержания на должном уровне доходов населения. Второе – серьезных вложений в образование и науку. Ничего нового, все давно известно и проверено практикой.

СЛОЖНЫЕ ПРОЕКТЫ В НАДЕЖНЫХ РУКАХ



*Совместное предприятие «ЕРСАЙ» сегодня позиционирует себя, как ведущая подрядная компания по морским проектам. За годы своего развития компания смогла объединить важные постулаты успеха, как гибкость, надежность и знание. О деятельности и миссии предприятия рассказывает Генеральный директор ТОО «ЕРСАЙ Каспийан Контрактор» - **Алессандро КАСТАНЬЯ.***



Г-н Кастанья, расскажите, пожалуйста, нам о сложностях, с которыми сегодня сталкиваются местные нефтесервисные компании.

➤ Думаю, что самая большая сложность для нефтегазостроителя заключается в необходимости выживать в условиях колоссального снижения прибыли. Последнее связано с политикой «закономерного» сокращения всех затрат нефтяных компаний, которые в то же время повышают свои требования по поставке продукции в строгом соответствии с намеченными стандартами. Это касается всех важных составляющих компонентов работы, как, например, обеспечение охраны труда (ОТ), техники безопасности (ТБ) и охраны окружающей среды (ООС). Таким же немаловажным аспектом является наличие местных квалифицированных специалистов.

Какие проекты компания осуществляет в настоящее время?

➤ Сегодня производственная база ЕРСАЙ занимается изготовлением 75 модульных эстакад примерно на 52 000 т для ПБР ТШО, где занято около 4 000 человек из числа работников ЕРСАЙ, агентства и субподрядчика. К концу 2017 года мы планируем выполнить почти 40% от объема работ, а весной 2018 года отправить первую партию модульных эстакад в море. Что касается нашей эффективности, мы очень гордимся и рады, что достигли мирового уровня по объему бурения. Мы часто показываем результаты без дефектов, наш общий процент брака составляет 1,90% в отношении труб и 0,89% в отношении сооружений. Будем поддерживать этот уровень и дальше.

Расскажите, пожалуйста, об интегрированной системе обеспечения безопасности, охраны окружающей среды и охраны труда, которая применяется в компании?

➤ Мы ставим своей приоритетной задачей и постоянно уделяем внимание созданию культуры ОТ, ТБ и ООС, так как считаем, что высокая производительность труда и эффективность обозначенных трех аспектов работы взаимосвязаны между собой. Наша миссия – «Сложные проекты в надежных руках». И мы всегда стараемся ее придерживаться.

На Ваш взгляд, насколько конкурентен казахстанский нефтесервис? В каких сегментах предприятиям необходимо интенсивное развитие?

➤ Конкуренция в казахстанской нефтегазовой отрасли стремительно растет, возникает риск снижения стандартов качества, ОТ, ТБ и ООС для клиента. Считаю, что мы должны сосредоточиться на глобальных изменениях, опираясь на два столпа: сильную культуру ОТ, ТБ и ООС и отличную производительность труда. Для этого нам необходимо инвестировать в обучение и новые технологии, посредством чего мы можем убедить клиента повышать местное содержание по более высокой обоснованной цене.

Что бы Вы хотели пожелать читателям журнала KAZSERVICE и членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана?

➤ Желаю нам стать сообществом нефтесервисников, которых объединяет страсть к работе. Так мы сможем одновременно обеспечить благополучие работников, счастье акционеров и удовлетворение клиентов.

Нам необходимо инвестировать в обучение и новые технологии, посредством чего мы можем убедить клиента повышать местное содержание по более высокой обоснованной цене

TOUGH PROJECT IN SAFE HANDS



Today ERSAI positions itself as the leading contractor on sea projects. For years of the development the company could combine important postulates of success as flexibility, reliability and knowledge. Mr. Alessandro Castagna sat down with KAZSERVICE to discuss during activity and mission of the company. He is in the position of General Director of ERSAI Caspian Contractor LLC.



Mr. Castagna, could you please tell us about the difficulties which the local oil service companies face today?

➤ I think the biggest difficult of an Oil & Gas Contractor is to survive with a tremendous reduction on marginality and profit due to the “understandable” overall cost cut policy of the oil company. While their demand in delivery product with an excellent QHSE standard (Quality, Health, Security and Environment) is increasing and availability of local skilled resource is still an issue.

What kind of projects does the company realize for now?

➤ As today ERSAI Yard is busy with the Fabrication 75 PAR for about 52 000 tons for TCO-FGP, employing about 4 000 employees between ERSAI personnel, agency and subcontractor. By the end of 2017 we are going to reach almost 40% of the progress and we are going to sail away the first set of PAR in spring 2018. In term of performance we are very proud and happy that we are reaching a world class level on production of welding, we are often witnessed defect free week, our cumulative repair rate is 1.90% for piping and 0.89 for structure. Keep up the good work.

Could you tell about the integrated system on providing of safety, environment management and health of staff which the company follows?

➤ We are highly committed and we continuously maintain a high focus on creating an HSE culture, because we believe that a great operational efficiency and high HSE performance are linked between each other. Our mission is “Tough project in safe hands”.

We need to invest in training and new technologies, by doing this we can convince our client to maximize local content at a higher reasonable price level.

In your point of view, how competitive Kazakhstani oilfield service is? In what segments do the enterprises need intensive development?

➤ The competition in Kazakhstan Oil & Gas industry is becoming very high and the risk is a deterioration of QHSE standards for client. As Oil & Gas Contractors we should jointly concentrate in developing a global cultural change based on two fundamental pillars: strong HSE culture and excellent operational efficiency. To obtain this we need to invest in training and new technologies, by doing this we can convince our client to maximize local content at a higher reasonable price level.

What would you like to wish the readers of the KAZSERVICE magazine and the members of the Association of oil service companies of Kazakhstan?

➤ I wish we became an Oil & Gas Contractors communities united for a passion of job where the wellbeing of our employees, the happiness of our shareholders and the satisfaction of our clients are simultaneously achieved.



«КАЗМУНАЙГАЗ» ДОЛЖЕН ОСТАВЛЯТЬ НЕФТЬ В СТРАНЕ

Очередной топливный коллапс в стране был уже не сезонным, а системным. Пока в Правительстве назначают виновных, эксперты в нефтянке полагают, что изначально система создавалась без учета интересов страны. Так, Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ, выступает за то, чтобы нефтяная национальная компания оставляла свою долю добытой нефти на внутреннее потребление.



Рашид Хасенович, расскажите о Вашем видении проблемы постоянного дефицита топлива на внутреннем рынке Казахстана.

Для обеспечения внутренней потребности Казахстану нужно 17 млн. т сырой нефти. Казахстан на пике добычи извлекал 80 млн. т. Но три крупных оператора – НКОК, КПО и ТШО добывают 50% от общего количества, то есть, 40 млн. т, и они освобождены от внутренних поставок. То есть, они нашей стране ни грамма нефти не оставляют – всё на экспорт. Система «КазМунайГаза» и частники по условиям договора с государством добывают остальные 50%. Они оставляют от всей своей добычи 30% на внутреннее потребление. А это 12 млн. т. Понятно, что по сравнению с экспортом выгода мизерная. Поэтому операторы неохотно на это идут. При этих 12 млн. т нам не хватает 5 млн. т. Почему получилась такая ситуация? В начале, когда с ними договор заключали, инвесторы доказали, что им невыгодно отдавать на внутренний рынок больше. Когда попытались поднять эту квоту, многие инвесторы оставили месторождения и ушли. Это было невыгодно даже при тех высоких ценах. Разговоры о поднятии квоты идут последние 2–3 года. По моим подсчетам, порядка 12–15 инвесторов ушли, потому что предложение Казах-

стана не было для них выгодным. А инвестор – это предприниматель, который считает деньги: вложенные средства должны быть рентабельными. Хотя, если бы они оставляли на внутренний рынок больше, мы бы получали 16 млн. т, и это практически покрывало бы потребность страны. Но те 5 млн. т, которых нам не хватает, мы берем у России. Мы эту нефть берем по нашим ценам. Поэтому, когда сотрудники министерства энергетики говорят, что мы зависим от России, то речь идет именно об этом объеме. И как только колебания в сфере ГСМ пошли в России, это моментально отразилось на нас. А это срывы поставок 35% внутренней потребности.

Почему в ряде европейских стран поднимают цены на ГСМ?

Там другая ситуация. Они хотят увеличить долю альтернативных источников энергии, электромобили. В той же Норвегии предпочтение отдается электромобилям. И если ранее это был вопрос экологии, то сегодня это уже вопрос экономики. Но при этом каждый третий литр бензина в Германии – казахстанский. Практически мы завоевали Европу. А если брать мировой баланс, то добыча Казахстана – всего 1,5–2%.

Некоторые эксперты говорят, что благодаря высоким ценам на топливо растут поступления в бюджет.

Да, поступления налогов увеличиваются. Но простому народу это невыгодно. Уровень зарплата остается в другой инфляционной плоскости. У нас инфляционное таргетирование было реализовано в 2015 году. Уровень зарплата остался на прежнем уровне, доллар-то вырос. А Казахстан сегодня завозит импортных товаров больше 80%, и эти товары приобретаются в иностранной валюте.

И пока нет никаких механизмов, чтобы исправить ситуацию?

Мы в свое время выдвигали следующее предложение: поскольку «КазМунайГаз» – это квазигоссектор, почему компания экспортирует? Пусть она поставляет нефть на внутренний рынок. Раз она представитель квазигоссектора, значит, надо полностью всю нефть, которую добывает компания, оставлять на внутреннее потребление. Только благодаря этому мы можем выйти из коллапса, который заставляет нас весной и осенью испытывать дефицит топлива. Любые скачки цен на ГСМ отражаются на продуктах питания. Как только поднимается цена, за счет логистики автоматически взвинчивается цена на продукты потребления. Комбайны, машины, которые доставляют зерно на элеваторы, работают на топливе. Доля КМГ – 25% во всех крупных операторах. Это огромные объемы. Но, видимо, есть причины. Вы знаете, что КМГ был в долгах. Кроме того, компанию, наверное, «напрягают» участвовать во многих государственных нуждах. И я полагаю, что дочерние компании КМГ надо выпустить на конкурентоспособный рынок, чтобы с нею могли конкурировать отечественные компании. Если дочерняя компания находится в ведении материнской структуры, она все равно будет покрывать ее бюджет, даже если она будет убыточной.

Что Вы можете сказать о процессе трансформации в системе «Самрук-Казына»?

Пока я не вижу эффективности в процессе трансформации компаний, которые входят в структуру «Самрук-Казына», в частности, КМГ. Я не могу сказать, что они полностью трансформировались. В этом случае, надо все дочерние компании отпустить на свободный рынок. А КМГ остаться в качестве инвесторов, таких как Chevron, Agip и других – они отбирают себе хорошего партнера, страхуют контракт и работают. А у КМГ есть

свое ТОО «Бургылау», у которого еще множество предприятий. Наверное, трансформация предполагает сокращение работников. И боязнь этого мешает выполнять поручение Главы государства отпустить квазисектор в свободный рынок. Мы, работая с транснациональными компаниями, изучали, как у них работают дочерние предприятия. В дочерних компаниях у них 7–8 человек. Это высококвалифицированные проектные менеджеры. Если необходимы буровые работы, то есть профессионал, который будет курировать компанию, которая выиграла тендер и отслеживать весь процесс. Зачем такой корпорации, как Chevron покупать оборудование за 50 млн. долларов США или евро, когда есть те, кто имеет это оборудование. Лучше отдать это подрядчику и застраховать контракт. Что выгоднее – платить зарплату менеджеру по проектам или содержать компанию? А мы не умеем заниматься одним делом – нам надо объять необъятное.

На конференции KIOGE-2017 Вы говорили о том, что во многих проектах предпочтение отдается иностранным подрядчикам.

Помните историю с ЭКСПО, когда рухнула конструкция? Проектировщики кивали на сварщиков, сварщики на металл и т. д. Для того, чтобы избежать таких казусов, проект отдается одной компании – от проектирования до «ключа». Поэтому внедрили систему ЕРС, когда компании и проектируют, и выполняют работы. У нас создали строительную компанию, рядом – проектный институт. В результате, происходило укрупнение. Так, один из проектов ТШО на общие строительные работы – 1,5 млрд. долларов США. Но для того, чтобы выиграть тендер, вы должны предоставить банковские гарантии на 30% от суммы. При этом банк должен иметь вес на мировом рынке. Покажите мне хоть одну казахстанскую компанию, которая бы могла гарантировать 500 млн. долларов США. У нас нет столько недвижимости – ни у одной компании. Если идти в наши банки второго уровня, они дают не менее 28%. А это невыгодно. Мы начали придумывать «антисистему», начали работать над созданием СП и консорциумов: находим хорошую казахстанскую строительную компанию, у которой есть проектная составляющая, и обеспечение техникой и квалифицированными кадрами. Затем находим для нее иностранную компанию, которая имеет финансирование. Мы их «женем», и они, объединенные, идут на такие проекты. Есть консорциумы «Асар», «Ренессанс» и другие. Более того, в одном консорциуме у нас 60 отечественных компаний.

В каких проектах участвуют такие структуры?

На сегодняшний день самый важный проект – это Проект будущего расширения и Проект управления устьевым давлением ТШО, куда они хотят затратить 38 млрд. долларов США.

Тендеры уже распределены?

До этого момента мы шли по ложному пути. То есть, все время переговоры проводились с инвесторами. Теперь, в течение 1,5–2 лет мы работаем напрямую с подрядчиками. Под тех, кто участвует в тендерах, мы находим казахстанские компании – это электрики, бетонщики и так далее, и у нас хорошо получается. У одной иностранной компании где-то 68 отечественных компаний. Самое малое – 12 казахстанских поставщиков. В случае выигрыша тендера они обязательно отдают субподряд. Но самый главный вопрос – по какой цене генеральный подрядчик отдаст объемы. Они отдают по той цене, где казахстанская компания не может вырасти, а только заплатить налоги, социальные пакеты, зарплаты рабочих и так далее. А маржинальность на уровне 7–10%. Для иностранных подрядчиков не выгодно растить конкурентоспособную казахстанскую компанию, это такой «монопольный» принцип. И насчет этого тоже надо договариваться, объяснять, что роль инвестора заключается в том, чтобы он оставил после себя наследие в виде квалифицированных кадров, производственных мощностей. То, что он построил, нужно отдать казахстанским компаниям на обслуживание. Мы уже не ведем речь о высокотехнологичных работах – нас даже не пускают на пуско-наладку. Мы ведем речь об элементарной черновой работе, где присутствует арматура, бетон, песок, цемент. Когда заключалось Соглашение о разделе продукции (СРП), они не только для себя льготы выбивали, они отвоёвали их и для своих будущих партнеров. И СРП до сих пор в силе.

Для иностранных подрядчиков невыгодно растить конкурентоспособную казахстанскую компанию, это такой «монопольный» принцип. И насчет этого тоже надо договариваться, объяснять, что роль инвестора заключается в том, чтобы он оставил после себя наследие в виде квалифицированных кадров, производственных мощностей.

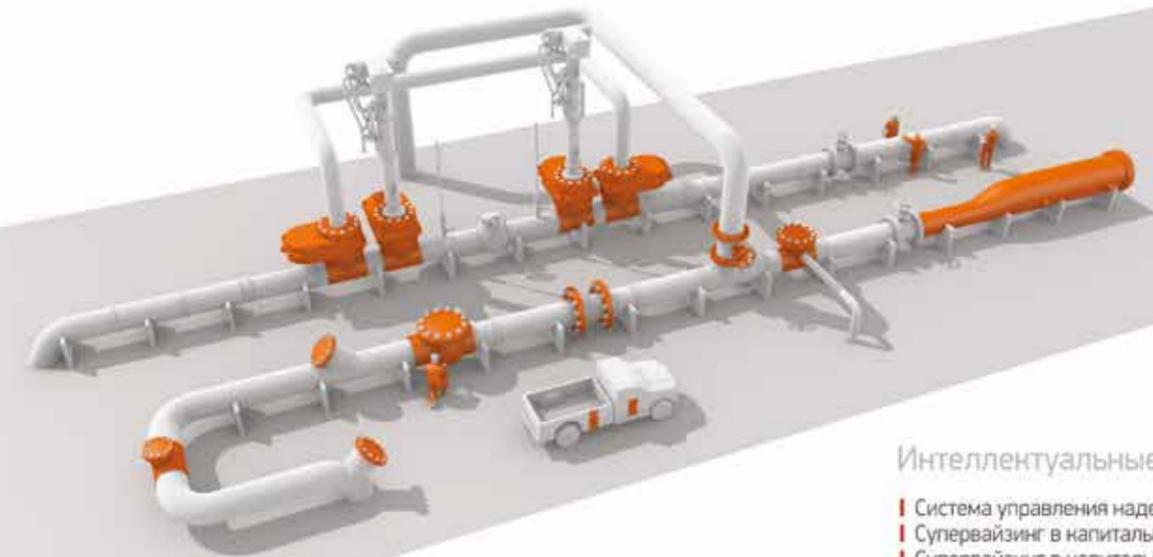
Как казахстанские компании работают за рубежом?

Изучив опыт Норвегии, мы удивились – нефтесервис приносит стране больше прибыли, чем сама нефть. И мы начинаем повторять их опыт. Мы направляем квалифицированные кадры за рубеж. Наши ребята работают в Иордании, в африканских странах. Колумбами казахстанских нефтесервисников являются те высококвалифицированные кадры, которые не хотят работать за 500 долларов США. Буровик в Африке получает больше, чем в Казахстане. Рыночная экономика прекрасна тем, что у тебя есть выбор: хочешь работать за 500 долларов США – работай здесь, а если не хочешь – работай в Америке за 12 000 долларов США. Но ты докажи, что ты ценный кадр. А ценный кадр, когда начинает работать, создает маленькую компанию. И так далее. На сегодняшний день на Ямале работают 1 500 казахстанцев. А на Ямале строится такой же завод, который хочет построить Chevron (третьего поколения). И мы их хотим привлечь сюда.

Как повлияет будущий Кодекс о недрах на отрасль?

Если те предложения, которые мы сегодня внесли, туда войдут, то ответственность по казахстанскому содержанию будут нести не только инвесторы, но и те компании, которые за собой привел инвестор. Сегодня только инвестор несет ответственность, а те компании, которые он за собой приводит, освобождены от всех налогов и пошлин. А наши отечественные компании моментально выбывают из игры, потому что на них бремя налогов и пошлин действует. Автоматически при тендерных процедурах мы по ценовой политике проигрываем. Иногда нам в лицо смеются: «Почему у казахстанских компаний всегда дороже?» Допустим, иностранная компания закупила оборудование на 50 млн. долларов США. Она завозит его беспошлинно, в отличие от казахстанской. А при подаче документов на тендер эти пошлины «сидят» в цене. И мы хотим, чтобы было все на равных. При обеспечении тепличных условий для зарубежных инвесторов надо думать и о наших инвесторах. Мы не знаем, как долго продлится эра нефти – кто-то говорит, что лет десять, а кто-то – до 2050 года. Но как только она закончится, мы станем для них неинтересными, они уйдут. А как нам развиваться дальше? Поэтому мы должны сегодня возвращать интеллектуалов, предпринимателей, и показать им, что они важнее, чем иностранные инвесторы. Все-таки отечественные компании чувствуют себя детьми-сиротами.

Беседовал Вячеслав Щекунских (kursiv.kz)



Интеллектуальные сервисы

- Система управления надежностью INTRASOFT
- Супервайзинг в капитальном строительстве
- Супервайзинг в капитальном ремонте



Ремонтные технологии

- Проточка, фрезеровка фланцев
- Извлечение шпилек
- Резка труб, торцовка
- Болтинг
- Обслуживание теплообменных аппаратов
- Экстракция трубных пучков
- Комплексный ремонт



Безостановочные методы ремонта

- Инспекционный контроль и обнаружение утечек
- Устранение утечек
- Врезка и перекрытие трубопровода
- Композитный ремонт
- Тестирование предохранительных клапанов



Технологии очистки

- Очистка емкостей и резервуаров
- Очистка теплообменных аппаратов
- Химическая чистка трубопроводов и оборудования

Индустриальные сервисы

- Металлизация
- Устранение коррозии под изоляцией
- Химическая очистка



Обучение

- Технологии болтовых соединений
- Современный менеджмент фланцевых соединений
- Механообработка портативным оборудованием
- Безопасные методы работы

О СУДЬБЕ КАЗАХСТАНСКОЙ НЕФТИ



Под знаменем четвертьвековой истории отечественной нефти вышла в свет книга, повествующая не только о фактах, но и проливающая свет на судьбоносные события эпохи. Автором этого издания является Олег ЧЕРВИНСКИЙ, более подробно рассказавший читателям KAZSERVICE о судьбе казахстанской нефти.



Олег Чеславович, 4 октября 2017 года в рамках выставки KIOGE мы с удовольствием приняли участие на презентации Вашей книги «Черная кровь Казахстана», которая представляет собой нефтяную хронику страны. В чем заключался основной посыл автора читателям? Ведь создание той или иной книги всегда связано с отголосками души всякого писателя или журналиста ...

Идея написания авторской летописи нефтегазовой отрасли независимого Казахстана зародилась у меня еще несколько лет назад. И это неслучайно. Дело в том, что моя журналистская судьба практически с первых дней была связана с «черным золотом». В начале 90-х годов, сразу после окончания факультета журналистики Казахского национального университета, я получил предложение от американского журнала «Russian Petroleum Investor» поработать для него в качестве фрилансера. Эта работа позволила мне в то время поближе познакомиться с отраслью и ее руководителями.

Осенью 1994 года я был первым казахстанским журналистом, взявшим интервью у только что назначенного Министром нефти и газа Нурлана Балгимбаева, вернувшегося в Казахстан после стажировки в компании «Chevron». В ходе общения с ним я предложил Нурлану Утебовичу проект создания казахстанского аналитического журнала о нефти и газе, который он горячо поддержал. Так, осенью 1996 года вышел в свет первый номер журнала, выходящего с 2000 года под брендом Petroleum. С тех пор я являюсь издателем и главным редактором этого издания. И благодаря этому, я был свидетелем и участником многих значимых событий в нефтянке, познакомился и общался с людьми, принимавшими решения, от которых зависело будущее отрасли и страны в целом.

В начале 2000-х, задавшись целью сохранить для истории живые свидетельства эпохи, я начал записывать воспоминания людей, которых с чьей-то легкой руки называли «нефтяными генералами». Цикл интервью, публиковавшихся тогда на страницах журнала «Petroleum», так и назывался – «Генералы». Именно эти интервью, наряду с материалами из моих личных архивов, архивов журнала, собственными впечатлениями и наблюдениями, а также публикациями в прессе и мемуарами нефтяников, легли в основу этой книги.

А непосредственным толчком к написанию книги послужила работа над циклом ретроспективных хроник для сайта «Ratel». По замыслу редакции, в преддверии 25-летия независимости Республики Казахстан они должны были дать картину развития отрасли за четверть века. Неожиданно хроники получили живой читательский отклик – отдельные публикации набирали по 20 000 – 30 000 просмотров, а история про 1995 год – и вовсе прочитали 46 000 человек. И тогда я понял: вот он, формат и стиль книги, к которой я подступаю последние несколько лет. Поэтому, когда известный политолог и меценат Досым Сатпаев предложил мне издать книгу про историю нефтяной отрасли в рамках литературного проекта «Сөз», я ни минуты не сомневался и дал согласие.

Взяв за основу колонки, публиковавшиеся на сайте, я существенно, практически в два с половиной раза расширил и дополнил их и оформил в единую книгу. Работа над ней заняла фактически год. Но результатом я доволен!

Что касается посылы – то я не хотел давать оценок «в лоб». Я писал свою книгу для читателя умного, думающего. Используя информацию из личных архивов и открытых источников, стремился дать объективную картину развития отрасли, оставив prerogative оценивать события и людей за читателем.

Как человек, наблюдавший за становлением нефтяной истории Казахстана, что Вы могли бы рассказать о нашем нефтяном наследии, которое переходит из рук старшего поколения в руки нового подрастающего? К какому исходу событий мы должны быть готовы?

Я думаю, мы находимся сейчас на переломном моменте, в чем-то даже критическом. За четверть века в отрасли сделано многое. Вспомните, в какой ситуации оказалась экономика и отрасль после распада Советского Союза. Нефтянку приходилось отстраивать, можно сказать, с нуля. Ведь раньше на территории Казахстана работали только «качалки» и брал свое начало единственный экспортный нефтепровод «Атырау-Самара», по которому нефть шла, сливаясь с потоками из России, в Европу по легендарному нефтепроводу «Дружба». У наших нефтяников не боела голова ни о том, где брать оборудование и запасные части для добычи, ни куда и кому продавать добытую нефть. В одночасье все изменилось. Надо было искать поставщиков оборудования и реагентов, покупателей сырой нефти и газа, решать вопросы поставки нефти на наши перерабатывающие заводы и так далее.

Сделано действительно много. За 25 лет выстроена система управления отраслью. Полностью решена проблема поставок добытой нефти на мировые рынки: построены экспортные нефтепроводы до Черного моря и в Китай. Создан собственный танкерный флот. Казахстан стал частью трансконтинентальной системы транспортировки газа из Средней Азии в Китай, что позволило газифицировать южные регионы и избавиться от зависимости от узбекского газа. Наконец, на шельфе Каспия открыто уникальное месторождение Кашаган, которое после выхода его на полную мощность выведет страну в число ведущих добывающих держав мира.

Однако остались и нерешенные проблемы. И, к сожалению, наиболее благоприятное время для их решения, похоже, прошло. Так называемый «золотой век» нефтянки, когда мировые цены на «черное золото» превышали 100 долларов США за баррель, и страна буквально купалась в деньгах, похоже, прошли безвозвратно.

Именно при текущем уровне цен новому поколению управленцев необходимо будет наращивать сырьевую базу отрасли, замещая падающую добычу на старых месторождениях. Рост потребления горюче-смазочных материалов в стране требует увеличения объемов производства и глубины переработки на наших НПЗ. Предстоит газифицировать нашу столицу Астану и весь регион Север-

ного и Центрального Казахстана, а также перевести на газ ТЭЦ города Алматы. Пока не увенчалась успехом геологоразведка на других шельфовых месторождениях казахстанского сектора Каспийского моря. Цена на нефть рухнула как раз, когда Казахстан планировал приступить к созданию нового международного консорциума – на сей раз по поиску нефти на суше в Прикаспийской впадине на сверхглубоких горизонтах, получившего название «Евразия».

Словом, нефтянка ставит перед страной и людьми новые вызовы. Чем мы ответим на них? «Нефтяные генералы», с которыми я проводил интервью в ходе работы над книгой, обращают внимание, что новое поколение нефтяников не имеет того практического опыта, который позволил бы им решать сложные задачи. Да, эти молодые люди получили шикарное образование за границей, прекрасно разговаривают на 3-4 языках. Но в отрасли наметился перекосяк. Раньше невозможно было представить ситуацию, чтобы человек стал руководителем нефтяной компании, не пройдя последовательно все ступени профессиональной карьеры, начав с работы, что называется, в поле – буровым мастером, оператором по добыче, мастером-наладчиком. Нынешние же выпускники программы «Болашак» зачастую сразу катапультируются с престижным дипломом в нацкомпанию или в профильное министерство. Они бойко говорят по-английски, умеют нарисовать красивую презентацию и представить ее руководству. Но они совершенно не знают производство, не имеют представления, что происходит непосредственно на скважине. И это может стать проблемой для развития отрасли в будущем, когда произойдет смена поколений.

На первых страницах книги было упомянуто о появлении «сырьевого мышления» у многих государственных управленцев. Как думаете, чем вызван такой феномен и что он под собой подразумевает?

Ответ на вопрос, чем вызван такой феномен, очевиден и лежит на поверхности: высокие цены на нефть вызвали приток нефтедолларов в страну, да настолько большой, что экономика зачастую не успевала его переварить. И это при том, что значительная часть экспортной выручки стерилизовалась в Национальном фонде.

Нефть – это подарок Всевышнего Казахстану. Но это и тяжелое испытание, которое, к сожалению, мы не прошли. Нефтяное изобилие не стало, увы, драйвером экономической модернизации страны.

Мы много лет почивали на нефтедолларах, вкладывая их не в строительство новых, несырьевых отраслей, не в диверсификацию экономики, а в неработающие мега-проекты, в раздувание бюрократического аппарата, в помпезные саммиты и тои, в «двухсотые лэндкрузеры» и роскошные рестораны, в конце концов. А что не успевали потратить – откладывали в Нацфонд, из которого спасали потом неэффективные банки и строительные компании. Добавьте ко всему этому коррупционную ренту – и тогда поймете, почему я говорю о том, что «большая нефть» принесла Казахстану не только плюсы, но и минусы.

А ведь проблемы в экономике никуда не делись. Более того, в мире полным ходом идет четвертая промышленная революция. Правительство поставило ориентиром для Казахстана третью модернизацию, и осуществлять ее надо в условиях падения цен на продукцию, которую мы в основном экспортируем.

Сегодня люди, проживающие по ту сторону нашей территории, думают над тем, как усовершенствовать искусственный интеллект и применить его в обществе, тогда как мы, все пытаемся разобраться с модернизацией нефтеперерабатывающих заводов. Причем не первый год. Что Вы могли бы сказать на этот счет? Может быть, это вполне нормальный объективный процесс развития? Или нам все-таки чего-то не хватает?

Думаю, это ненормальный, абсолютно ненормальный процесс. Как я уже говорил только что, мы слишком расслабились в «тучные годы», когда нефтедоллары обеспечивали стране достаточно комфортную жизнь. Нам не хватает конкуренции, настоящей, а не бумажной. Вы знаете, я недавно вернулся из Румынии и видел там, в каких условиях работает дочерняя компания «КазМунайГаза» – KMG1, бывшая «Ромпетрол». Не черноморском рынке ГСМ наблюдается жесточайшая конкуренция, и наши менеджеры вынуждены бороться там за каждый доллар маржи, за каждого клиента. Простой пример: оформление карты клиента занимает в «Ромпетрол» не более 10 минут. Вы можете представить себе такой стиль работы хотя бы в одной заправочной сети Казахстана? Могу смело сказать: если бы наши менеджеры в отрасли переработки и опта и розницы в ГСМ работали хотя бы по таким стандартам, как румынские менеджеры «КазМунайГаза», мы бы уже давно забыли про дефицит бензина в стране.



У нас слишком много государства в экономике, у нас слишком много бюрократии и много коррупции. Правительство делает ставку на ручное управление, не только отраслью, но и экономикой в целом. Отсюда и результат. Мир готовится к полетам на Марс, а наши члены правительства разбираются со сварщиком, угробившим уникальную деталь на НПЗ стоимостью пол-миллиона евро и оставившим на несколько месяцев страну без дизтоплива.

О какой четвертой промышленной революции можно говорить, если у нас сварщик решает судьбу страны?

В своем журналистском исследовании вы коснулись животрепещущих тем в сфере отечественной нефтянки, начиная от невыгодных контрактов для государства, заканчивая территориальными спорами, возникшими между постсоветскими странами касательно потенциальных нефтяных месторождений. Как отреагировала казахстанская власть на выход такой уникальной книги?

Не могу сказать о какой-то публичной реакции представителей власти на мою книгу. Но точно знаю, что книгу читают, в том числе в высоких кабинетах: и в правительстве, и в профильной

ассоциации, и в министерстве и национальных компаниях. Постоянно приходит информация, что книгу купили и положили на стол тому или иному высокопоставленному чиновнику, топ-менеджеру отрасли.

Читают и герои книги, и по, крайней мере, пока (смеется) никаких претензий ко мне у них не возникало. Может быть, потому, что я старался не пользоваться непроверенной информацией, слухами и догадками, а максимально опираться на документальные свидетельства. К тому же, как я уже говорил, я не давал никаких оценок персонам и поступкам, оставив это на усмотрение читателя.

Олег Чеславович, что бы Вы посоветовали начинающим писателям и журналистам с точки зрения профессионализма?

Пожелать хочу одно: учиться, учиться и учиться! Максимально специализироваться в своей отрасли, набираться знаний. Время универсалов, которые сегодня пишут о нефти, завтра о сельском хозяйстве или культуре, проходит. Будущее – за профессионалами! И это касается не только журналистов.

Благодарю за интересную беседу!

Книга доступна для всех читателей в сети магазинов Meloman и Marwin

СЛАВНЫЕ СЫНОВЬЯ КАЗАХСКОГО НАРОДА



*Оставляя за собой след
благонамеренного труда – это дело
более чем благое. Таких людей
недостаточно называть великими,
поскольку их беспрецедентный
пример трудолюбия словно несет
в себе знамя вечной любви
к Родине. Подобные люди
всегда были и есть в истории
казахского народа. Среди них жил
и Жолдаскали ДОСМУХАМБЕТОВ,
закрепивший за собой имя
замечательного первопроходца.*

В мире, полном перемен и трудностей, проживали люди, чьи имена золотыми буквами навеки запечатлелись на страницах отечественной истории. Одним из таких славных сыновей казахского народа является Жолдаскали Досмухамбетов. Светлая память о нем крепко увязана с его многочисленными заслугами в отечественной нефтедобыче. Это, в первую очередь, легендарное открытие Тенгизского месторождения нефти и газа, которое на сегодня считается богатством Казахстана и крупным нефтяным месторождением в мире. Благодаря самоотверженному труду и непоколебимой вере Жолдаскали Ахметовича, ныне страна имеет возможность добывать нефть на Тенгизе, пусть и не своими силами, и питает надежду на его будущее. Ведь именно это месторождение представляется одним из драйверов национальной экономики независимого Казахстана.

В 2016 году исполнилось 100 лет со дня рождения Жолдаскали Ахметовича, человека блестящего склада ума, талантливого геолога и одного из первых казах-нефтяников. Родился он в поселке Ракуша Макатского района 15 сентября 1916 года во время воин и революций, опламеневших в разных частях света. Несмотря на нелегкие военные и послевоенные времена, он смог назваться выпускником сначала Московского нефтяного института имени И. М. Губкина, а затем и Московской академии нефтяной промышленности СССР. Овладев большими теоретическими знаниями, он неустанно трудился на разных руководящих должностях «Казнефтеразведка», промысла «Мака́т», объединения «Казахстаннефть» (с 1965 года – «Эмба́нефть») и т.д. Его труд и знание не могли оставаться незамеченными. И в 1966 году

Жолдаскали Досмухамбетову в группе десяти нефтяников была присуждена Ленинская премия за открытие нефтегазоносной провинции на Южном Мангышлаке и разведку месторождений «Узень» и «Жетыбай». А крупная его заслуга за открытие Тенгизского месторождения оставалась еще впереди.

Осенью 1975 года Жолдаскали Досмухамбетов вместе со своим товарищем Булекбаем Сагынғалиевым показывали месторождение Тенгиз на карте и убеждали людей о необходимости продолжать разведывательную работу именно на этой территории, будто бы предчувствовали умом и сердцем о неиссякаемом черном золоте на дне этой земли. А ведь они не ошиблись и стали первооткрывателями гигантского месторождения XX века, которое в начале третьего тысячелетия приобретает особое место в экономической жизни Казахстана. Таким образом, за большой личный вклад и развитие нефтегазовой отрасли Жолдаскали Ахметович получил заслуженное звание «Почетного нефтяника СССР» и «Заслуженного нефтяника КазССР», а также звание лауреата Государственной премии Республики Казахстан

Необходимо отметить, что наряду с Жолдаскали Досмухамбетовым, была и группа нефтяников, непосредственно принимавших участие в открытии уникального месторождения «Тенгиз», чей труд навеки будет служить ярким примером преданности и любви к своей Родине. При жизни признанные народом и властью нефтяники и после ухода в мир иной остаются почитаемыми творцами нефтяной истории Казахстана.



INSTAR

LOGISTICS

YOUR PERSONAL LOGISTIC PROVIDER

INSTAR Logistics активизировал свою работу в западно-казахстанском регионе и заключил ряд субподрядных контрактов со строительными и нефтесервисными компаниями по проекту ТСО. Кроме того, в текущем году, INSTAR Logistics открыл офис и площадки хранения, с железнодорожным тупиком на Тенгизе.

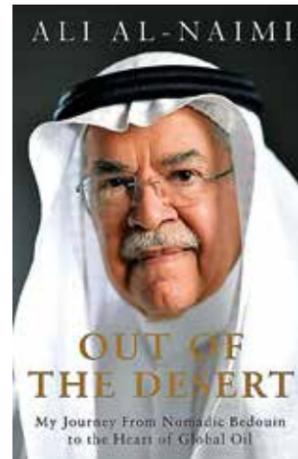
В ближайшее время мы сможем обеспечить полным логистическим сервисом наших настоящих и будущих партнеров.



050061, г. Алматы, Республика Казахстан, проспект Райымбека, 348
Tel.: +7 (727) 2500484, info.kz@instarlogistics.com
www.instarlogistics.com

ИСТОРИЯ ОДНОГО НЕФТЯНИКА

«KAZSERVICE» представляет вниманию читателей новую рубрику, где будут освещаться краткие рецензии на книги, повествующие очерки и события из мировой истории нефти. В этом выпуске вы узнаете о том, как бедуинский мальчик из арабских пустынь смог добраться до самых вершин нефтегазовой индустрии и назваться одним из самых влиятельных людей мира».



«Я - человек из пустыни. В возрасте семи лет мог знать только то, что знал мой отец. Но затем, открыв для себя новый мир оборудования и машин, начал понимать, что это не животный мир, а нечто большее. Тогда я понял, что на самом деле не знал ничего и почувствовал желание знать больше. И, однажды встав на путь познания, я понял, что этому никогда не будет конца».

Воспоминания из книги «Out of the desert»

Эта история повествует приход к власти Али Аль-Наими, чье имя обрело всемирную известность благодаря триумфальной победе над бедностью и тяжелой судьбой. Сегодня Его Превосходительство с невыразимой мудростью вспоминает пройденный жизненный путь, обеспечивший для него добрую славу самого влиятельного нефтяника мира.

Бедуинский кочевник родился в 1930-е годы, когда американские компании находили огромные запасы нефти под Арабскими пустынями. В возрасте восьми лет, когда он начал жить с отцом и старшим на пять лет братом, его жизнь была на пороге больших изменений. Это было связано с социальными изменениями того времени в Саудовской Аравии, связанными с образованием молодых людей, среди которых оказался и Аль-Наими. Так он стал одной частью большого мира знаний и науки.

На начальном этапе своей профессиональной карьеры амбициозный юноша работал в нефтяном бизнесе, лишь разнося бумаги. Как вспоминает аль-Наими, когда он уже стал президентом Арамко, он потратил еще много времени, занимаясь однообразными делами. Что самое удивительное, перед тем, как возглавить эту должность, годами ранее в юношеском возрасте он неожиданно обмолвил пророческие слова, которые, в конечном счете, нашли свое воплощение в реальности. Этими словами были: «Я хочу стать президентом Арамко». Никто и не мог подумать, что мечты юноши когда-нибудь реализуются, несмотря на провалы вступительных экзаменов и многолетний

кропотливый труд. Свой путь в компании Saudi Aramco он начал в 1947 году с должности курьера, когда ему было всего 12 лет.

Перед поступлением в Лихайский университет в США, он обучался в Международном колледже Бейрута и Американском университете Бейрута по образовательной программе компании. После окончания учебных заведений Аль-Наими продвигался по карьерной лестнице в компании Aramco. В разные годы он работал на должности инспектора производственного отдела «Abqaiq», также занимал позицию ассистента директора, а затем и самого директора производства в «Northern Borders Region», вице-президента производственных дел и нефтяных дел компании. В 1983 году Аль-Наими вступил в должность президента Saudi Aramco, став первым саудитом, получившим такую высокую должность в компании.

Среди всех жителей он запомнился народу как представитель нового поколения Саудовских технократов. Аль-Наими был одним из тех первых, кто использовал знание и навыки исследования, чтобы разоблачить дискредитированное мировоззрение, которое было свойственно людям эры колониальных сил на Ближнем Востоке.

По его мнению, компанию Aramco смогли создать как меритократию. Преемственные короли разделяли его мнение, поскольку это учреждение позволило талантливым жителям Саудовской Аравии подняться по ступенькам до самых высот с помощью упорной работы и труда.

THE STORY OF ONE OILMAN



KAZSERVICE presents to attention of readers a new heading which will cover short reviews on the books narrating human-interest stories and occurrences of world oil history. In this issue you can more read about how the Bedouin boy from the Arab deserts could reach the tops of world oil and gas industry.

«I came from the desert. By the age of seven I knew everything that my father knew. I thought that was it. But then you see all the new equipment and machines. It's not a camel, it's not a donkey, it's not a horse, it's not a sheep and it's not a goat. Then your mind begins to tell you that you don't know everything. You want to know more and that's how it started. And once it started, there was no stopping it».

Memory from «Out of the desert»

The story narrating the rise to power of Ali Al-Naimi whose name is known for his triumphant victory over the poverty and precarious existence. Today his Excellency wisely remembers the mileage which has secured the repute of the most influential oilman of the world.

The nomadic Bedouin was born in 1930s when the US companies were discovering vast quantities of oil under the baking Arabian deserts. At the age of eight when he started to live with his father and five years older brother his life was about to change. Saudi Arabia was serious about educating its young men. The continuing social change attracted him to the battlefield of knowledge and he began to be a part of it. For the first time of career path aspiring young man worked in the oil business taking papers from one side of a desk to another. According to Al-Naimi, when he became the president of Aramco, he spent a lot of time doing the same thing. Even more striking, before holding this post in previous years he blurted out the prescient words as «I want to be president of Aramco!» and at least that wish was realized. Nobody knew that one day big dreams of such a small boy would dramatically come true despite two times of rejections for

entering the American University of Beirut scholarship and long time hard working in various places. Ali Al-Naimi joined Saudi Aramco in 1947 as a twelve-year-old office boy. Before going to Lehigh University in the United States, he studied at International College, Beirut and the American University of Beirut under the training programs of the company. After graduation, Naimi continued to advance at Aramco. In various years he was in the position of supervisor for the Abqaiq production department, assistant director and then director of production in the Northern Borders Region, vice-president of production affairs and then petroleum affairs. He was named the president of Saudi Aramco in 1983, being the first Saudi to hold that position.

In the minds of his fellow Saudis he represented the new generation of Saudi technocrats. Al-Naimi was one of the first who used education and research skills to debunk the discredited world view that characterized the era when colonial powers held away in the Middle East. As for him, Aramco had been created as a meritocracy. Successive kings endorsed the fact that this institution enabled talented Saudis to rise through the ranks, through hard work and ability, rather than family and tribal connections.



рwc

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСОРЦИУМОВ

Для Казахстана консорциумы играют немаловажную роль в качестве одной из форм развития казахстанского содержания. Более подробные детали создания консорциальных отношений между компаниями приведены в статье от юридической практики PwC Казахстан.

В последние 10 – 15 лет на казахстанском рынке все более широкое распространение получают так называемые «строительные консорциумы». Это связано с появлением крупных уникальных строительных объектов и усилением конкурентной среды на подрядном рынке, требующем от строительных компаний повышения экономической эффективности и надежности, чего можно достичь лишь объединяясь. В Казахстане заказчики нередко требуют от компаний, в основном иностранных, вовлекать казахстанских поставщиков товаров, работ или услуг в целях выполнения обязательств по местному содержанию. Так, например, в марте 2017 года Министр энергетики Республики Казахстан, Канат Бозумбаев, заявил следующее: «Говорим крупным трём нашим недропользователям, которые являются операторами на Тенгизе, Кашагане и Карачагананке. Мы говорим: «Западные компании больше подрядчиками не будут. Западные компании могут работать в нашей стране, создавая совместные предприятия с местным бизнесом».

На одной из ключевых встреч, организованной в феврале 2017 года компанией «Тенгизшевройл» для строительных подрядных организаций, Министром энергетики было заявлено, что если не будет совместных предприятий (СП) и консорциумов, то не будет и проекта. Данное заявление в отношении значимого не только в Казахстане, но и во всем мире Проекта будущего расширения (ПБР), вызвало ажиотаж и волнение в среде строительного бизнеса. В связи с чем, возникает множество животрепещущих вопросов: с кем объединяться, как выгоднее объединяться, как распределять различные функции между собой и, самое главное, как распределять доходы и расходы от совместной деятельности. В данной статье мы для начала хотели бы попытаться прояснить и ответить на вопрос о том, что есть консорциум строительных подрядных компаний.



МИРА ДОСОВА,
Юридическая служба PwC



ЗАПАДНЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ РАБОТАТЬ В НАШЕЙ СТРАНЕ, СОЗДАВАЯ СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С МЕСТНЫМ БИЗНЕСОМ

Бозумбаев К. А.

КОНСОРЦИУМ: КАК БЫЛО И КАК ЕСТЬ

Зачастую, называясь «консорциумом», строительные компании де-факто структурируют свои отношения по принципу «подрядчик-субподрядчик», либо создают СП в форме юридического лица, которые так же называются консорциумом. В первом случае, если продвигаться дальше в наблюдениях, компании заключают консорциальные соглашения между собой и одновременно выстраивают отношения по факту «подрядчик - субподрядчик». То есть, как если бы один из них выступал в роли генерального подрядчика, который нанимает субподрядные компании. Это объясняется желанием вести взаиморасчёты и налоговые обязательства в более упрощенной и привычной для компаний форме. Во втором случае, компании часто отождествляют или путают консорциальное соглашение или договор о совместной деятельности с учредительным договором юридического лица – совместного предприятия.

КОНСОРЦИУМ: КАК ДОЛЖНО БЫТЬ

Давайте попробуем разобраться, что подразумевается под консорциумом в правовых рамках. Согласно нормам гражданского законодательства, консорциум — это договор между юридическими лицами, временно объединившими свои имущественные и/или неимущественные вклады для достижения одной общей цели. Как видно из определения, фундаментом консорциума является договор или соглашение сторон, в котором две или более сторон определяют свои права и обязанности, порядок внесения вкладов, распределения прибыли, убытков,

ответственности по обязательствам и т.д. С учетом того, что зачастую консорциум создается для выполнения сложных, нестандартных и капиталоемких проектов, заказчик, скорее всего, будет требовать от участников консорциума выполнения ряда обязательств. К примеру, заказчик будет стремиться к тому, чтобы объемом работ был корректно распределен между его участниками с учетом требований по лицензированию деятельности, а также в законно установленном порядке передан в субподряд. Кроме того, заказчик в целях минимизации риска создания ситуации, при которой ответственность каждого из участников консорциума не ясна или размыта, будет требовать от членов консорциума наличия солидарной ответственности перед заказчиком. Он, как правило, будет настаивать на назначении лидера консорциума, осуществляющего общую координацию работ и управление консорциумом под ответственность всех членов консорциума («single point of responsibility»).

Такие требования обусловлены тем, что заказчик не желает стать жертвой в ситуации, когда он будет вынужден пытаться определить виновную сторону консорциума, и в итоге столкнется со сложной «паутиной» взаимоотношений, где каждый из участников будет ссылаться на свою непричастность, указывая при этом на других участников в качестве ответственных лиц. Выстраивание правильных взаимоотношений важно не только между заказчиком и консорциумом, но и между самими участниками консорциума. Сложившейся практикой является выдача участниками консорциума доверенности на имя лидера консорциума.

Следует помнить о том, что гражданское законодательство содержит ряд требований к порядку оформления, выдачи и отзыва доверенности. На практике случалось, что доверенности признавались недействительными или поддельными. В итоге, доверенности отзывались или опротестовывались часто со ссылками на превышение внутренней компетенции лиц, подписавших или утвердивших их выдачу. Поэтому при оформлении доверенностей следует убедиться, что они соответствуют требованиям законодательства и условиям консорциального соглашения. При этом подписание контракта с консорциумом и выдача соответствующей доверенности ее лидеру не означает, что остальные члены консорциума могут ни о чем не беспокоиться. Выданная участниками консорциума доверенность нередко позволяла лидеру консорциума принимать на себя обязательства, несогласованные с другими участниками, тем самым, приводя к дополнительным издержкам или возникновению неожиданных обязательств остальных участников.

Одним из возможных способов предупреждения таких ситуаций является тщательная проработка условий консорциального соглашения, в том числе, в отношении согласования и принятия решений, например, путем учреждения для этих целей внутреннего совещательного органа консорциума, представленного уполномоченными представителями участников. При условии надлежащего и ответственного подхода к работе такого совещательного органа, участники консорциума могут рассчитывать на обоюдные и согласованные действия, позволяющие в итоге избежать неприятных неожиданностей.

¹Статья 32 Закона Республики Казахстан от 16 июля 2001 года № 242-II «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан»

²Статья 66 Закона Республики Казахстан от 16 июля 2001 года № 242-II «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан»

³Статья 233 Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть), принятого Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 года.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В западной практике проблема оформления отношений участников консорциума решается по-разному. К примеру, практикуется применение типовых форм консорциальных соглашений по аналогии со строительными контрактами. Многолетняя практика применения таких форм отполировала острые углы и несовершенство законодательства, что в целом позволило разнообразить формы и порядок их применения. На наш взгляд, заимствование международного опыта положительно сказалось бы на формировании консорциумов в Казахстане.

НАЛОГОВЫЕ И ТАМОЖЕННЫЕ АСПЕКТЫ

Отдельного внимания заслуживает налоговый и таможенный аспекты работ, выполняемых консорциумом, а также налогообложение его участников в отдельности. В связи с тем, что в составе консорциума могут участвовать как иностранные, так и отечественные компании, имеет смысл структурировать объем работ внутри самого консорциума так, чтобы сам факт участия в консорциуме налоговых нерезидентов не приводил к избыточным налоговым последствиям или нежелательным юридическим обязательствам.

С точки зрения таможенных аспектов, важно учитывать ограничения, налагаемые на товары, которые завозятся на территорию Евразийского Экономического Союза (ЕЭС) и Республики Казахстан с применением льгот и преференций. Практика показывает, что можно столкнуться с ситуацией, когда передача таких товаров от заказчика лидеру консорциума, а также внутренняя передача между участниками консорциума может повлечь утрату льгот и преференций заказчиком работ, а также доначисления участникам. В связи с этим, возможно, участникам консорциума следует проработать опцию по предоставлению заказчиком гарантий возмещения убытков в связи с потенциальными доначислениями.

Для целей налогообложения деятельность в рамках консорциума, скорее всего, будет рассматриваться в качестве совместной деятельности. Следует также помнить, что налогообложение участников консорциума в рамках выполнения подрядных работ, не является таким простым и однозначным. Это обусловлено рядом требований к порядку учета, распределения доходов и расходов её участниками, а также особенностями исчисления и начисления налогов и возможного применения налоговых льгот в зависимости от выполняемой работы тем или иным участником консорциума. К примеру, налоговые органы будут

акцентировать внимание на место оказания/реализации услуг/выполнения работ (offshore/onshore), выяснять приезд в Казахстан сотрудников иностранного участника консорциума для выполнения работ. Если «да», то на какой срок, кто будет являться налоговым агентом в зависимости от структурирования оплаты за услуги (заказчик/лидер консорциума), а также многое другое, что и будет определять режим налогообложения.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСОРЦИУМЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

Консорциум также может участвовать в государственных закупках или закупках квазигосударственного сектора (например, Самрук-Казына). Однако и здесь участников консорциума ждет немало подводных камней. Участие в таких видах закупок начинается с составления конкурсной заявки на участие в тендере. Известно значительное количество примеров, когда заявки участников были отклонены только из-за формальных ошибок, таких как неверно указанное наименование компании, подписанта, номера доверенности, а также других сведений, которые предоставляются потенциальными поставщиками на этапе участия в конкурсе. Для консорциума, участниками которого является два или более юридических лиц, корректное заполнение конкурсных документов и их подписание уполномоченным лицом является едва ли не самым сложным аспектом в процессе допуска к участию в объявленном конкурсе.

Неисполнение или нарушение обязательств по договору государственных закупок участниками консорциума также может привести к неблагоприятным последствиям. В этих случаях, участники консорциума, оказавшись под «властью» условий консорциального соглашения и положений о

солидарной ответственности, оказываются в ситуации, когда заказчики при выявлении нарушений со стороны консорциума успешно обращаются в суд о признании консорциума и его участников недобросовестными поставщиками услуг, товаров, работ. При этом остальные участники консорциума могут даже и не знать о том, что они оказались виновны в неисполнении или нарушении в каком-то смысле «чужих» обязательств. Поэтому для компаний, имеющих намерение принять участие в регулируемых закупках, необходимо заранее оценить требования конкурсной документации, продумать порядок действий участников консорциума, корректно составить соответствующие положения консорциального соглашения. А также преждевременно рассмотреть процедуру выхода и/или уступки прав требований или обязательств в рамках консорциума и корректное инкорпорирование таких мер в договор закупок с заказчиком.

В заключение, следует отметить, что консорциальное соглашение при кажущейся простоте и законодательной неурегулированности, по своей сути, сложный и комплексный документ, правильное составление которого может в будущем значительно снизить издержки, связанные с потенциальными финансовыми потерями и спорами как внутри консорциума, так и в отношениях с третьими лицами.

ДОСОВА МИРА,
юридическая служба PwC

САКЕН ТОКЕНОВ,
юридическая служба PwC

ЖАНАР АЛИКУЛОВА,
юридическая служба PwC



KEY ASPECTS OF CONSTRUCTION CONSORTIUM

For Kazakhstan the consortium play the key role as one of the form of local content development. In this article, [Legal practice of PwC Kazakhstan covered the more detailed information about the creation of consortium relations between companies.](#)

Over the past 10 – 15 years, so-called “construction consortia” have established a foothold in the Kazakh market. On the one hand, this is due to new large, unique and complex construction projects. And, on the other hand, this complexity requires construction companies to work together due to the different requirements of such projects. In addition, in order to comply with the Kazakh local content obligations, customers often require companies, especially foreign ones, to work with Kazakh entities. In March 2017, Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, Kanat Bozumbayev, stated: “We will speak to our three major subsoil users, operators in Tengiz, Kashagan, and Karachaganak. We will say: “Western companies can operate in our country through joint ventures with local business».

As implementation of the Future Growth Project of Tengizchevroil LLP (TCO FGP) begins, at the important meeting in February 2017 arranged by TCO for construction contractors, Minister of energy stated if there were no joint ventures (JVs) or consortium there would be no project. This statement caused quite a stir as it has wide ranging implications: who to associate with, how to cooperate effectively, how to allocate various functions between partners, and, most importantly, how to allocate income and expense. In this article we will focus on the following issues: what is a consortium of construction contractors, what to include in a consortium agreement, how to build appropriate relationships between consortium members, what is the best practice according to international benchmarks, and what are the pitfalls from tax, customs and public procurement perspectives?



WESTERN COMPANIES CAN OPERATE IN OUR COUNTRY THROUGH JOINT VENTURES WITH LOCAL BUSINESS

K. Bozumbayev

CONSORTIUM: AS IT WAS AND AS IT IS

Construction companies typically establish either “contractor - subcontractor” relations or a joint venture (JV) in the form a legal entity. In the first case, typically one party act as a general contractor and engages subcontractors. One of the main reasons is to keep arrangements between them clear and tax liabilities separate. In the latter case, companies often confuse the foundation agreement of the joint venture company with a participation agreement or joint venture agreement.

CONSORTIUM: AS IT SHOULD BE

According to civil law regulations, a consortium is an agreement between legal entities, who temporarily consolidate certain of their property to achieve a common goal. As seen from the definition, the consortium is based on a contract or agreement. In the agreement two or more parties determine their rights and obligations, procedure for making contributions, distribution

of profits, losses, responsibility under obligations, etc. Given that a consortium is often established for complex, non-standard and capital-intensive projects, a customer is likely to require the consortium members to fulfil a range of obligations. For example, a customer will expect the appropriate allocation of work between consortium members, taking into account the licensing requirements¹, and to have it contracted in accordance with the procedure established by the legislation². In addition, in order to minimise the risk that the responsibility of a consortium member is unclear, a customer will require consortium members to bear joint and several responsibility³. The customer will also normally insist on appointing a consortium leader to carry out general coordination of efforts and consortium management (“single point of responsibility”).

In a critical situation customers want to avoid having to find the party responsible for the consortium. It is important to develop appropriate relationships between consortium mem-

bers as well as between the customer and consortium. It is a common practice that a power of attorney is issued in the name of the consortium leader. Civil legislation contains specific requirements to execute, issue and withdraw a power of attorney. In practice, powers of attorney are declared invalid or forged. Therefore, at execution of the power of attorney, care must be taken to ensure they are consistent with the legislative requirements and conditions of the participation agreement. There is another pitfall. A power of attorney issued to a consortium member sometimes enables the leader to assume obligations not approved by other consortium members, leading to delays or unexpected obligations of other members.

One way to mitigate such situations is to prepare the terms and conditions of the participation agreement carefully. Establishing an internal negotiating body consisting of authorised representatives of the consortium members is often helpful, on the assumption this body acts responsibly.

¹Article 32 of Law of the Republic of Kazakhstan dated 16 July 2001 No. 242-II On Architectural, Town-Planning and Construction Activities in the Republic of Kazakhstan

²Article 66 of Law of the Republic of Kazakhstan dated 16 July 2001 No. 242-II On Architectural, Town-Planning and Construction Activities in the Republic of Kazakhstan

³Article 233 of the Civil Code of the Republic of Kazakhstan (General) as adopted by the Supreme Council of the Republic of Kazakhstan on 27 December 1994

АНАЛИТИКА

INTERNATIONAL EXPERIENCE

Looking at Western practice, the issue of regulating the relationships between consortium members is addressed in different ways. One example is standard participation agreements which are used similarly to construction contracts. Starting with a standard is helpful and then it can be tailored to the specific situation. Greater resort to international experience would be beneficial for consortia in Kazakhstan.

TAX AND CUSTOMS ASPECTS

The tax and customs aspects of work performed by the consortium and individual taxation of its members are the important consideration. Bear in mind too that Kazakh accounting is based on IFRS. Many consortiums include foreign and domestic companies. So work must be allocated carefully so that the mere fact of non-resident entities participating in the consortium does not have adverse legal or tax effects.

From a tax perspective, it is important to take into consideration restrictions on goods imported to the Eurasia Economic Union (customs area) and Kazakhstan, as well as privileges and preferences. For example, it may be problematic where goods are transferred from the customer to the con-

sortium leader and then between consortium members. Privileges may be lost and additional assessments arise. Indemnity for additional assessments may be important here. The place of services (offshore/onshore), whether employees of any foreign consortium member come to Kazakhstan, and if «yes», for how long, the tax agent and various other matters will determine the tax implications.

PUBLIC PROCUREMENT

A consortium may be involved in public or quasi-public procurement (e.g. Samruk-Kazyna). Again, pitfalls exist. Consortium participation in procurement begins with execution of a tender bid. Often tender bids are rejected merely due to formal errors such as incorrect name of the company, signatory, other data provided by potential suppliers at this stage. For a consortium consisting of two or more legal entities, correct completion and signing of tender documents by an authorised person is complex. Failure to perform or default on obligations under the public procurement agreement by consortium member may have adverse consequences. In such cases, consortium members being party to the participation agreement and joint liability provisions, find themselves

in a situation where customers identify breaches of the consortium. The customer may apply to court for recognising the consortium and its members to be bad-faith providers. Some members of the consortium may not even be aware of their exposure.

We are aware of a court case where the Customer requested the Court to recognize eight companies (members of a construction consortium) as black-listed companies for their failure to deliver the project on time. This was a state funded contract for the reconstruction of part of a road. Work was not finished in time and therefore, as per the contract, the consortium members became jointly responsible to the Customer. The court decided that almost all companies had defaulted on their contractual obligations and therefore were recognized as black listed companies i.e. not able to apply for the future construction work for a time. Interestingly, one company proved it had completed its portion of the work before the completion date. It avoided being black listed. Therefore, it is crucial for companies, planning to participate in regulated procurement, to evaluate tender requirements in advance. They should think about operational procedures of the consortium members, and execute relevant provisions of the participation agreement correctly. They must consider the procedure for exit and/or assignment of claims or liabilities within the consortium and incorporate such measures in the customer procurement agreement.

In summary, although seemingly straightforward and not legislated, a participation agreement is a complex document. However drafted well, it will significantly mitigate potential costs both inside the consortium and within third party relations.

MIRA DOSSOVA,
PwC Legal Services
SAKEN TOKENOV,
PwC Legal Services
ZHANAR ALIKULOVA,
PwC Legal Services



ENGINEERING EXCELLENCE

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

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

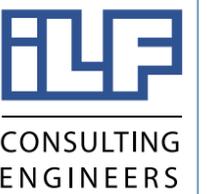
Growing continuously, ILF is opening a new office in Atyrau and invites experienced professionals to apply for the following roles:

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

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

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

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





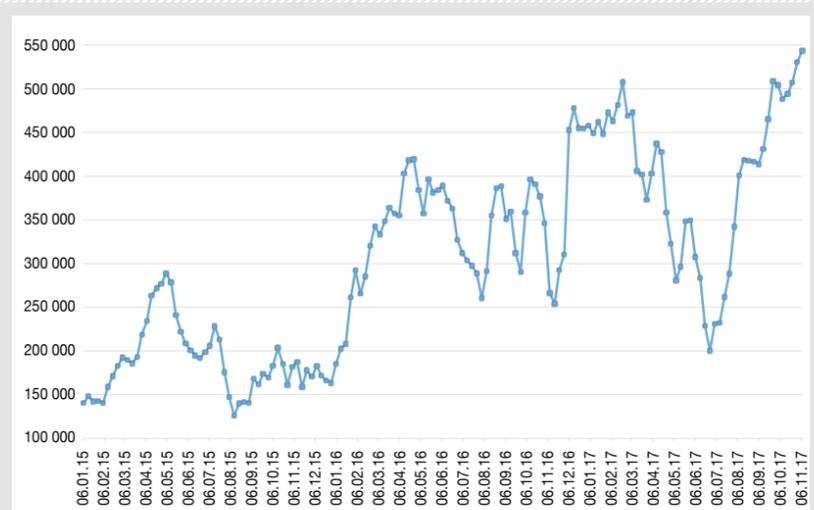
СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО

Ситуация на мировом нефтяном рынке в ноябре 2017 года внушает определенный оптимизм. В данном обзоре рассмотрим ряд моментов, подкрепляющих позитивные настроения: спекулятивный фактор, соотношение спроса и предложения, составляющие потребления нефти, основные компоненты мирового производства.

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

Периодические попытки биржевых «медведей» перейти в клинч со сторонниками повышения цен на нефть остаются безуспешными. Потенциальный обвал нефтяных котировок в августе был нейтрализован и чистые длинные позиции (т.е. ориентиры на рост котировок) по Бренту достаточно быстро возвратились на самые высокие уровни за последние годы. (см. Диаграмму 1)

ДИАГРАММА №1 ЧИСТЫЕ ДЛИННЫЕ ПОЗИЦИИ ПО ФЬЮЧЕРСАМ И ОПЦИОНАМ БРЕНТ НА ЛОНДОНСКОЙ БИРЖЕ В 2015-2017 ГОДЫ



Возврата к критическим 200-250 тыс. позиций в ближайшее время не ожидается. Текущие биржевые настроения направлены на среднегодовую стоимость Брент – 53 доллара США за баррель и выше. Напомню, в 2016 году этот параметр был около 44 долларов США.

СПРОС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По данным Международного энергетического агентства спрос и предложение на мировом рынке нефти приходит в состояние баланса на уровне 98 млн. баррелей в сутки. (см. Диаграмму 2)

Вместе с тем, по данным Агентства энергетической информации США в ноябре текущего года возможно небольшое превышение предложения над спросом, связанное с сезонными факторами, активизацией сланцевой добычи и последствиями для НПЗ Северной Америки ураганов Харви и Нейт. (см. Диаграмму 3)

ДИАГРАММА №2 СПРОС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА НЕФТЬ В МИРЕ В 2011-2017 ГОДЫ ПО ДАННЫМ МЭА, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

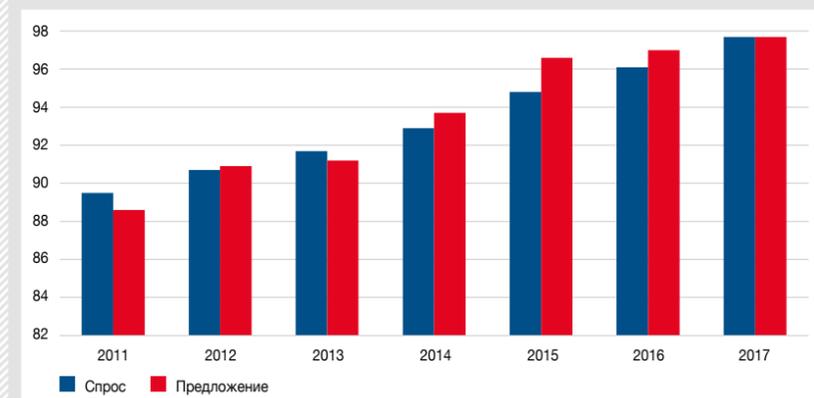


ДИАГРАММА №3 СПРОС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА НЕФТЬ В МИРЕ В 2017 ГОДУ ПО ДАННЫМ EIA, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

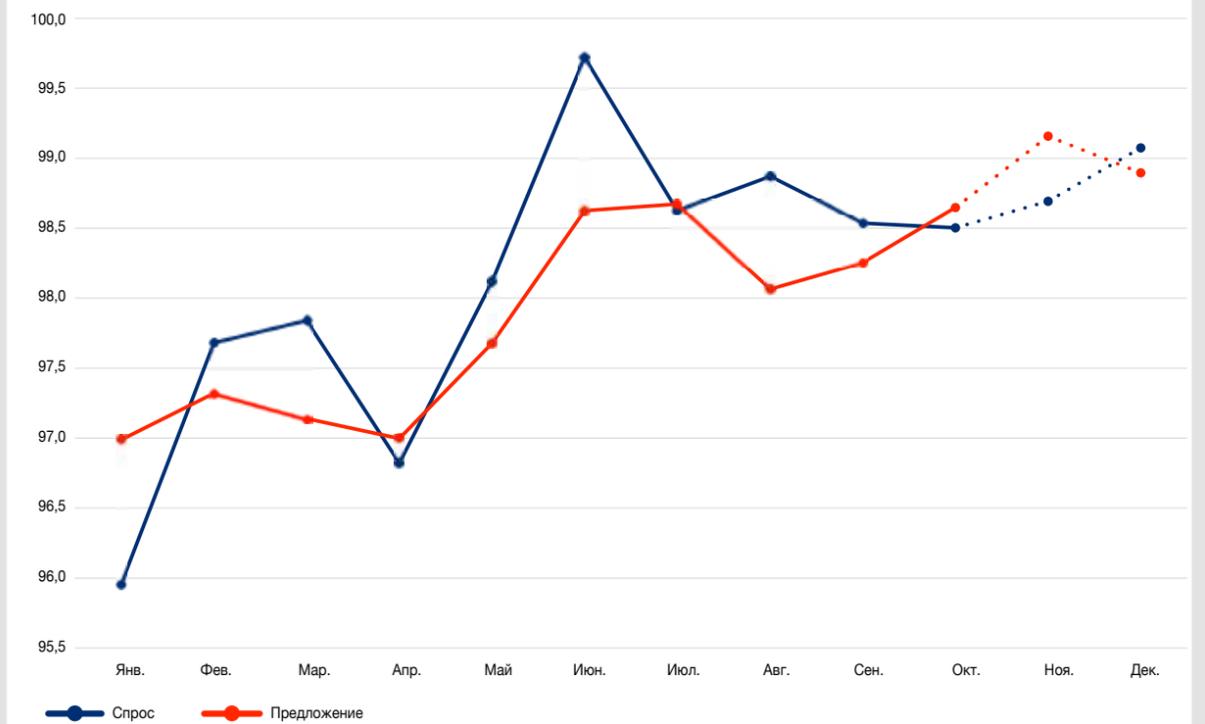
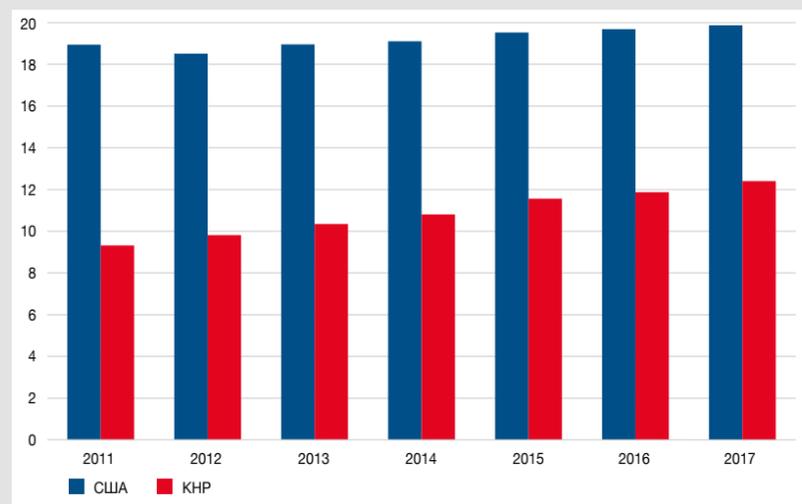


ДИАГРАММА №4 СПРОС НА НЕФТЬ В США И КНР В 2011-2017 ГОДЫ ПО ДАННЫМ МЭА, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



ФАКТОРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕФТИ

Ключевое влияние на потребление нефти в мире оказывают всего 14 государств планеты. В первую очередь, в этом списке выделяются США и Китай, которые обеспечивают треть всего мирового спроса. Текущие данные демонстрируют, что потребление нефти в США в 2017 году вырастет примерно на 200 тыс. баррелей в сутки, тогда в 2016 году рост был на уровне 150 тыс. баррелей. (см. Диаграмму 4)

Интересный прогноз сделал в октябре Управление энергетической информации США. По его расчетам грядущей зимой затраты домашних хозяйств страны на энергоресурсы увеличатся на 9-18% в связи с ростом цен и объемов потребления. (см. Диаграмму 5)

ДИАГРАММА №5 ПРОГНОЗ ЕИА ПО СРЕДНИМ РАСХОДАМ ДОМОХОЗЯЙСТВ США НА ЗИМУ 2017-2018 ГОДОВ, ДОЛЛАРЫ США

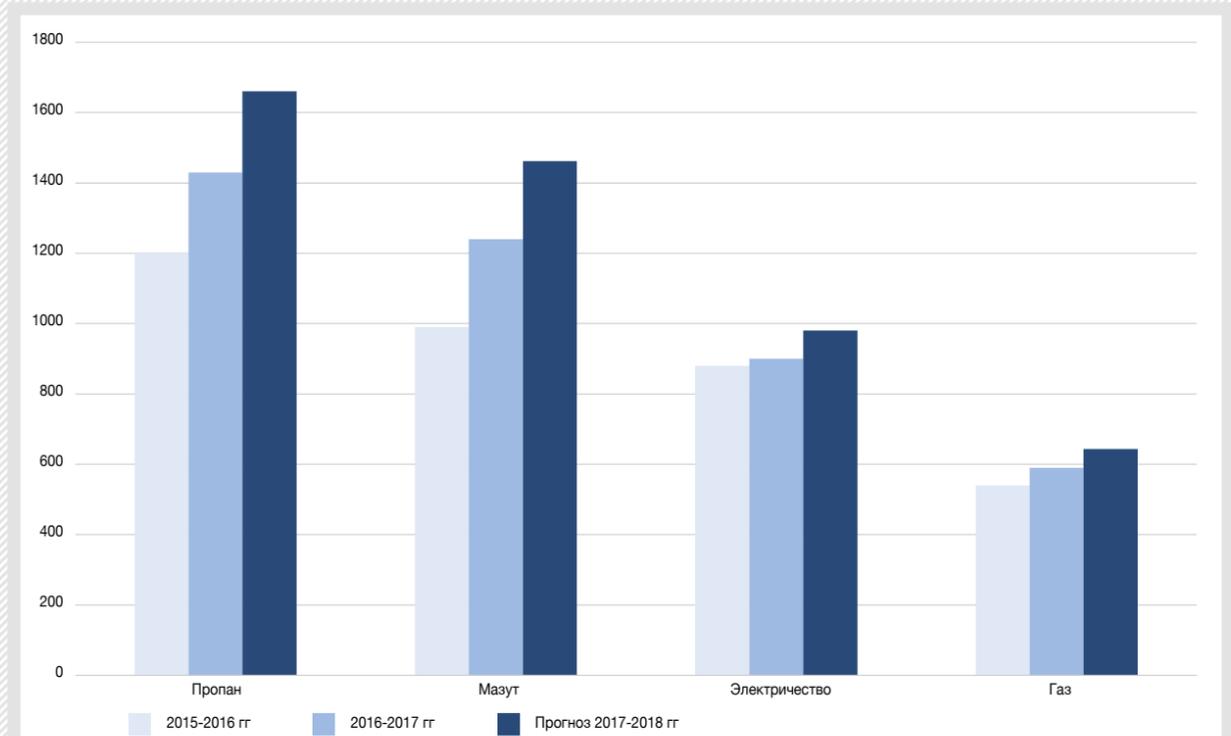
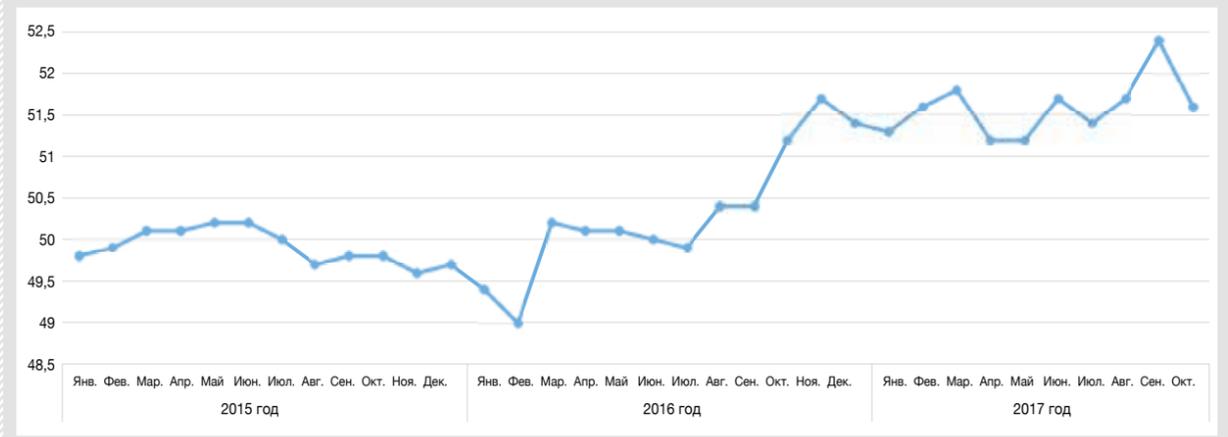


ДИАГРАММА №6 ИНДЕКС PMI КИТАЯ В 2015-2017 ГОДЫ, ПО ДАННЫМ БЮРО СТАТИСТИКИ КНР



В Китае прирост потребления нефти за нынешний год ожидается на уровне 500 тыс. баррелей в сутки, против 300 тыс. в 2016 году. Этому способствует сохранение уникально длительного цикла высоких темпов экономического роста в КНР и самый высокий уровень индекса деловой активности PMI за последние годы. (см. Диаграмму 6)

В сентябре текущего года в Поднебесной побит рекорд месячных объемов переработки нефти, который теперь составляет более 49,3 млн. т. Также установлены новые исторические достижения в производстве бензинов (более 11,4 млн. т в месяц) и дизельного топлива (почти 16 млн. т). С учетом сезонных факторов, до конца текущего года вполне возможны и новые рекорды. Удивительная метаморфоза происходит с пятью ведущими странами ЕС (Германия, Франция, Италия, Великобритания и Испания). Несмотря на продекларированный отказ от углеродной экономики, в этой группе третий год подряд фиксируется рост потребления. (см. Диаграмму 7)

ПРОИЗВОДСТВО НЕФТИ

Благодаря известному Соглашению ОПЕК в текущем году прервана тенденция постоянного роста коммерческих запасов нефти и нефтепродуктов в странах ОЭСР. Если за 2015–2016 годы они выросли на 300 млн. баррелей, то за девять месяцев 2017 года сократилось примерно на 60 млн. баррелей. Таким образом, все ближе поставленная цель по достижению среднего уровня за последние пять лет, а ведь было немало скептиков, отрицающих возможность снижения запасов. (см. Диаграмму 8)

ДИАГРАММА №7 СПРОС НА НЕФТЬ В ПЯТИ ВЕДУЩИХ СТРАНАХ ЕС, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

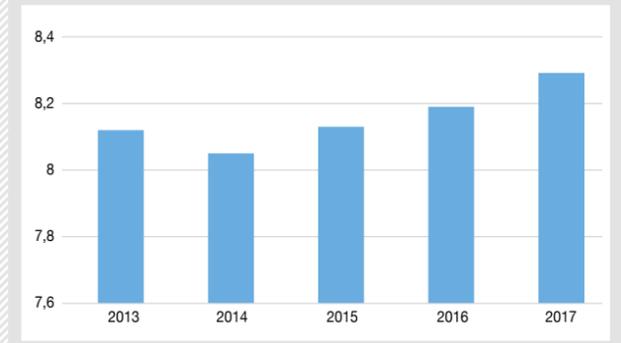


ДИАГРАММА №8 ХОД ВЫПОЛНЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ «ОПЕК+» В 2017 ГОДУ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ



В свою очередь, добровольное ограничение «ОПЕК+» позволило нейтрализовать валовый рост добычи в США, Канаде, Ливии и Бразилии. К примеру, в Ливии прирост добычи по итогам 2017 года может составить около 400 тыс. баррелей в сутки. Это может существенно приблизить страну к возвращению в Топ-20 мира, откуда Ливия выпала пять лет назад. (см. Диаграмму 9)

Многофакторная ситуация складывается в сланцевой индустрии США. Еще полгода назад прогнозы по этой стране ориентировались на прибавку за 2017 год в размере 700 тыс. баррелей нефти в сутки и более, то теперь ожидаемый уровень только 500 тыс. баррелей. При этом фонд бездействующих сланцевых скважин достиг беспрецедентно высокого уровня – более 7,2 тыс. скважин. (см. Диаграмму 10)

В отсутствие ранее прогнозируемых темпов роста добычи коммерческие запасы нефти, бензина и дистиллятов в США в начале ноября упали на самый низкий уровень за последние три года. Стратегические резервы нефти сократились до тринадцатилетнего минимума. Более того, усложняется ситуация с финансовым положением ведущих американских компаний. По данным Wood Mackenzie, в 28 случаях из последних 29 кварталов совокупные показатели пяти лидирующих сланцевых компаний США показывали отрицательный денежный поток. Вместе с тем, чрезмерно быстрое повышение цен чревато новым массированным ростом добычи в США. Уже появились предпосылки нового импульса производства в двух из четырех самых крупных сланцевых бассейнов – Bakken и Niobrara. Если этот вектор поддержит формация Permian, то возможна активизация «медвежьих» настроений, направленных на ухудшение ценовой траектории.

ДИАГРАММА №9 ДОБЫЧА НЕФТИ В ЛИВИИ В 2016-2017 ГОДАХ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

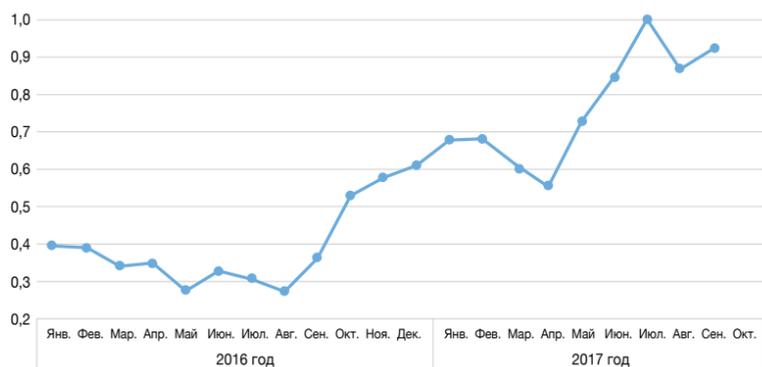
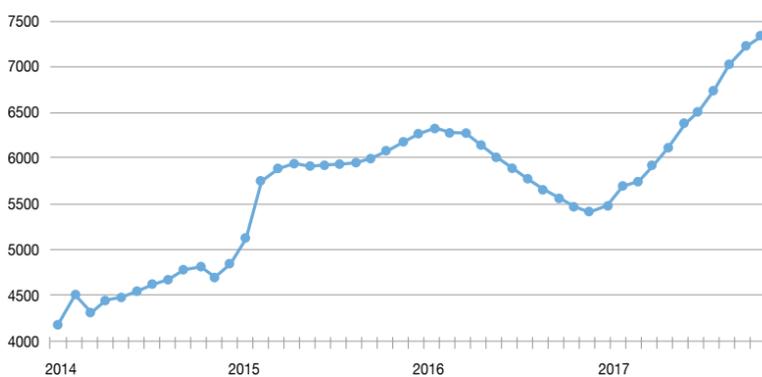


ДИАГРАММА №10 ФОНД БЕЗДЕЙСТВУЮЩИХ СЛАНЦЕВЫХ СКВАЖИН В США В 2014-2017 ГОДЫ



РЕЗЮМЕ

Позитивные фундаментальные и биржевые данные, результаты Соглашения «ОПЕК+» в комплексе с активным освещением в СМИ - наконец-то «пробили» отметку в 60 долларов США за баррель Brent. По текущим оценкам, среднегодовая цена Brent в 2017 году составит более 53 долларов США за баррель, то есть с ростом более чем на 22% к 2016 году. Основными факторами первого квартала 2018 года станут: сохранение Соглашения «ОПЕК+», ситуация в нефтяной отрасли США и грядущее сезонное сокращение потребления в странах ОЭСР.



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

THE UNITED STATES WILL DOMINATE IN THE OIL AND GAS MARKETS FOR THE NEXT DECADES



THE ERA OF OIL IS NOT YET OVER

With the United States accounting for 80% of the increase in global oil supply to 2025 and maintaining near-term downward pressure on prices, the world's consumers are not yet ready to say goodbye to the era of oil. Up until the middle of 2020 year demand growth remains robust in the New Policies Scenario, but slows markedly thereafter as greater efficiency and fuel switching bring down oil use for passenger vehicles. Even though the global car fleet doubles from today to reach 2 billion by 2040. The International Energy Agency predicted that America will be a dominant force in global oil and gas markets for many years to come as the shale boom becomes the biggest supply surge in history. The growth of United States' oil production will equal that achieved by Saudi Arabia at its expansion peak. In the annual «World Energy Outlook» the Agency said that increases in natural gas will surpass those of the former Soviet Union. The boom will turn the USA, still among the biggest oil importers, into a net exporter of fossil fuels. «There's big growth coming from shale oil, and as such there'll be a big difference between the United States and other producers», - said Mr. Birol.

In the next ten years around 2027 the US total oil production will reach 17 million barrels per day. What we see is in that time more than 80% of the global oil production route comes from US only. Such analytical forecast was made by Executive Director of International Energy Agency – Fatih BIROL.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY

PRICE CUT

Reflecting the expected flood of supply, the agency cut its forecasts for oil prices to USD 83 a barrel for 2025 from USD 101 previously, and to USD 111 for 2040 from USD 125 before. Lower prices are helping to support oil demand, and the IEA raised its projections for global consumption through to 2035, despite the growing popularity of electric vehicles. The world will use just over 100 million barrels of oil a day by 2025. That will benefit the U.S. as it turns from imports to exports. «The country will see a reduction of these huge import needs. That will bring a lot of dollars to U.S. business», -Mr. Birol said at a press conference in London.

Overview of media space of Bloomberg and International Energy Agency

США БУДУТ ОСТАВАТЬСЯ ОСНОВНЫМ ИГРОКОМ НА НЕФТЕГАЗОВОМ РЫНКЕ В ТЕЧЕНИЕ СЛЕДУЮЩИХ НЕСКОЛЬКИХ ДЕСЯТКОВ ЛЕТ

Примерно к 2027 году общий объем нефтедобычи в США достигнет 17 млн. баррелей в день. Как видим, к этому времени более 80% роста добычи нефти в мировом масштабе будут приходиться исключительно на США. Такой аналитический прогноз сделал Исполнительный директор Международного энергетического агентства - Фатих БИРОЛ.

КОНЕЦ НЕФТЯНОГО ВЕКА ЕЩЕ НЕ НАСТУПИЛ

С учетом краткосрочного понижения давления на цены и того факта, что к 2025 году доля поставки нефти США вырастут до 80% от общемирового предложения, потребители еще не готовы отказаться от этого вида энергии. Согласно сценарию новых стратегий, рост останется устойчивым до середины 2020-х годов и серьезно замедлится после этой временной отметки, поскольку все более популярные и эффективные виды альтернативного топлива снизят применение нефти для пассажирских транспортных средств. Тем не менее, количество автомобилей в мире удвоится по сравнению с сегодняшним показателем и составит 2 млрд. ед. к 2040 году. По прогнозам Международного энергетического агентства, Америка будет доминировать на глобальном нефтегазовом рынке в течение многих лет, поскольку быстрое развитие сланцев вызовет крупнейший в истории скачок в нефтедобыче. Возросший объем нефти, добываемой США, будет сопоставим с показателем Саудовской Аравии того времени, когда он пребывал на пике подъема. На страницах ежегодного издания «World Energy Outlook» Агентство успело заявить о том, что увеличение объемов природного газа будет выше, чем у бывших стран Советского Союза. Подобная тенденция превратит США, крупнейшего импортера нефти, в нетто-экспортера ископаемого топлива.

СНИЖЕНИЕ ЦЕН

Учитывая ожидаемый рост предложения, Агентство снизило прогнозируемые цены на нефти со 101 до 83 долларов США за баррель в 2025 году и со 125 до 111 долларов США за баррель — в 2040 году. Более низкие цены помогают поддерживать спрос на нефть, и, несмотря на все большую популярность электромобилей, МЭА повысило прогнозируемый показатель мирового потребления до 2035 года. К 2025 году мир будет использовать более 100 млн. баррелей нефти в день. США выиграют от этой тенденции, поскольку они превратятся из импортера в экспортера. Как заявил Фатих Бирил на пресс-конференции в Лондоне, огромная потребность в ввозе энергоносителей в США снизится.

ДОЛЯ поставки нефти в США

Международное энергетическое агентство

80% от общемирового предложения



Увеличение доли поставок сырья к 2025 году в Соединенных Штатах

Сводка информационного поля Bloomberg и Международного энергетического агентства



«Сланцевое масло вызовет существенный рост, поэтому между США и другими производителями возникнут серьезные различия»

Fatih Birol

РИСКИ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА

Любая страна дорожит своей территорией, откуда течёт нефть, в том числе и Казахстан. Как бы ни была вечна «эра нефти», страны продолжают за нее спорить, а то и воевать. На сегодня Каспийское море, являясь стратегической зоной не одного государства, продолжает привлекать пристальное внимание международного сообщества по разным причинам. Об этом более подробно написал для журнала «KAZSERVICE» известный казахстанский политолог, общественный деятель, директор Группы Оценки Рисков - Досым САТПАЕВ.



БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ НА КАСПИИ

Учитывая то, что нефтегазовая сфера является стратегически важной для экономического развития страны, ситуация в Каспийском регионе имеет прямую связь с обеспечением национальной, в том числе экономической безопасности Казахстана. Именно поэтому важно взять во внимание угрозу появления разных «черных лебедей», которые могут нанести удар по этой безопасности в Каспийском регионе. Под «черными лебедями» Нассим Николас Талеб, математик и трейдер, понимал «побочные риски», способные оказать сильное влияние на траекторию экономического и политического развития любого государства. И неопределенность правового статуса Каспия увеличивает такие риски.

Проблема определения правового статуса Каспия стала обсуждаться после распада СССР. Конечно, за этот период между прикаспийскими странами была попытка решить этот вопрос по-своему посредством достигнутых соглашений и протоколов. Но все они не ускорили процесс решения данного вопроса. Примером такой ситуации служит несогласие «каспийской пятерки» по проекту Конвенции о правовом статусе Каспия. Некоторые прикаспийские страны считают его «морем», а другие «озером». От этого зависит сама модель разделения Каспия.

Наиболее жесткую позицию занимает Иран, который не присоединился к Конвенции ООН 1982 года о морском праве и считает, что он является озером. Тегеран выступает с двумя предложениями: либо поделить шельф на пять одинаковых по площади участков, чтобы каждой из пяти стран досталось по 20% территории, либо вообще ничего не делить и совместно использовать всю акваторию моря. Всю очередь, Казахстан, Азербайджан и Россия поддерживают принцип серединой или модифицированной линии разделения Каспия, в результате которой у Ирана было бы 13% доли на море, в то время



как у остальных прикаспийских государств больше. Например, у Казахстана по такой схеме могло бы быть около 29%, что естественно устраивает Астану. Годом ранее Заместитель министра иностранных дел Ирана, Ибрагим Рахимпур, опять заявил о том, что его страна не согласится на 13% сектора моря. В то время как Халаф Халафов, Заместитель министра иностранных дел Азербайджана, был более оптимистичным, отметив, что большая часть вопросов по проекту Конвенции о правовом статусе Каспийского моря согласована.

Вот только одним из спорных вопросов все еще является принцип деления. Летом прошлого года Министр иностранных дел Республики Казахстан, Ерлан Идрисов (ныне посол Казахстана в Великобритании), заявил о том, что к сложным темам во время переговоров были отнесены вопросы прокладки коммуникаций по дну Каспийского моря, а также определения методики разграничения дна. Как отмечают многие эксперты, сложность состоит в том, что в мировой практике нет похожего, уже отработанных универсальных принципов раздела спорных участков в таком регионе, так как Каспий имеет довольно уникальное положение. Максимум, что было сделано, так это заявление президентов пяти прикаспийских государств в 2014 году по поводу определения национального суверенитета каждой стороны над прибрежным морским пространством в пределах 15 морских миль. Также закреплялось их исключительные права на добычу любых водных биоресурсов в пределах 10 морских миль от берега. Хотя вопрос о правовом статусе моря все еще висит в воздухе. При этом затягивание решения вопроса имеет много причин и ведет к немалому количеству побочных рисков. Одна из таких причин заключается в наличии спорных месторождений между Туркменистаном, Азербайджаном и Ираном. Хотя, например, Россия и Казахстан на практике продемонстрировали неплохую модель решения проблемы спорных месторождений путем их совместных разработок. Как оказалось, для этого необходимы только две вещи: прагматизм и политическая воля.

КТО СИДИТ ЗА КАРТОЧНЫМ СТОЛОМ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО КАСПИЙСКОГО ПАСЬЯНСА?

К побочному риску наличия спорных месторождений и отсутствия правового статуса Каспия также можно отнести процесс активной милитаризации этого региона, когда практически все прикаспийские государства укрепляют свои военно-морские силы в этом регионе. Кроме этого, на Каспии сложилось две группы государств по-разному смотрящие на военное сотрудничество в данном регионе с другими странами. Иран и Россия категорически против любого военного присутствия третьих стран, в первую очередь, США. Иран давно уже продолжал выражать опасения по поводу увеличения вооруженных сил на Каспии и вмешательства третьих стран в дела Каспийского моря. Неудивительно, что еще несколько лет назад Министр иностранных дел Ирана, Камаль Харрази, предложил заключить договор, запрещающий его участникам подписывать двусторонние соглашения с третьими странами, представляющими угрозу безопасности региона. Россия также лоббировала введение запрета на присутствие в регионе вооруженных сил других стран, не имеющих непосредственного выхода к морю, а также выступала за запрещение плавания судов под флагами неприкаспийских государств. Здесь было видно явное сближение с иранской позицией. Такая позиция, кстати, может найти поддержку и в Китае, который рано или поздно усилит свою активность на Каспии в качестве дополнительного центра влияния. Поводом для этого может послужить политика защиты китайских нефтегазовых интересов не только в Казахстане, но и в Туркменистане. К тому же, Россия и Китай уже опробовали механизм выдавливания «третьих стран» из Центральной Азии через ШОС.

С одной стороны, приход Дональда Трампа в Белый дом с его лозунгами сокращения военного присутствия Соединенных Штатов в разных регионах мира, частично может затронуть и Каспий. С другой стороны, тот же Трамп назначил Рекса Тиллерсона, Главу компании «ExxonMobil», государственным секретарем США, который понимает, что большая нефть - это всегда большая геополитика.

Ведь те же американские компании являются одними из акционеров трубопровода «Баку - Тбилиси - Джейхан», изначально создававшийся в качестве дополнительной независимой от России пути транспортировки нефти на мировой рынок не только из Азербайджана, но также из Казахстана. И пока в некоторых прикаспийских государствах будут присутствовать интересы западных нефтегазовых ТНК, в том числе американских, США останутся за карточным столом геополитического каспийского пасьянса.

Что касается милитаризации Каспия, то в 2007 году, в Тегеране приняли Декларацию, где также был пункт не использовать вооруженные силы для решения споров и не предоставлять свою территорию третьим странам для агрессии против соседей по морю. Но вся проблема в том, что это не мешает сохранению напряженных отношений между Ираном и Азербайджаном вокруг спорных месторождений. И, рано или поздно, гонка вооружений в каспийском регионе может достичь верхней границы безопасности, за которой риск вооруженного конфликта увеличивается. А любой военный конфликт на Каспии нанесет удар по экономическим интересам Казахстана, сильно зависящий от разработки каспийских месторождений и той трубопроводной инфраструктуры, которая здесь существует. Более того, в 2015 году Каспий, впервые, не напрямую, а косвенно, был уже втянут в чужой вооруженный конфликт, когда корабли Каспийской флотилии Военно-морского флота (ВМФ) России применили крылатые ракеты «Калибр» против террористической организации ИГИЛ (ДАИШ) в Сирии. И тогда это вызвало озабоченность Туркменистана и Казахстана.

Еще одной проблемой является то, что основными поставщиками каспийской нефти на мировой рынок являются Казахстан и Азербайджан. В то время, как для России, Туркменистана и Ирана каспийские нефтегазовые ресурсы не являются приоритетными. Хотя некоторые российские компании работают совместно с Казахстаном при разработке каспийских месторождений, а также являются акционерами Каспийского трубопроводного консорциума (КТК).

И пока в некоторых прикаспийских государствах будут присутствовать интересы западных нефтегазовых ТНК, в том числе американских, США останутся за карточным столом геополитического каспийского пасьянса.

Но десять крупнейших нефтяных месторождений России, такие как Самотлорское, Ромашкинское, Приобское и другие, расположены далеко от Каспия, как, впрочем, и крупные российские газовые запасы. У Туркменистана основные запасы газа также расположены на суше.

Для того же Ирана углеводородный фактор не так важен, поскольку основную ставку он делает на свои обширные запасы нефти и газа в Персидском заливе. Конечно, после отмены санкций против Ирана, эта страна начнет привлекать инвесторов и на свои каспийские месторождения.

К тому же, Россия и Иран рассматривают Каспий, как сферу своих геополитических интересов на стыке нескольких важных регионов. В то время, как Казахстан и Азербайджан больше делают ставку на свои экономические интересы, связанные с добычей сырья. Именно поэтому, Москву и Тегеран скорее волнуют не вопросы нефтегазового развития региона, а создание препятствий для присутствия на Каспии военных сил третьих стран или поддержание экологического равновесия.

Частью этих геополитических игр, в том числе, являются протесты Москвы и Тегерана против строительства любых нефте-и газопроводов по дну Каспия, большинство из которых активно лоббировали США и Европейский Союз. Некоторые российские эксперты даже предлагали заморозить планы по активной добыче нефти и газа в этом регионе, чтобы создать условия для долгосрочного освоения биологических ресурсов моря. Но это явно противоречит энергетической политике Казахстана, даже если и наносится серьезный удар по биоразнообразию казахстанской части Каспийского моря. Хотя сама Россия когда-то не менее активно вела строительство Северо-Европейского газопровода по дну Балтийского моря, несмотря на экологические претензии прибалтийских государств. Но когда речь идет о геополитических играх, политика «двойных стандартов» к этим играм обычно прилагается.



НЕФТЬ КАК ПОДПИТКА ТЕРРОРИСТОВ

Еще одним «черным лебедем» Каспия отмечены довольно высокие террористические риски в этом регионе. Тем более, в последние годы активизация радикальных организаций на западной части Казахстана вызывает тревогу в нашей стране. Здесь, в основном, доминировало салафитское направление. Его источником распространения в Казахстане шел по двум каналам: из кавказской части России и Саудовской Аравии. И крупные теракты последних лет в основном были в этом регионе. Интересен тот факт, что после очередного теракта в городе Актобе, Карим Масимов неожиданно заявил о выражении обеспокоенности внешних инвесторов по ситуации в Казахстане и сохранности внутренних инвестиций. На тот момент он пребывал на должности Премьер-министра Республики Казахстан. Впервые в истории нашей страны на официальном уровне была сделана привязка между террористическими рисками и инвестиционным климатом в Казахстане. Хотя нефтегазовый регион страны, граничащий с Каспием, давно уже уязвим по нескольким направлениям.

Во-первых, как зона концентрации крупных иностранных добывающих компаний вокруг нефтегазовой инфраструктуры, которая рано или поздно может стать объектом для новых терактов. То, что это до сих пор не произошло не должно никого успокаивать. Еще в 2013 году, один из представителей Агентства по борьбе с экономической и коррупционной преступностью говорил о том, что экстремисты в Казахстане финансируются за счет незаконного оборота нефти. В 2009 году, была задержана группа из девяти человек, совершившая кражу сырой нефти из магистрального нефтепровода «Узень - Атырау - Самара». Нейтрализованную в Актюбинской области в 2011 году группу радикалов также подозревали в том, что она занималась кражей нефти из трубопровода вблизи поселков Шубарши и Кенкияк. В декабре 2016 года на западе Казахстана задержали еще одну группу, которая занималась воровством нефти. Выходит, что доступ к нефтегазовой инфраструктуре у радикалов есть. И никто не даст гарантий того, что следующая цель для нападения не изменится

Впервые в истории нашей страны на официальном уровне была сделана привязка между террористическими рисками и инвестиционным климатом в Казахстане.

в сторону этой инфраструктуры, но уже со стороны тех террористических групп, которые могут не иметь никакого отношения к незаконному обороту нефти. Однако они будут четко понимать, что это нанесет не только серьезный удар по деятельности иностранных компаний, но и по экономической безопасности Казахстана. В конечном счете, не стоит забывать, что одними из главных доноров казахстанского бюджета и Национального фонда Казахстана являются Атырауская, Западно-Казахстанская и Мангистауская области. Во-вторых, наблюдается ухудшение социально-экономической обстановки в нефтегазовых регионах страны. Уровень безработицы растет, в том числе за счет сокращения рабочих мест в нефтегазовых и нефтесервисных компаниях. В-третьих, вполне обоснованными являются опасения по поводу того, что ослабление позиций той же ИГИЛ (ДАИШ) в Сирии и Ираке, может переместить внимание этой организации в другие регионы мира. В том числе в Центральную Азию, где давно уже созрели благоприятные социально-экономические условия для дестабилизации обстановки, а также в район Каспийского моря, где террористические удары по нефтегазовой инфраструктуре прикаспийских государств могут достичь несколько целей. Ситуацию усугубляет уже упомянутый риск терактов на нефтегазовых месторождениях или нефтепроводах, что также может представлять экологическую угрозу для Казахстана и его соседей по Каспию.





КАК СТАТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОСТАВЩИКОМ КРУПНЫХ ОПЕРАТОРОВ?

Закупки нефтегазового сектора страны являются ключевым драйвером экономики страны, поскольку их затраты исчисляются десятками миллиардов долларов США. Зарубежные и местные поставщики стремятся закрепиться в цепочке предоставления услуг и поставок нефтедобывающим компаниям. В настоящей статье представлена краткая информация о текущем положении в закупках недропользователей страны.

В настоящее время рынок недропользования нефтегазового сектора поделен на три группы. К ним относятся следующие

ПЕРВАЯ ГРУППА.

Недропользователи, входящие в группу компаний АО «НК «КазМунайГаз» (далее – КМГ). К данной группе относятся компании, где доля участия государства в лице КМГ составляет не менее 50%. К данной категории относятся 22 компании. Все они, за исключением трех морских проектов (Н оперейтинг, Жамбыл, Сатпаев), руководствуются Правилами закупок ФНБ «Самрук-Казына», закупки которых размещаются на портале www.tender.sk.kz. Все закупки КМГ прозрачны и публикуются на портале. Однако большинство закупок присуждаются внутрихолдинговым компаниям – дочерним структурам КМГ.

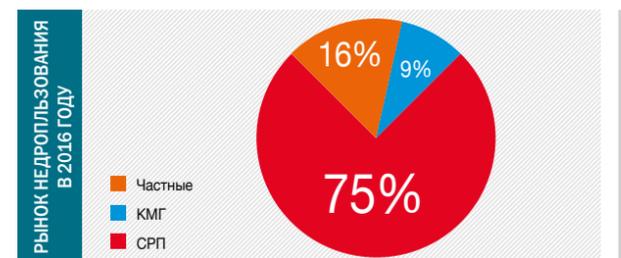
ВТОРАЯ ГРУППА.

Стабилизированные контракты (далее – СРП) Тенгизшевройл (ТШО), Карачаганак (КПО), Кашаган (НКОК), Маерск. У данной группы свои собственные закупочные процедуры, в которых участвуют компании, прошедшие предварительную квалификацию. Крупные закупки по проектам Карачаганак, Кашаган и Дунга (Маерск) согласовываются и утверждаются Полномочным органом ТОО «PSA»

ТРЕТЬЯ ГРУППА.

Все остальные недропользователи (включая три морских проекта КМГ – Н оперейтинг, Жамбыл, Сатпаев), осуществляющие закупки через Реестр товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию (далее – Реестр). По данной группе все закупки проводятся на портале – www.reestr.nadloc.kz в соответствии с Правилами закупок, утверждаемыми приказом Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан.

Принимая во внимание, что на долю трех крупных операторов (ТШО, КПО, НКОК) приходится более 70% закупок нефтедобывающего сектора, наибольший интерес бизнеса вызывают закупки СРП. Ниже представлена информация для тех компаний, которые впервые планируют стать потенциальными поставщиками КПО, НКОК и ТШО.



Процесс предварительной квалификационной оценки поставщиков

Целью предварительной квалификационной оценки поставщиков является определение сильных сторон потенциальных поставщиков, их возможностей и заинтересованности в участии в тендерах. Процесс предварительной квалификационной оценки ставит своей задачей обеспечить структурированную, объективную, поддающуюся количественному учёту и надёжную основу для выбора наиболее подходящих претендентов для участия в тендере.

Предварительная квалификация начинается с регистрации и заполнения анкеты на сайте каждого оператора. Базовая анкета состоит из различных разделов, таких как:

- Общие сведения;
- Соответствие поставщика требованиям;
- Финансы;
- Техника безопасности;
- Общие возможности компании;
- Защита информации.

Каждый раздел состоит из ряда подразделов с соответствующими вопросами. Вопросы могут быть «открытыми» (например, требуется описание процесса работы) или же однозначные вопросы, на которые необходимо ответить «Да» или «Нет».

Важно отметить, что прохождение предварительной квалификации никак не гарантирует приглашение на тендер. Отдел закупок операторов формирует список потенциальных поставщиков тендера из числа компаний, прошедших предварительную квалификацию. Как правило «long list» не превышает более 8-10 поставщиков, которым направляется запрос о наличии заинтересованности поставщика в участии в конкретном тендере. В случае получения письма/ответа о заинтересованности поставщика в тендере, проходит этап квалификации поставщика.

Прохождение процесса: как это работает

Процесс квалификации для поставщиков может быть проведен на любом этапе, но до заключения контракта.

■ Поставщики заполняют анкеты и отправляют дополнительную документацию, запрашиваемую специалистами отдела закупок во время предоставления пакета тендерной документации.

■ Специалисты операторов по каждому аспекту проводят необходимую оценку, основываясь на ответах поставщика для определения квалификации и рисков.

Поставщикам присуждается квалификационный статус – «КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ», если они успешно прошли процесс квалификации. После этого квалифицированным поставщикам направляется тендерная документация и устанавливается конкретный срок подачи тендерного предложения поставщика. В зависимости от сложности работ и услуг с потенциальными поставщиками могут быть проведены встречи/переговоры в целях разъяснения технических моментов тендера.

Наиболее частые причины, по которым компании не попадают в «short list» для участия в тендере

■ Поставщики предоставляют неполную информацию в своих ответах: анкета должна заполняться полностью; если непонятен вопрос, необходимо обратиться за разъяснениями;

■ Поставщики пренебрегают требованиями по технике безопасности: необходимо представить всю информацию, даже негативную информацию о наличии происшествий;

■ Поставщики не указывают полную номенклатуру предоставляемых товаров и услуг;

■ Поставщики не предоставляют полную информацию о действующих лицензиях и регистрациях;

■ Поставщики не представляют запрашиваемую информацию в установленные сроки.

Рекомендации

Безупречное заполнение анкет и нахождение в базе данных поставщиков еще не гарантирует поставщикам приглашений на тендер. В особенности это касается новых поставщиков. Важно наладить прямой контакт с операторами, проводить презентацию о деятельности компании, участвовать в различных мероприятиях с участием операторов. К примеру, в базе данных операторов находятся более 400 строительных компаний, но не более 20% отбираются и приглашаются на тендер.

Необходимо учесть, что некоторые тендеры (в зависимости от видов товаров и услуг) длятся более трех лет и потенциальным поставщикам приходится ожидать следующего тендера. Зачастую бывает, что в период этого времени меняются контактные данные поставщика, внесенные при регистрации (адрес, сайт, номер телефона, электронная почта). Очень важно вносить изменения в базу поставщика.

Многие действующие поставщики/подрядчики операторов закрепились на проектах операторов за счет предоставления субподрядных работ и услуг. Очень важно установить контакты с действующими подрядчиками операторов, согласившись даже на низкую маржу. Знание процесса работ на крупных проектах и наличие штата с опытом работ увеличивают шансы стать прямым поставщиком операторов. Кроме того, зачастую из-за сжатости сроков сдачи объекта подрядчик может предложить вам расценки выше чем у самого оператора. В действительности, многие действующие поставщики, начиная с субподрядных работ и поставок, работая на «репутацию», сейчас обеспечивают работой других субподрядчиков и поставщиков.

Ниже представлены ссылки на регистрацию и заполнение анкет операторов.

НКОК - <http://www.ncoc.kz/ru/work/vqform.aspx>

КПО - <http://www.kpo.kz/ru/postavshchikam/registracija-v-baze-dannykh-postavshchikov-kpo.html>

ТШО - <http://www.tengizchevroil.com/ru/business-opportunities/procurement>

КИТАЙСКАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕМ СЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА

В последние годы отечественный бизнес все чаще встречает барьеры в закупочной деятельности нефтедобывающих компаний с китайским акционерным участием. Также наблюдается увеличение и усиление нефтесервисных компаний и поставщиков с китайским участием на рынке. В данной статье изложена текущая картина «китайского нефтяного бизнеса» в Казахстане.

В настоящее время в нефтедобывающем секторе Казахстана представлены 33 компании с китайским учредительным/акционерным капиталом, на долю которых приходится 27% всей нефтедобычи страны. В последние годы на фоне спада цен на нефть китайские нефтедобывающие компании сократили инвестиции, но все же они остаются основными заказчиками для малого и среднего бизнеса страны. (см. Таблицу 1)

Самым крупным и главным китайским инвестором страны в секторе добычи нефти является СНПС, которая участвует в проектах Актюбемунгаз, Мангистаумунгаз, Бузачи, КМК, Кашаган и контролирует более 12% нефтедобычи в Казахстане. В тоже время от отечественного бизнеса поступает множество нареканий на закупочную деятельность СНПС в Казахстане. По данным Министерства энергетики Республики Казахстан больше всего жалоб в части нарушений закупочных процедур поступают на его дочерние компании. Основными нарушениями являются:

- Необоснованный допуск конкурсных заявок (аффилированных) поставщиков;
- Необоснованное отклонение конкурсных заявок (казахстанских компаний);
- Укрупнение лотов;
- Завышение требований в технической документации.

Необоснованное отклонение конкурсных заявок казахстанских поставщиков объясняется тем, что СНПС располагает сетью аффилированных компаний в Казахстане. Так, в ходе анализа закупок (конкурсная документация, уставные документы поставщиков) дочерних компаний СНПС была выявлена сеть аффилированных поставщиков.

№	ТАБЛИЦА № 1. СПИСОК НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ С КИТАЙСКИМ УЧАСТИЕМ
1	СНПС-Актюбемунгаз
2	КМК Мунай
3	СНПС-Айданмунай
4	БузачиОперейтинг Лтд.
5	Мангистаумунгаз
6	Степной Леопард
7	Казахойл-Актобе
8	Атыраумунгаз
9	УрихтауОперейтинг
10	Каракудукмунай
11	Тарбагатаймунай
12	ПетроКазахстанКумкольРесорсиз
13	Тургай Петролеум
14	КазГерМунай
15	Кольжан
16	ПетроКазахстанВенчурес Инк.
17	Матен Петролеум
18	Сазанкурак
19	Прикаспиан Петролеум Компани
20	Сагиз Петролеум Компани
21	Адай Петролеум Компани
22	Куат АмлонМунай
23	Потенциал Ойл
24	Каражамбасмунай
25	Эмир Ойл
26	Эмбаведьойл
27	СП Арман
28	Марсель Петролеум
29	Арал Петролеум Капитал
30	Каспий нефть ТМЕ
31	СП "ФИАЛ"
32	РД «КазМунайГаз» - 11%
33	NCOC (Кашаган) - 8.3%

СТРУКТУРА АФФИЛИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ СНПС В КАЗАХСТАНЕ:

1. «China Petroleum Technology & Development Corporation»

Деятельность: производство и поставка товаров и оборудования

1. ТОО «Восточная Корона»;
2. ТОО «Актобе Мунай Маш Комплект»;
3. ТОО «Актобе Нефте Маш»;
4. ТОО «Каспиан Ойлтек Сервис»;
5. ТОО «СырдарьяНефтеСервис».

2. China Petroleum Engineering and Construction Corporation

Деятельность: инжиниринг и строительство

1. ТОО «ВСП Интернациональ»
2. ТОО «Чжунте Казахстан»
3. ТОО «Арман-Курылыс»
4. Китайская нефтяная Инженерно-строительная группа

3. Great Wall Drilling Company

Деятельность: буровые операции

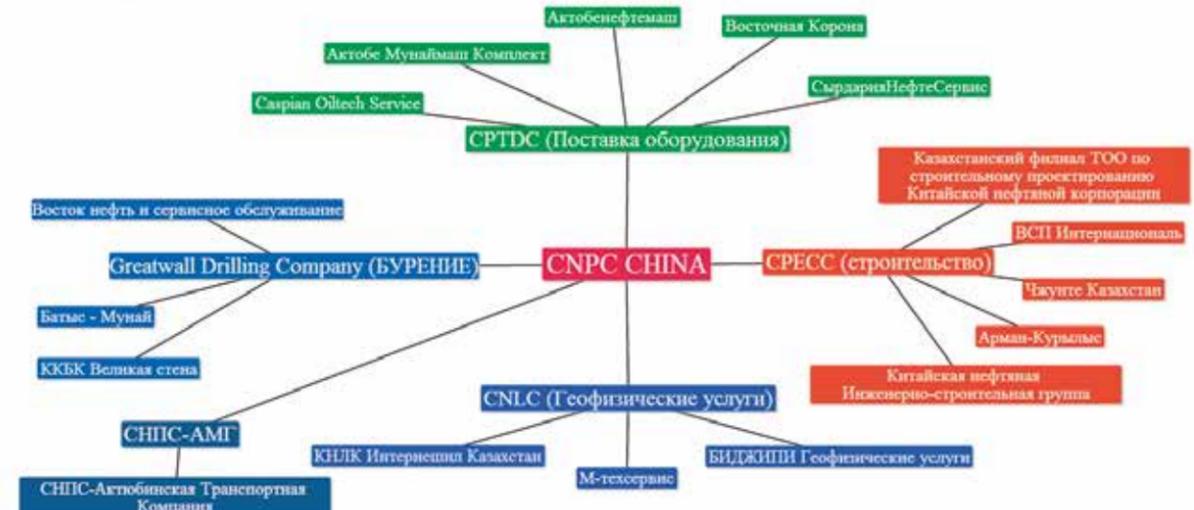
1. ТОО «ККБК Великая стена»
2. ТОО «Восток нефть и сервисное обслуживание»
3. ТОО «Батыс – Мунай»

4. China National Logging Corporation

Деятельность: геологические и геофизические услуги

1. ТОО «БИДЖИПИ Геофизические услуги»
2. ТОО «КНЛК Интернешнл Казахстан»
3. ТОО «М-ТЕХСЕРВИС»

Данная структура графически представлена на Рис. № 1



Ниже представлена информация по основным закупаемым сегментам нефтесервисных услуг компании «СНПС-АМГ» за последние 5 лет, где отчетливо видно полное доминирование китайских участников:

№	ОСНОВНЫЕ СЕГМЕНТЫ	ЗАКУП, МЛРД. ТЕНГЕ		ДОЛЯ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ (%)
		ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЗАКУПА	ЗАКУП У КОМПАНИЙ С КИТАЙСКИМ УЧАСТИЕМ	
1	Буровые работы	206.8	202.2	97.8
2	Строительно-монтажные работы	149.2	140.6	94.3
3	Геологические и геофизические услуги	32.7	28.3	86.7
4	Проектирование и инжиниринг	13.9	9.5	68.6
5	Техобслуживание и экспертиза	34.7	23.7	68.4

Важно отметить, что по всем перечисленным видам работ и услуг на отечественном рынке присутствует достаточное количество казахстанских предприятий. Однако многие из них не участвуют в закупках «СНПС-АМГ» из-за частого необоснованного отклонения конкурсных предложений отечественного бизнеса.

К примеру, на конкурсе ОК-72940 «Проведение земляных работ для бурения скважин месторождений Жанажол и Северная Трува» принимали участие три казахстанских компаний. Все три конкурсные заявки казахстанских компаний были отклонены из-за отсутствия перевода некоторых документов на государственный язык. В последующем данная закупка была произведена способом из одного источника у аффилированной СНПС компании (ТОО «СНПС-АТК»).

Очень часто происходит и следующая ситуация. Когда в конкурсе остаются казахстанская и китайская компании, то у китайской стороны «якобы» находят ошибки в документации и отстраняют. Конкурс признается несостоявшимся из-за присутствия всего одного участника, что в последующем позволяет заказчику закупаться способом из одного источника. В этой связи казахстанские компании не принимают участие в тендерах СНПС по бурению, где на протяжении 5 лет тендеры выигрывают одни и те же китайские компании. Кроме того, местные участники не могут конкурировать, поскольку при подаче заявки им необходимо учесть затраты по мобилизации оборудования и буровых станков до месторождений, когда китайские буровые компании уже находятся на объекте заказчика.

К сожалению, в соответствии с законодательством Казахстана, компании со 100% китайским учредительным капиталом признаются 100% казахстанскими (достаточно содержать в штате 95% персонала) и показатели местного содержания могут достигать 90%.

СОМНИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ «MADE IN KZ»

Анализ закупок СНПС показывает, что у дочерних нефтедобывающих компаний СНПС участились закупки товаров с высоким процентом местного содержания по сертификатам СТ-KZ. Например, «СНПС-АМГ» приобрел у «Актобе Мунай Маш Комплект» мобильную сепарационную установку V-6,3 м3 мобильная на шасси, где процент местного содержания на указанный товар составляет 92,3%. Данный показатель (%) является выше, чем у всех существующих казахстанских предприятий, специализирующихся по выпуску сепарационного оборудования.

У компании «Актобехимкомбинат «Кели» также наблюдаются сомнительные показатели в выдаваемых сертификатах СТ-KZ: процент местного содержания на бактерициды, дезмульгаторы, ингибиторы, удалители парафинотложений превышает 80%, что является выше средних показателей по стране.

В 2016 году АО «СНПС-Ай Дан Мунай» и ТОО «Кольжан» закупили товар казахстанского производства (согласно сертификатам формы СТ-KZ) у ТОО «СырдарьяНефтеСервис» на общую сумму 270 млн. тенге. Однако под одним номером сертификата СТ-KZ (серия №1402968) указаны более десяти различных наименований (насосы, электродвигатели, клапаны, датчики и пр.) с одинаковым процентом местного содержания – 80,1%, в действительности же такое фактически невозможно.

Необходимо отметить тот факт, что упомянутые производители ежегодно поставляют свою продукцию на десятки миллиардов тенге исключительно китайским недропользователям. Если вы желаете поместить у них заказ, то вам это не удастся, так как сайт производителей отсутствует, а на телефонные номера невозможно дозвониться.

Необходимо отметить тот факт, что упомянутые производители ежегодно поставляют свою продукцию на десятки миллиардов тенге исключительно китайским недропользователям. Если вы желаете поместить у них заказ, то вам это не удастся, так как сайт производителей отсутствует, а на телефонные номера невозможно дозвониться.

Напомним, что правила закупок позволяют закупать недропользователям продукцию «казахстанского производства» способом из одного источника в случае наличия в товаре не менее 65% казахстанского содержания по сертификату СТ-KZ. Очевидно, данный фактор благоприятно работает в пользу китайских поставщиков, которые умудряются выпускать продукцию с высокими показателями казахстанского содержания. Если законным способом не получается закупить продукцию у аффилированных поставщиков, то дочерние структуры СНПС устанавливают барьеры для казахстанских производителей. К примеру, по трубной продукции СНПС требует наличие у поставщика резьбовое соединение по лицензии АРЕХ, ограничивая к закупкам трех действующих производителей нефтегазовых труб в Казахстане. Хотя казахстанские компании готовы поставлять трубную продукцию значительно ниже закупочных цен СНПС.

Следует отметить, что дочерние структуры СНПС перевыполняют обязательства по казахстанскому содержанию в товарах, закупая электроэнергию и ГСМ в огромных объемах. В настоящее время ряд недропользователей с китайским участием («СНПС-АМГ», «Бузачи Оперейтинг», «Каракудук») обратились в компетентный орган с просьбой рассмотреть продление контрактов на недропользование в обмен на реализацию инвестиционных проектов по контракту. И одним из главных требований Министерства энергетики Республики Казахстан является развитие реальных показателей казахстанского содержания. А пока хочется поаплодировать СНПС за умелое развитие китайского содержания в рамках правового поля Казахстана.



МЕХАНИЧЕСКИЙ СЕРВИС

- Врезка и перекрытие трубопроводов под давлением;
- Устранение утечек под давлением и композитный ремонт;
- Тестирование предохранительных клапанов под давлением;
- Обслуживание клапанов;
- Токарная обработка по месту;
- Болтинг и управление фланцевыми соединениями;
- Заморозка-отключение трубопровода;
- Решения для вывода трубопроводов из эксплуатации;
- Решения для тестирования целостности трубопроводов

MECHANICAL SERVICES

- Hot tapping and line plugging;
- Leak sealing under pressure and composite repair;
- Online pressure relief valve testing;
- Online valve maintenance;
- Cold On-Site machining solutions;
- Bolting and Flange Management;
- Pipe freezing;
- Pipeline and Plant Decommissioning and Demolition Solutions;
- Pipeline integrity testing products

ПРОМЫШЛЕННАЯ ЧИСТКА

- Автоматическая чистка резервуаров
- Химическая чистка
- Катализаторный сервис
- Рекультивация почвы

INDUSTRIAL CLEANING

- Automatic Tank cleaning
- Chemical cleaning
- Catalyst service
- Soil remediation

МОРСКОЙ И ПОДВОДНЫЙ СЕРВИС

- Решения для морских и подводных операций;
- Обеспечение геофизическим, гидрографическим и океанографическим исследовательским оборудованием;
- Оборудование для жизнеобеспечения и дайвинга;
- Системы балластов и обеспечения плавучести;
- Проектирование, строительство и техническое обслуживание самоходных гипербарических шлюпок и специализированных морских судов

MARINE & SUBSEA

- Products and services for marine, offshore and subsea industry operations;
- Provision of geophysical, hydrographic and oceanographic marine survey equipment;
- Diving & Life Support Equipment;
- Buoyancy & Ballast systems;
- Design, construction and maintenance of self-propelled hyperbaric lifeboats and specialized offshore boats

PARTNERS:



Contact details:

Tel: +7 (7122) 32-19-54, 93-30-30

www.onsiteservices.kz, E-mail: office@onsiteservices.kz; yesu@onsiteservices.kz

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЮЗА ЗА 2017 ГОД

На фоне активизировавшейся работы по вовлечению казахстанского бизнеса на Проекте будущего расширения месторождения «Тенгиз», в течение всего 2017 года Союз вел интенсивную работу по развитию казахстанского содержания.



С принятием окончательного решения по финансированию ПБР-ПУУД ТШО, объем закупок нефтесервисного рынка показывает рост практически по всем направлениям. Если в 2015 году закупки товара, работ и услуг (ТРУ) составили 1,3 трлн. тенге, а в 2016 году - 2 трлн. тенге.

За видимой частью работы Союза по организации различных мероприятий, публикации журнала и участию в совещаниях стоит невидимая, но кропотливая работа по переговорам с различными представителями государственных органов, операторов и подрядчиков. Именно благодаря таким встречам Союзу удается улучшать и создавать условия для развития отрасли.

С целью сегментирования поднимаемых Союзом проблемных вопросов, на протяжении года были созданы четыре Комитета, которые компетентны в решении вопросов и задач в сфере HR, бурения, инжиниринга и нефтегазового строительства.

Председателями комитетов избраны руководители лидирующих в своей отрасли компаний, при этом членство в Союзе не является критерием вхождения в состав Комитета.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ

После проведенного 3 февраля расширенного заседания Правительства Республики Казахстан, в ходе которого Главой государства был поднят вопрос местного содержания, Канат Бозумбаев, Министр энергетики, инициировал проведение совещания по развитию отечественного нефтесервиса с участием крупных операторов, Полномочного органа в лице «PSA» и других заинтересованных сторон.

Основным докладчиком совещания выступил Генеральный директор Союза, Нурлан Жумагулов, который обозначил основные проблемные вопросы нефтесервиса. Говоря точнее, к ним были включены вопрос статуса казахстанской компании, согласно которому любому зарубежному игроку достаточно открыть юридическое лицо в Казахстане и нанимать казахстанских граждан, вопрос о необходимости требований со стороны опе-

ратора по местному партнеру, вопрос установления обратной связи от операторов подрядчикам.

Данное совещание запомнилось резким заявлением Министра энергетики касательно позиции Правительства Казахстана:

«Мы не дадим ТШО реализовать ПБР, если будут присуждены контракты только иностранным компаниям, а казахстанские компании будут субподрядчиками. 37 млрд. долларов США, которые зайдут в экономику и выйдут, нам не нужны. Акционерам нужно увеличить добычу, они хотят больше заработать, а стране нужны инвестиции. 32%, которые вы декларируете, мы пока не видим. Это официальная позиция Правительства Республики Казахстан».

В июне 2017 года была организована встреча членов Союза с Махамбетом Досмухамбетовым, Первым вице-министром энергетики Казахстана. Основная цель

встречи заключалась в повышении действенных рычагов управления министерства в отношении генеральных подрядчиков и операторов крупных проектов.

Отдельного внимания заслуживают точечные встречи с иностранными руководителями генеральных подрядчиков с непосредственным участием Министра энергетики и других представителей ведомства. Мероприятия были направлены на обсуждения планов развития казахстанского содержания. Проведение подобных встреч оказало существенное влияние на открытость генеральных подрядчиков и их готовность к рассмотрению новых предложений по казахстанским партнерам. Многие казахстанские компании провели презентации о своей деятельности и получили запросы на ценовое предложение.

Также проведена рабочая встреча членов Союза с руководством Полномочного органа «PSA». В ходе встречи были затронуты вопросы взаимодействия с операторами НКОК и КПО, а также меры, предпринимаемые «PSA» по развитию местного содержания.

Члены Союза положительно оценили усилия Полномочного органа по поддержке КС. В частности, положительные отзывы получила практика «казахстанских тендеров», когда на определенные контракты рассматриваются только казахстанские компании. Наряду с этим, существуют тендеры, для участия в которых рассматриваются только СП с казахстанской компанией. На проектах КПО и НКОК Полномочный орган требует проведения не менее 40% работ по проектированию в Казахстане.

В октябре 2017 года совместно с НПП РК «Атамекен» организовано выездное заседание Комитета нефтегазовой промышленности Президиума национальной палаты с участием Акима Атырауской области, руководства операторов ТШО и НКОК, а также более 50 нефтесервисных компаний. Основными вопросами стали ограничение участия квазигосударственного сектора в лице дочерних структур АО «НК «КазМунайГаз» в тех сферах деятельности, где представлен частный бизнес. Также были обсуждены вопросы закрытых тендерных процедур крупных операторов, что участники не получают какого-либо объяснения причин отклонения заявок и не имеют доступа к протоколам по присуждению контрактов. Отечественные компании отметили проблему наличия преференций в контрактах у крупных операторов, ставящих в неравные условия казахстанских производителей по отношению к иностранным поставщикам.

В целом, помимо проведения различных встреч и совещаний Союз ведет работу по предложениям и рекомендациям в законодательные акты страны.

Так, при поддержке Союза в проекте нового Кодекса «О недрах и недропользовании» были сохранены меры государственного регулирования в закупках недропользователей, в том числе по твердым и полезным ископаемым.

Также заложен механизм, когда подрядчики недропользователей будут обязаны приобретать товары и услуги у субподрядных организаций в соответствии с правилами закупки недропользователя.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КРУПНЫМИ ОПЕРАТОРАМИ

Одним из основных направлений деятельности Союза является создание информационно-диалоговой площадки для подрядчиков и операторов. В этой связи, целый ряд мероприятий в 2017 году был направлен на взаимодействие с операторами.

Так, весной уходящего года Союз организовал деловой завтрак с руководством ТШО, предоставив своим членам неформальную диалоговую площадку для ведения переговоров. Основной темой встречи стало обсуждение статуса и планов присуждения средних и малых пакетов по ПБР-ПУУД, а также других объемов работ по базовому бизнесу. Участники встречи задали все интересные вопросы и получили развернутые ответы. Союзом было предложено рассмотреть предложение о присуждении средних и малых контрактов исключительно среди казахстанских компаний, так как на нефтесервисном рынке уже достаточно казахстанских поставщиков с должным уровнем профессионализма, способных освоить средние и малые контракты.

17 марта Союз провел VI Ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис-2017: нефтегазовое строительство и инжиниринг». Придерживаясь традиционного формата, Союзу удалось существенно поднять уровень мероприятия и собрать рекордное количество участников – 370 людей. В конференции приняли участие руководители трех крупнейших операторов, Депутаты Мажилиса Парламента Республики Казахстан, представители министерства энергетики, Полномочного органа «PSA», а также более 250 нефтесервисных компаний. Мы получили множество положительных отзывов от участников, которые имели возможность получить ценную информацию и завязать необходимые контакты для работы на крупных проектах.

Baitau Partners



В сентябре члены Союза встретились с руководством НККК для обсуждения статусов реализации новых проектов на месторождении Кашаган. Участники встречи смогли получить подробную информацию о текущей стадии реализации проекта, а также получили возможность обменяться контактами с представителями оператора для проведения дальнейших переговоров.

Союз принимал участие на всех мероприятиях, организуемых операторами, и активно привлекал к участию своих членов. Так, 30 января состоялся Форум строительных компаний ПБР-ПУУД ТШО, в ходе которого участники ознакомились с основными объемами по строительству в рамках данного проекта. 14 апреля 2017 года состоялся Форум поставщиков услуг по техническому обслуживанию производственных объектов ТШО.

Целью Форума является предоставление общей информации для потенциальных поставщиков по требованиям к техническому обслуживанию, процедуре тендерного процесса в ТШО, стандартам по технике безопасности. 17 апреля был проведен Форум поставщиков ПБР-ПУУД ТШО в рамках процесса реализации контрактов на средние и малые строительные объемы. Основная задача заключалась в предоставлении информации по проекту ПБР-ПУУД, предстоящим средним и малым строительным пакетам, возможностей местным компаниям участвовать в строительных работах проекта, а также возможностей сотрудничества между казахстанскими и иностранными строительными компаниями.

На общем собрании членов Союза, организованном в октябре 2017 года, многие компании выразили свое недовольство работой операторов с китайским участием. Зачастую претензии связаны с за-

ключением китайских нефтедобывающих компаний контрактов со своими аффилированными компаниями, а также высокий демпинг цен со стороны китайских конкурентов.

Руководство Союза включило в план работы вопрос по китайским недропользователям в качестве одной из главных и актуальных задач. Уже в ноябре текущего года Союз провел встречу с генеральным директором СНПС-Актобемунайгаз в г. Актобе. В ходе длительных переговоров Председатель Президиума выразил все назревшие проблемы, поднятые членами Союза. По итогам встречи была получена поддержка по открытости и улучшению закупочной деятельности АО «СНПС-Актобемунайгаз».

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СОЮЗА

В уходящем году Союз оказал содействие в организации и проведении целого ряда мероприятий. К ним относятся: Конференция и выставка «KIOGE-2017», Третий казахстанский круглый стол по бурению «KDR-2017», Министерская конференция «Обеспечение устойчивого развития энергетики», VII Международный энергетический форум, XI Евразийский форум KAZENERGY, а также конференция «Нефть и Газ Сахалина 2017», прошедшая в России. Кроме того, Союз оказал информационную поддержку павильонам Италии и Нидерландов в рамках Международной выставки «EXPO-2017».

РАБОТА СО СМИ

Традиционной становится ежегодный доклад Союза о текущей ситуации в нефтесервисной отрасли на площадке Службы центральных коммуникаций Республики Казахстан. В июне 2017 года проведен брифинг на тему «Нефтесервис Казахстана: текущая ситуация, поло-

жительные тренды в отрасли». На брифинге Союзом озвучены наиболее актуальные вопросы нефтесервисной отрасли, а также рекомендации по развитию казахстанского содержания в крупных нефтегазовых проектах. Также в течение года Союз давал интервью для различных казахстанских изданий.

ПЛАНЫ НА 2018 ГОД

В следующем году ожидается переход к активной фазе ПБР-ПУУД ТШО. По предварительным данным уже к концу 2017 года будет присужден ряд крупных строительных подрядов, но основные работы будут присуждены весной 2018 года. В связи с этим, Союз продолжает вести активную работу с потенциальными генеральными подрядчиками, важно чтобы данные им обещания по казахстанскому содержанию были выполнены и местные компании получили опыт работы на столь крупном проекте.

Уже сформирован проект программы VII Ежегодной конференции «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2018: нефтегазовое строительство и инжиниринг». Конференция откроет новые возможности для субподрядных организаций. Все генеральные подрядчики ПБР ТШО будут представлены на конференции. Кроме того, будут обсуждены вопросы участия в проектах Карчаганана и Кашагана, в том числе особое внимание уделено морским проектам.

Ввиду того, что многие члены Союза работают как в нефтегазовой, так и в горнорудной отраслях, в план работы внесены мероприятия с недропользователями по твердым и полезным ископаемым.

Резюмируя все вышесказанное, необходимо отметить, что Союз и дальше будет продолжать работать в направлении развития нефтесервисного рынка страны.

Компания «Байтау Партнерс» является крупнейшим провайдером тренинговых услуг в Казахстане с 2007. Офисы компании находятся в Астане, Атырау, Актау, Алматы, Актобе, Кызылорде и Лондоне.

Компания соответствует требованиям международных стандартов ISO 9001 и OHSAS 18001, а также обладает Аттестатом, выданным Комитетом Промышленной Безопасности МЧС РК.



ОБУЧЕНИЕ & РАЗВИТИЕ

- ✓ Курсы по Технике Безопасности
- ✓ Курсы по Промышленной Безопасности и Охране Труда в РК
- ✓ Международные квалификации по ТБ, ОТ и ООС (NEBOSH, IOSH, IEMA)
- ✓ Международные курсы по бурению (IWCF, IADC Well Control)
- ✓ Курсы по Безопасному Вождению
- ✓ Курсы по Первой Помощи
- ✓ Курсы по Менеджменту, Бизнес навыкам и Финансам
- ✓ Курсы по ISO, OHSAS и Энергоменеджменту

ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ УСЛУГИ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

- ✓ Устные и письменные переводы с/на АНГЛИЙСКИЙ, РУССКИЙ и КАЗАХСКИЙ.
- ✓ Предоставление переводчиков и инструкторов на краткосрочные и длительные проекты.

Мы можем проводить тренинги на казахском, русском, английском, турецком и китайском языках.

Наши курсы также доступны в формате ONLINE (Дистанционное обучение)

Компания имеет прямую аккредитацию OPITO (Великобритания), NEBOSH (Великобритания), IOSH (Великобритания), что позволяет нам самостоятельно проводить всемирно признанные курсы по технике безопасности.

В проведении международно-сертифицированных программ мы сотрудничаем с ведущими учебными центрами из Великобритании, Европы, Канады и США.

КОНСАЛТИНГ & ЭКСПЕРТИЗА

- ✓ Услуги управления обучением
- ✓ Услуги администрирования обучения и выставления счетов
- ✓ Аттестация рабочих мест (РК)
- ✓ Проведение экспертизы в области промышленной безопасности (РК)
- ✓ Консалтинг по ТБ
- ✓ Разработка документации и процедур по ОТ и ТБ

БАЙТАУ ПАРТНЕРС В ЦИФРАХ

- 6 офисов по Казахстану
- Штат 50 человек
- Более 70 видов курсов
- Более 150 000 слушателей за 10 лет
- Более 100 компаний клиентов

info@baitau.kz

www.baitau.kz

8 701 057 15 22 (WhatsApp)

АТЫРАУ +7 (7172) 509 509

АСТАНА +7 (7172) 911 499

АКТАУ +7 (7292) 434 090

АЛМАТЫ +7 (727) 346 90 90

АКТОБЕ +7 (7132) 908 912

ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС ПО-АМЕРИКАНСКИ



НИКОЛАЙ ГРИГОРЬЕВ,
Инженер – строитель

Стиль автора и комментарии сохранены. По желанию автора, материал публикуется в оригинале без редакторских правок.

В журнале «KAZSERVICE» впервые публикуется личный пост инженера – строителя Николая Григорьева, который отвечает на традиционные вопросы, связанные со строительством. Ответы в виде изложения мыслей со всеми прилагающимися подробностями наверняка разочарует многих функционеров от строительства, а почти все строители придут в недоумение от полученной информации ...

ЗАРПЛАТЫ

Зарплаты в стройке в США варьируются от 12 USD/час для подсобников до 93 USD/час (стройка public works, prevailing wage, коэффициент 1,5 для сверхурочных свыше 40 часов в неделю). Идёт много проектов для правительства, для армии, где минимальная оплата труда, скажем, электрика, равняется 62 долларам в час. Все рабочие, естественно, хотят попасть на такую стройку. Но есть и много частных проектов, например, Tesla Gigafactory, где из-за бешеного темпа работ установлен стандартный режим работы 6 дней в неделю, 10 часов в день. На таком проекте квалифицированный персонал получает первые 40 часов в неделю примерно около 40 долларов в час, а следующие 20 часов - по ставке 1,5, то есть 60 долларов в час. Итого в месяц до налогов выходит около 11,700 долларов, после налогов - около десятки в месяц. Но это на частной стройке, на которой график очень сжат и людей сильно не хватает. На обычной стройке квалифицированный персонал получает 40 USD x 40 часов в неделю, это около 6700 долларов до налогов, и примерно 5650 после уплаты налогов. С меня вычитают 16% налогов, потому что у меня большая семья, с холостых - около 25% (см. комментарии CPA ниже).

Чтобы добраться до такой оплаты труда, нужно быть хорошим рабочим, умелым. Которого ценят коллеги и начальство. Есть ещё стройки типа Prevailing Wage и Davis-Bacon Act. История создания этих законов очень интересна, кто хочет прочувствовать атмосферу, в которой они создавались, я рекомендую прочитать одну из великих книг США - «Гроздь Гнева» Стейнбека. Про то, как в Великую Депрессию почти все потеряли работу и земли, и рванули в Калифорнию (откуда возник культ 66-го шоссе

и пикапов), где из-за наплыва рабочих им установили плату в час меньше, чем человеку нужно для того, чтобы поесть каждый день. Довольно сильно напоминает ситуацию сегодня с минимальной оплатой труда (MPOT) в России и зарплатами учителей, врачей и военных.

На стройках Prevailing Wage и Davis-Bacon Act все зарплаты в час для каждого вида рабочей профессии установлены правительством США, и обновляются раз в год. Электрик, скажем, - это примерно 62 доллара в час. Соответственно, все часы свыше 40 часов в неделю - это ещё в полтора раза больше. Такие рабочие получают больше, чем топ-менеджеры многих компаний. Все Public Works (дороги, мосты, инженерные сети для городов, школы, здания правительства, станции генерации, перекачки воды и канализации, военная инфраструктура и т.п.) являются проектами с контролируемой оплатой труда рабочим. Поэтому они, как правило, намного дороже, чем частные проекты. Один из примеров - реконструкция здания ООН в Нью-Йорке, этот проект стоил более 2,5 млрд. долларов. И львиная доля этих расходов пришлась на оплату рабочей силы.

На строительном рынке США сейчас очень высока потребность в рабочей силе. Компании не могут найти себе людей на проекты, люди просто кончились, идёт строительный бум (я надеюсь, он не связан с очередным надуванием пузыря бумаг типа «Subprimes» в прошлый раз в 2007-м, о чём рекомендую посмотреть великолепный фильм «Big Short»). Поэтому механизмы мотивации, отношения к сотрудникам, их обучения для повышения их отдачи - всему этому уделяется особое внимание. В Чикаго час рабочего (до 8 часов, дальше x 1,5) стоит 72-75 долларов (reference - Kirill Bgashev).

ЧАСЫ РАБОТЫ

Почти все строительные компании в США имеют одинаковый режим работы: на стройке все работают с 6 утра до 2:30 дня, а в офисе - с 7 утра до 5 вечера. И там, и там много внеурочной работы, но на стройке она оплачивается по ставке 1,5, а в офисе - нет. Я думаю, что когда мужик заканчивает свой рабочий день в 2:30 дня, это очень сильно влияет на всю социо-экономическую ситуацию в стране. Он может вторую половину дня строить дом, кататься на мотоцикле, проводить время с семьёй. Много чего может делать. Думаю, экономисты сильно недооценивают влияние этого фактора.

ПРОЕКТ

Ни один проект в США не имеет раздела ГОиЧС. И ПОСа тоже. И Мероприятий Туда-Сюда для Инвалидов. И Энергоэффективности. И Охраны Окружающей Среды. И Сметы. И Иной Документации. Как я давно подозревал, всё это мусор. А нормы проектирования прописаны в Building Code. И там тоже нет ПОС, ГОиЧС и ООС и всей этой белиберды.

Потому что судебная система нормально работает по разруливанию страховых случаев между сторонами конфликта. А сметы делают только генподрядчики и их субчики, и никогда не показывают их клиентам, ибо цена контракта твёрдая. А Пояснительная Записка (в США называется Спецификацией) - толщиной 1500 страниц, с подробнейшими указаниями какие розетки купить и каких производителей нацелена, в основном, не на нормы, а на правильное определение желаний клиента и уровня бюджета его проекта. Чтобы подрядчик мог сосчитать цену максимально точно.

Состав проекта описывается стандартом «CSI 50-Division Master Format» и почти повторяет структуру лицензирования строительных подрядчиков. То есть, скажем, если наша компания - Plumbing Contractor, то мы открываем раздел Plumbing проекта и раздел Plumbing спецификации. И ещё общий раздел проекта (General) для всех подрядчиков и общий раздел спецификации (Division 1). И на основе этих четырёх разделов считаем смету проекта. Кроме федеральных стандартов, типа National Electric Code, и стандартов штатов, типа California Title 24, есть ещё специальные стандарты, например, для армии, флота и воздушных сил - это UFC, для госпиталей - это Blue Book, и так далее. Люди, которые хорошо, детально знают специальные стандарты, очень высоко ценятся, потому что эти проекты очень прибыльные, но не зная стандарта легко допустить ошибку более чем на миллион долларов. Например, если не знаешь, какие конкретно кондуиты, трубы для силовых и телекоммуникационных кабелей, заливаются бетонной защитой с армированием, на проекте для флотской военной базы или аэродрома. Почти все нормы проектирования написаны ассоциациями подрядчиков и лицензированных инженеров-проектировщиков (IEEE, NECA, NFPA, ASME, ASCE, ASHRAE, UL, и ещё двумя сотнями других), на основе исторического анализа страховых случаев и под давлением страховых компаний.

Чтобы добраться до такой оплаты труда, нужно быть хорошим рабочим, умелым. Которого ценят коллеги и начальство



ЛИЦЕНЗИИ

Строительные лицензии в США выдаются только людям, а уже затем привязываются к компании. Поэтому если такой человек ушёл из компании, нужно получать новую лицензию, на другого человека. Такой человек должен успешно сдать экзамен, который идёт 6 часов, в нём 240 вопросов, половина на знание законов, половина на знание индустрии, например, вычислить падение напряжения в фидере длиной 360 футов при напряжении 480V, силе тока 260А и толщине фидера 300MCM. Чтобы стать лицензированным инженером-проектировщиком (Professional Engineer), нужно сдать два экзамена (один в начале карьеры, сразу после университета, второй через 4 года инженерной практики), в десять раз сложнее, чем на строительную лицензию. С интегралами, дифференциалами, и расчётами эпюр напряжений. Только такие люди подписывают каждый чертёж и ставят на него свою персональную печать, а не компания. Компания просто ставит свой логотип. Если что-то спроектировано неправильно и будет авария, отвечать будет этот самый инженер. Для этого у него есть страховка профессиональной ответственности.

На строительном рынке США очень глубокая специализация подрядчиков по областям их работы. Если заглянуть в официальный классификатор лицензий (забейте в Google «CSLB Licensing Classifications»), то вы увидите 46 разных лицензий.



Для каждой – свой экзамен, своя отдельная процедура. Как правило, подрядчики работают только в своей узкой специализации. Генподрядчики нанимают субчиков, выполняют комплекс требований клиентов по страховкам, бондам, гарантиям, и управляют рисками. Субподрядчики, как правило, занимаются одной-двумя лицензиями максимум, и имеют генподрядную лицензию, чтобы в свой пакет работ иметь возможность нанять смежника. Т.е. например если я электрик, то я получу лицензию на генподряд только для того, чтобы иметь возможность нанять себе бетонщиков, которые мне залиют плиты под трансформаторы. Иначе, если у меня нет лицензии на генподряд, клиенту придётся нанимать их напрямую, а это часто очень неудобно, возникают пробелы в ответственности при определении виновных в браке и авариях.

Работать в нескольких совершенно разных лицензиях очень неэффективно, это могут себе позволить только очень большие компании, например, Emcor Group, которой управляют финансисты, и

скупают много компаний вокруг, выполняя свои KPI от инвесторов по увеличению оборота. Практика показывает, что гораздо эффективнее выбрать специализацию, и работать в своей нише, непрерывно повышая качество услуг клиентам. Например, ставить системы вентиляции и кондиционирования в разных штатах. В нефтегазовой индустрии строительные лицензии не действуют. Там совсем другая система классификаций, разрешений и сертификаций, никак к военной и гражданской стройке не привязанная. Например, вся электрика делается вообще без лицензии. Но много других требований, в первую очередь, страховка на большую сумму, которую очень сложно получить.

СМЕТЫ

В США в строительном бизнесе нет продавцов. Каждый сметчик является продавцом. От него на 70% зависит, будет завтра работа у компании, или нет. Это он отвечает за то, чтобы компания выиграла тендер на строительство, чтобы была

подготовлена не только смета, но и все сопроводительные документы для тендера. Огромная ответственность, и тонкое умение. Оставшиеся 30% зависят от решений владельца компании в ходе конкурса, а также от решающей встречи с клиентом с интенсивом согласований его финальных требований. Каждая строительная компания ведёт и обновляет собственную базу расценок, в которой приблизительно 40 000 позиций. Через 10-15 лет работы базы разных подрядчиков очень сильно различаются из-за такой кастомизации, хотя в начале становления компании её владелец просто покупает готовое решение, типа Accubid, Conest, TurboBid или McCormick, со встроенной стандартной базой данных своей ассоциации подрядчиков (я работаю в базе NECA). Все эти программы имеют On-Screen Take-Off, то есть можно снимать все данные прямо с чертежей в формате PDF на экране. Многие компании нанимают программистов и пишут собственный софт (как Turner, например).

Ассоциации подрядчиков выпускают книги сметных расценок каждый год, каждая по своему направлению, например NECA выпускает каждый год книгу трудозатрат на каждый вид работ, по которой тут же автоматически обновляются электронные базы сметных расценок у электрических подрядчиков, а сервисы типа «TraSer Accubid» автоматически подтягивают к этому классификатору цены поставщиков через интернет. Смета в сто раз проще и понятнее, чем в России, любой прораб в ней разберётся что к чему. Она устроена по очень простому принципу: например, строка «Розетка 125V, 20A»: розетка стоит три доллара, а установить её в стену занимает полчаса. Всё. Никакого маразма с коэффициентами и индексами, широко распространённого на моей родине. Смета предназначена для того, чтобы выиграть проект, а поскольку на этапе конкурса и борьбы за контракт времени для составле-

ния сметы очень мало, то все операции по её составлению должны быть максимально эффективными. Смета на проект стоимостью 20-30 миллионов долларов делается за 5-10 рабочих дней, на проект 1-2 миллиона - за один-два дня. Малые компании делают сметы, которые после выигрыша контракта можно смело отправлять поставщику на комплектацию и поставку. В больших компаниях это двухступенчатый процесс: сначала делают смету в общих чертах, чтобы взять контракт, а затем если победили, то делают вторую смету, уже для ежедневной работы на проекте, поставок, и учёта рабочего времени и материалов. По мере того, как портфель проектов и опыт компании растут, вносятся ежедневные корректировки в базу данных. В базе данных изменяются и цены на материал, и трудозатраты. Это происходит не для удовольствия, а является результатом кропотливой работы и споров между сметчиками и производственниками, ведь сметчики должны выиграть проект, в производственники вечно приходят жаловаться что денег не хватает на стройку. Вечная дихотомия строительного бизнеса.

РУКО-ВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Руко-Водитель проекта получает проект от сметчика, который его продал Клиенту. С этого момента, две главных задачи управляющего проектом (здесь руками не водят особо, а управляют проектами, т.е. управляют прибылью и риском её потерять) - это соблюдение графика строительства и удержание маржи на заданном в смете уровне. Скажем, если маржа была 25%, а в середине стала 24% - его боссы начнут роптать. Если упадёт до 10% - его ждут серьёзные проблемы. Упадёт ещё ниже - уволят, и рынку расскажут что он был болван. Поэтому управляющие идут на самые разные ухищрения как возместить убыток или заранее запасти резервы в бюджете. Сами ищут поставщиков подешевле, сами опти-

мизируют проект с Инженером и Архитектором, сами ведут нелёгкие переговоры с клиентами о change-order'ax. Почти все проблемы с прибылью лежат в области неэффективности Labor, т.е. рабочей силы. Неправильное планирование, неполная поставка материалов, простой рабочий, забастовки, аварии, переделка брака, и т.п.

Самый главный вид документа в строительной компании - таблица на одном листочке, сравнение бюджетов сметы и фактического на сегодня, с прогнозом маржи проекта. Обновляет эту таблицу управляющий проектом. Раз в неделю, после получения сводки затрат человеко-часов со стройки (time-sheets) и справки о потраченных на проекте деньгах за неделю от бухгалтерии. Второй документ - график строительства.

Управляющий проектом - самый ценный и дорогостоящий актив компании, запросто могущий получать 150 000 - 160 000 тысяч долларов в год, иногда и более. Адекватная зарплата, если учесть что он отвечает лично за получение чистой прибыли более трёх-пяти миллионов долларов в год? Я ни на одной стройке в России не видел, чтобы кто-либо из владельцев бизнесов это ясно понимал. Обычно платят около 200-350 тыс. рублей, это в хорошем варианте, что составляет в районе 50-70 тысяч долларов в год. И это на проектах, в том числе, в сотни миллионов долларов бюджетом, как Аметистовое. В США руководителю проекта по сути подчиняется вся компания, все, кто-то-либо на его проекте делают. Кроме владельца фирмы. Это как-то понятно всем без объяснений. Его время важнее времени любого другого сотрудника. Пост управляющего проектом примерно наравне с вице-президентом. Весь процесс компании строится вокруг конвейера по сборке Materials & Labor нескольких проектов и получения с них прибыли.

ОТНОШЕНИЯ С СОТРУДНИКАМИ

В США не принято грубить коллегам, почти никогда. Вообще, ругаться не принято, поскольку много конфликтов заканчиваются судебными исками, в которых, как правило, не сотрудник, а компания должна доказать, что она вела себя подобающе. Судебный иск с сотрудником запросто может стоить компании около 400 000 долларов. Поэтому и не ругаются, все улыбаются друг другу, и ведут себя предельно корректно. Улыбки при этом иногда явно натянутые, но культура воспитания заставляет. Не знаю про другие штаты, но в Калифорнии и Неваде действует закон «At Will», то есть «по доброй воле». Он означает, что сотрудник может уйти из компании с уведомлением за 10 минут, и компания может в любой момент уволить сотрудника с таким же уведомлением. Этот закон довольно сильно дисциплинирует всех, и сотрудников и компанию. Владельцы компаний понимают, что ценного кадра у них переманить можно в два счёта, а дурак понимает, что уволить его могут прямо сегодня в обед. Совершенная рыночная конкуренция. Если компания нанимает слишком мало людей из меньшинств, ей могут вкатить иск о дискриминации. Поэтому состав компаний очень разнообразен, работают люди со всего света.

Чем больше работаешь в такой очень DIVERSE среде, тем больше поражаешься, сколько умных людей со всех стран приехали в США. Тем больше понимаешь, насколько твоё восприятие других рас и культур было неполноценным и высокомерным. У нас работают очень классные парни из Колумбии, Филиппин, Кореи, Мексики, Дубая, есть парни из России, Белоруссии. Учат меня всему что знают, за что я им очень благодарен. А знают они огромное количество вещей. Многие владели в своих странах своими компаниями, по 100-150 сотрудников. Процентом десять сотрудников нацелены на открытие собственного бизнеса, особенно молодёжь.

Каждого сотрудника перед приемом на работу прогоняют через четыре основных теста: письменный тест на понимание, логику, знание английского и предмета работы, затем собеседование с тремя-четырьмя Senior работниками компании, потом обязательный для всех медицинский анализ на наркотики, и последний - проверка Criminal Background и DUI (вождение автомобиля под воздействием алкоголя или наркотиков). Такая процедура более-менее гарантирует, что компания наймёт себе хорошего человека.

ЗАЛОГ СТРОИТЕЛЯ

Есть в США удивительный закон, которого нет (и не будет...) в России, называется Mechanics' Lien (Залог Строителя). Это чуть ли не единственный закон, который очень сильно защищает права подрядчика на получение денег. По этому закону, ЛЮБОЙ из подрядчиков, субподрядчиков, любой из поставщиков оборудования и материалов, любой из РАБОЧИХ, архитекторов, САДОВНИКОВ, починщиков розеток или кранов, смесителей и т.п. может наложить на недвижимость ЗАЛОГ в том случае, если он выполнил свою работу по контракту (проектирование, строительство, поставка материалов, и другие улучшения), а ему не заплатили (причём нет никакого значения, КТО ему не заплатил). Это очень мощный инструмент получения денег за свою работу.

Если работали, и вам не заплатили на проекте, вы регистрируете в Registrar (аналог Росреестра) залог на здание вместе с участком, и имеете право через 30 дней подать документы на принудительную продажу этого актива, и получение своих денег. Этот залог может быть наложен на недвижимость в любой момент, даже если подрядчик не получил ПРОМЕЖУТОЧНУЮ оплату по договору вовремя. Залог является безусловным, согласие владельца недвижимости не требуется.



Поэтому, в США очень редко кидают подрядчиков и рабочих с оплатой по контракту или по зарплате (естественно для этого они должны вовремя подавать документы, требуемые по этому закону, например Preliminary Notice, выдерживать сроки подачи и т.д.). Этот закон имеет и обратную сторону медали: если вы владелец дома, и на вас работает подрядчик, это ВАША ответственность, чтобы проследить за тем, что все его субподрядчики и рабочие получили свои деньги, иначе ваш дом может быть ПРИНУДИТЕЛЬНО продан с молотка за долг размером, например, 700 долларов, за ремонт забора. Для этого у владельцев домов тоже есть целый набор инструментов, о которых они обычно и не догадываются.

ПРО ЧЕСТНОСТЬ

Честность в бизнесе в США - не духовно-теоретическое понятие как в России. Она напрямую вытекает из ежедневных практик маркетинга, производства и закрытия проекта, до зубов вооружена и обладает продвинутыми инструментами взаимных проверок контрагентов. Например, на этапе конкурса

за проект, когда вы конкурируете с двумя-тремя подрядчиками вашей специализации, на этапе вскрытия конвертов и оглашения цен выясняется, что цены отличаются на 3-5%. Требования к страховкам и гарантиям общие и одинаковые для всех. Сметные базы данных у всех очень похожи, и обновляются как раз по результатам конкурсов и борьбы за контракты. Победитель тендера «Low Bidder» не просто выигрывает конкурс, его документацию проверяет подрядчик, занявший второе место, и имеет право подать апелляцию на результаты тендера и отменить его результаты, если найдёт, к чему придраться. Если не нашёл, ставит об этом подпись в тендерном протоколе (для дорогущих Public Works тендеров, есть и закрытые конкурсы).

Если поставщик оценил поставку пакета материалов подрядчику по спецификации, и что-то забыл, ему придётся проглотить этот убыток чтобы сохранить отношения с подрядчиком. Если подрядчик что-то забыл посчитать в своей смете и так выиграл тендер, то он будет выполнять эти работы за свой счёт. На этапе производства работ никак

нельзя обойти Material Submittals и многочисленные инспекции местных властей. То есть материалы и качество работ полностью контролируются. Любое серьёзное нарушение приводит к огромным штрафам и в худших случаях, к Revoking the Licence. Вся история серьёзных нарушений привязана к лицензии и доступна онлайн для всех, с именами и фамилиями людей, покрытиями по страховкам и т.п. Единственный момент, когда можно выставить дополнительные работы - это выход новых чертежей от Архитектора и Инженеров (кто не согласен - все в суд). Но при этом, если задрать цены, то клиент на эти работы наймёт другую компанию. Потеря лица и неудобный сосед на твоей стройке. Значит нужно соблюсти баланс, по каким ценам делать дополнительные работы, чтобы конкурентам было невыгодно выходить и работать с тобой рядом. По факту, единичные расценки на change-order'ax получаются выше примерно на 40-60%, и обычно дополнительных работ не так много. Зарплаты рабочим выплачиваются раз в неделю, если вы попытаетесь с ними мухлевать, то ваша компания закончит своё существование месяца за четыре. Не вариант.

На этапе закрытия проекта компании очень важно выйти без каких-либо судов и с хорошими отношениями с клиентом, потому что иначе можно потерять четыре-пять лет жизни, общаясь с адвокатами вместо клиентов, и потерять несколько миллионов долларов. Один мой знакомый обанкротил свою генподрядную компанию из-за кейса на 2 миллиона долларов (это было сделать гораздо дешевле, чем продолжать работу, поскольку судебный кейс проекта рос как снежный ком, ему пришлось заложить в банк свой дом, чтобы заплатить рабочим), и это массовое явление в стройке.

Не стоит забывать и о том, что у среднестатистического американца в доме находится более 5-7 еди-

ниц разнообразного стрелкового оружия, от пистолетов до снайперских винтовок и крупнокалиберных пулемётов. Так что при грубом обмане, жить на свете становится просто опасно. Таким образом, если все в компании честно выполняют свои обязанности и не врут клиенту и властям, то компания процветает и развивается. Прямое следствие, без необходимости кого-то убеждать в теориях психологического анализа.

Честность является одной из главных, массивных, финансовых переменных в уравнениях функций оптимизации бизнеса. Для всех.

ПРИБЫЛЬ

Прямым следствием вышестоящего раздела, таланта, ума, расторопности, связей, в хорошем смысле хитрости руководителя и состояния рынка, для любой успешной компании является достижение показателя её главной функции оптимизации: запланированной прибыли на проекте. Маленькие компании («Mommy & Daddy Shops», как их называют в США на местном сленге) зарабатывают на проектах 30-70% прибыли до налогообложения, то есть по формуле (цена всех материалов + оплата труда рабочих + стоимость всех субподрядчиков + цена пользования оборудованием) * (от 1,3 до 1,7). В среднем, около 1,5. После уплаты налогов и содержания офиса остаётся около 25-30%.

Но проекты у таких компаний маленькие, до 0,5 млн. долларов, а 90% проектов не дотягивают и до 50 тысяч долларов. Такой тип компаний в стройке классифицируют как Service Company.

Огромные компании с оборотом в несколько миллиардов долларов (как Skanska, Emscor, Jacobs) зарабатывают примерно от 5% до 25% до налогообложения, в зависимости от проекта (по той же формуле, что выше). Думаю, точная оценка средней по рынку цифры прибыли находится в районе 15%. После уплаты налогов и содержания центрального офиса остаётся примерно половина, но если компания имеет не слишком раздутый штат, и умного бухгалтера, а тот хорошо разбирается в налогах - то больше.

В плохие времена, когда рынок падает (как это случилось в 2007-2009 годах), и много компаний разоряются, оставшиеся в живых работают за 5%, и меньше, параллельно собирая лучшие осколки разорившихся. Доходит до 0-1%, в чём есть большой смысл, ведь заново команду собирать после того как ты всех уволил, невероятно трудно, обратно наймёшь кого попало. Зато в хорошие времена, когда везде полно проектов и людей днём с огнём не найти, все (поставщики, субподрядчики, генподрядчики) поднимают для клиентов планку до 20-25% (большие компании) и 50-70% (маленькие компании) до налогообложения, чтобы накопить жиру до следующего падения рынка. А рынок радуется своим постоянством, и падает аккуратно раз в 10 лет. Многим компаниям на строительном рынке по 100-150 лет и более (например, McCarthy, с 1864 года), поэтому эволюция ценообразования «сколько стоит положить кирпич на кирпич», прошла большой путь, и правила игры для компаний совершенно одинаковые. Ну, не считая Bechtel.

ДЕТИ

Здесь в порядке вещей считается привести с собой на работу ребёнка, и показать ему, что ты делаешь, чем занимаешься на работе. Я вижу детей в нашем офисе примерно раз в месяц, иногда они приходят большой весёлой толпой. Очень смешно наблюдать за такими процессиями на стройке - идёт такая цепочка пингвинят, каски в два раза больше голов, оранжевые жилеты чуть ли не до земли, и каждый поправляет защитные очки на носу, что сваливаются и съезжают. А глаза смотрят на прораба так, что не передать словами, засасывают окружающий мир в мозг, как торнадо.

У моего коллеги пять детей, он как-то часов шесть трём из них объяснял, как делается работа, что делает компания. Много интернов. Им платят в два раза меньше (около 17-20 долларов в час), работают они три месяца в свои университетские каникулы, и за эти три месяца компания наблюдает за ними, а они - за компанией. Им ещё учиться два-три года, а они уже работают.

ЛИЧНОЕ

Выставляем Клиенту счёт за оборудование, которое уже как 5 месяцев стоит на складе, и за которое мы отдали кучу своих денег. Из-за дыры в cash-flow не можем заплатить этому же поставщику за оборудование на другие объекты. На других объектах потихоньку начинаются проблемы из-за ползущих сроков. Клиент нам пишет, что мы не установили оборудование в его здании, и платить не хочет (по контракту, он платит за установленное). Мы начинаем с ним ругаться, что он сам не даёт нам возможность уже 5 месяцев провести shutdown, и просим встречи. Все на нервах, наши говорят в контракте написано shutdown, так подавай нам его. Он пишет нам, что не может провести shutdown, поскольку у него есть с десятков распределительных щитов, которые он не может отключить. Никак. Мы все бежимся и не понимаем. Едем к нему на встречу. Огромный медицинский центр, которому уже более 60 лет. К нам в лифт заходит старый японец, все волосы белые, умное, скром-

ное лицо в очках, профессорские глаза. Выходит. По коридорам полубегом, полушагом быстро передвигаются занятые люди, которые улыбаются через какое-то едва уловимое напряжение. Идём по этажам, разговариваем, изучаем проблему. Я иду и мимо меня проезжают белоснежные кровати с пациентами. У пациентов усталые лица - видно, что старика мучает боль, мать только что родила ребёнка, всё больше и больше разных лиц проезжает мимо. Богатые и бедные.

Добираемся до щитов. Они питают сердце комплекса - яркие, спящие чистотой, стерильные хирургические комнаты и похожие на космические корабли инкубаторы для крошечных недоношенных детишек, которые весят по 500-1500 грамм, на которых сфокусирована всей мощью интеллект технология человечества. Кислород, свет, роботы, подающие растворы, пульсирующие линии сердцебиения на экранах. Клиент говорит нам тихо: «Вот это я не могу отключить никак. Всё остальное как-то придумаем, а это - никак.»

Мы за 10 минут разрабатываем схему переключения этих комнат на наши генераторы и огромные блоки батарей резервного питания. Согласовываем где их поставим во дворе, через какие балконные двери перекинем толстенные кабели, через которые потечёт энергия в эти маленькие тельца и на кончики скальпелей хирургов. Я подумал - что мы делаем? Зачем работаем? Зачем устанавливаем оборудование на миллионы долларов? Зачем Учителя нас учили десятилетиями? Зачем мы спорим и ругаемся? И я познал дзен. То, что нельзя передать словами. Любовь как вода разлилась из моего сердца, хлынула по этажам, забрызгала стены коридоров, и я пошёл рисовать план расстановки генераторов и прокладки кабелей.

По разрешению автора материал взят с сайта <https://goo.gl/aiJNSx>

Esterline

Darchem Thermal Protection

DARMATT™



REMOVABLE/REUSABLE SOFT JACKETING SYSTEMS

WINTERIZATION

DARSHIELD™



Engineered Solutions
LOW for **HIGH**
Temperature Problems

DARMATT™



PASSIVE FIRE PROTECTION

Tel: +77122763814, +77029439054
Email: gm@nsg.kz. info@nsg.kz

NSG

**NEWTECH
SYSTEMS
GROUP**

NEWTECH THERM



**NEWTECH
HEATHEM**



**NEWTECH
EQUIPTHERM**



MADE IN KAZAKHSTAN, ATYRAU

CT-KZ CERTIFIED

20-ЛЕТИЕ ДВУХ ФЛАГМАНОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА



После обретения независимости перед страной стояла задача перестроить нефтегазовую промышленность, и реализация этой задачи была немыслимой без финансовых средств.

По этой причине казахстанский народ стал свидетелем активного освоения потенциальных месторождений иностранными инвесторами. Среди них особое место занимают Кашаган и Карачаганак. Освоение этих месторождений осуществляется в рамках Соглашений о разделе продукции, достигнутых в 1997 году. И страна в этом году отметила 20-летний юбилей двух флагманов нефтегазовой отрасли Казахстана.

В конце XX столетия стало очевидным понимание того, что «инвестиционный фактор» будет играть определяющую роль в экономической жизни молодой страны, которая только вышла из оков распавшегося Советского Союза и встала на путь самоопределения. Утерянные промышленные связи, отток квалифицированных кадров, отсутствие необходимой инфраструктуры в производствах предопределили будущее стратегического направления Казахстана, где нефть явилась первостепенным драйвером всех новоиспеченных связей с иностранными инвесторами. Приход в страну зарубежных компаний для освоения потенциальных недр хоть и был обусловлен в большей степени необходимостью финансовой поддержки для Казахстана, но и инвесторы были не менее заинтересованы из соображения выгоды и прибыли. Несмотря на то, что Казахстан для них во многом оставался государством «terra incognita», в 1992-1993 годы для страны наступает переломный момент, связанный с приходом зарубежных компаний и принятием постановлений, регулирующих развитие казахстанской нефтегазовой отрасли. Так, например, в 1993 году было подписано Постановление Правительства Республики Казахстан «О становлении и развитии добычи углеводородного сырья в казахстанской части Каспийского моря», потому как развитие промышленности, в основном, было обусловлено разработкой месторождений Каспийского моря, где сосредоточено 75-80% углеводородных ресурсов.

Такой же значимой датой является 1997 год, время подписания Соглашения о разделе продукции (СРП) по Северному Каспию, представляющего собой коммерческий контракт между инвестором и государством. Для осуществления разработки и добычи углеводородов на подрядном участке в рамках данного соглашения был создан международный консорциум «Offshore Kazakhstan International Operating Company». За этими событиями последовало открытие долгожданного месторождения Кашаган, расположенного в казахстанском секторе Каспийского моря. Скважиной-первооткрывательницей явилась скважина ВК-1, при испытании которой был получен промышленный приток нефти из-под солевых карбонатных отложений. Это месторождение представляет собой крупнейшую залежь углеводородов на Северном Каспии с геологическими запасами в размере 35 млрд. баррелей, что делает его одним из крупнейших открытий углеводородов в мире за последние три десятилетия. До завершения СРП (без учета проектов развития) планируется добыть – 308 млн. т нефти и 211 млрд. м³ газа, при этом 62 млрд. м³ газа будет поставлено на внутренний рынок. В настоящее время оператором Кашаганского месторождения является «North Caspian Operating Company».



Окрыленный успешным построением взаимоотношений с иностранными партнерами в нефтегазовой сфере, Казахстан в начале 1990-х годов вступил в переговорный процесс по привлечению зарубежного капитала в еще один крупный проект, связанный с разработкой нефтегазоконденсатного месторождения Карачаганак (Западно-Казахстанская область). Два десятилетия назад для освоения Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения было подписано Окончательное соглашение о разделе продукции. Документ подписали руководители американской «Техасо», итальянской «Agip», британской «British Gas» и российского «Лукойла». Казахстанским представителем по данному соглашению выступил Ахметжан Есимов, который на тот момент пребывал на должности Первого вице-премьера Республики Казахстан. Соглашение было заключено сроком на 40 лет и вступило в силу 27 января 1998 года. Данное соглашение стало основополагающим документом, регулирующим отношения между Казахстаном и консорциумом «Karachaganak Petroleum Operating B. V.».

На сегодняшний день на долю Карачаганака приходится 49% газа и 16% жидкого углеводородного сырья, добываемого в стране. С момента подписания СРП в разработку месторождения было инвестировано свыше 22 млрд. долларов США, в то время как в национальный бюджет было выплачено порядка 26 млрд. долларов США в виде налогов и прибыли от участия в проекте. За все это время Карачаганак стал проектом мирового уровня и флагманом нефтегазовой отрасли Казахстана.

На сегодняшний день перед двумя проектами поставлены большие задачи, которые реализуются с использованием новейшей технологий.

Это делает их проектами мирового уровня.



КАРАЧАГАНАК

Карачаганакское нефтегазоконденсатное месторождение было открыто в 1979 году. На сегодня это одно из крупнейших в мире месторождений с начальными балансовыми запасами в 1,35 трлн. м3 газа и 1,2 млрд. т нефти и газового конденсата. Расположено на северной прибрежной зоне Прикаспийской впадины. Залежь нефтегазоконденсатная, массивная.

Высота газоконденсатной части достигает 1420 м, толщина нефтяного слоя равна 200 м. Продуктивными являются отложения от верхнего девона до нижней Перми.



Ключевые элементы ОСРП:

- 40-летний контракт (1998-2037 гг.);
- Пофазовое финансирование;
- 10 млн. долларов США ежегодных инвестиций в социальные проекты;
- План организационной деятельности по экологии;
- Поставка 20 МВт энергии г. Аксаю;
- Создание до 20 000 рабочих мест, из которых 80% - казахстанские специалисты, в ходе строительной фазы проекта;
- Обязательства по трудоустройству и обучению кадров.

Руководство:

Ренато Мароли (2015 - настоящее время).



КАШАГАН

Месторождение Кашаган было открыто в 2000 году. Это крупнейшая залежь углеводородов на Северном Каспии с геологическими запасами в размере 35 млрд. баррелей, что делает это месторождение одним из крупнейших открытых углеводородов в мире за последние три десятилетия. Это уникальное месторождение отличается по технологической сложности проекта в части его безопасного и эффективного освоения. В сентябре 2013 года на месторождении Кашаган была расконсервирована первая скважина и добыты первоначальные объемы нефти. До конца срока действия СРП (без учета проектов развития) планируется добыть 308 млн. т нефти и 211 млрд. м3 газа, при этом 62 млрд. м3 газа будет поставлено на внутренний рынок.



Ключевые элементы СРП:

- ТОО «PSA» осуществляет функции Полномочного органа в СРП
- С момента подписания СРП объем инвестиций, вложенных в Этап 1 Кашаганского проекта, оценивается в размере 55 млрд. долларов США.
- Объем выплат по местному содержанию в товарах, работах и услугах с 2004 года составил более 13,6 млрд. долларов США.
- Согласно СРП, в контрактную территорию НККК входят структуры Кашаган, Юго-Западный Кашаган, Актоты, Кайран, Каламкас-море.

Руководство:

Бруно Жардэн (2015 - настоящее время).



ИТОГИ ПЕРВОГО ЕЖЕГОДНОГО РЕЙТИНГА KAZSERVICE

4 сентября 2017 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел коктейль-прием в честь Рейтинга «Топ-50 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана», который был впервые опубликован на страницах журнала «KAZSERVICE».



Не имеющий аналога рейтинг самых влиятельных нефтяников Казахстана был воспринят читателями неоднозначно. Попытка нефтяных экспертов ранжировать топ-менеджеров по степени влиятельности сводилась к формированию объективной оценки позиции участников по текущим должностным категориям. В момент составления рейтинга за основу были взяты текущая конъюнктура рынка, институты и ведомства нашей страны. В него вошли как казахстанские, так и иностранные представители отечественной нефтяной промышленности. В честь такого события и ко дню профессионального праздника работников нефтегазовой индустрии Ассоциация KAZSERVICE организовала коктейль-прием для гостей вечера.





Среди гостей были Бруно Жардэн, Управляющий директор компании НКОК, и Роб ван Звитерен, Менеджер по контрактам и закупкам НКОК. Также благодарственную речь произнес Ануар Жаксыбеков, Председатель Правления одной из крупных казахстанских нефтедобывающих компаний – АО «Эмбаунайгаз». Генеральным партнером Рейтинга выступила компания Firecroft. Коктейль-прием был ознаменован награждением людей, отличившихся своей активностью и плодотворной работой в отечественной промышленности. Председатель Президиума от имени Союза вручил медали Асхату Дуйсалиеву, Президенту холдинга «KazPetroDrilling», и Роб ван Звитерен, Менеджеру по контрактам и закупкам НКОК. За высокий профессионализм были награждены Серболат Шораев, Генеральный директор «Logic Services Kazakhstan», Нурлан Нурсултан, Генеральный директор «Caspy Engineering», Жасарал Имандосов, Директор по развитию бизнеса «ССС», Ритеш Параккал, Генеральный директор консорциума «ISKER», Алан Кайтуков, Глава строительной компании «Ariadna».



Союз получил множество положительных отзывов от компаний-участников за публикацию первого в Казахстане рейтинга влиятельных нефтяников. Однако несогласные с рейтингом возгласы имели место быть, несмотря на объективно проведенный анализ экспертов. Впредь KAZSERVICE нацелен ежегодно обновлять данный рейтинг на основе складывающихся новых реалий и перспектив.





KANAT BOZUMBAYEV
Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan

1. TIMUR KULIBAYEV
Atameken Chamber, KAZENERGY Association

2. SAUAT MYNBAYEV
National company -KazMunayGas-

3. MAKHAMBET DOSMUKHAMBETOV
Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan / First Deputy Minister

4. KANATBEK SAFINOVV
Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan / Executive Secretary

5. UZAKBAI KARABALIN
National company -KazMunayGas-

6. ASSET MAGAUOV
Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan / Vice-Minister of Energy

7. MAGZUM MIRZAGALIYEV
Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan / Vice-Minister of Energy

8. BOLAT AKCHULAKOV
KAZENERGY Association

9. MURAT ZHUREBEKOV
PSA Authority



10. KAIRAT SHARIPBAYEV
National company -KazMunayGas-

11. TIM MILLER
Chevron Eurasia

12. LUCA VIGNATI
Eni SpA

13. TED ETCHISON
Tengizchevroil

14. DANIYAR ABULGAZIN
Atameken Chamber, KAZENERGY Association

15. RENATO MAROLI
Karachaganak Petroleum Operating B. V.

16. BRUNO JARDIN
North Caspian Operating Company N. V.

17. RASHID ZHAKSYLYKOV
Association of oil service companies of Kazakhstan

18. KURMANGAZY ISKAZIYEV
KazMunaiGas Exploration Production

19. ZHAKYP MARABAYEV
North Caspian Operating Company N. V.



20. MICHAEL KRALY
Future Growth Project of Tengiz Field

21. DIMASH DOSANOV
KazTransOil

22. WANG JUNREN
CNPC-AktobeMunayGas

23. DANIYAR TIESSOV
National company -KazMunayGas-

24. KAIRGELDI KABYLDIN
Caspian Pipeline Consortium

25. DUNCAN VAN BERGEN
Shell in Kazakhstan

26. MARAT KARIMOV
Karachaganak Petroleum Operating B. V.

27. DZHAMBULAT SARSENOV
KAZENERGY Association, World Petroleum Council

28. DANIYAR BERLIBAYEV
National company -KazMunayGas-

29. ORYN SULTANOV
National company -KazMunayGas-



30. SERIKZHAN SEITZHANOV
South-Oil company

31. KENZHEBEK IBRASHEV
Kazakh-British Technical University

32. ALMAS KUDAIBERGEN
Centrasia Group

33. ASKHAT DUISALIYEV
KazPetroDrilling

34. ABAYILDANOV BEKZAT
Ozenmunaygas

35. ANUAR ZHAKSYBEKOV
Embamunaygas

36. AYBEK KRAMBAYEV
PSA Authority

37. BERIK KANIYEV
Lancaster Group

38. BOLAT NAZAROV
KazRosGas

39. MURAT MUKASHEV
Tengizchevroil



40. BALTABEK KUANDYKOV
Meridian Petroleum Company

41. ASKHAT OMAROV
BI Group Engineering

42. IBRAGIM AKDRASHEV
Neftestroyervice Ltd.

43. YURI PAK
Lancaster Group

44. SERGEY KAN
KGNT Holding

45. BAKYT IMANBAYEV
Mangistau-munaygas

46. TOLEGEN BALGIMBAYEV
ISKER Consortium

47. VALERIY DZHUNUSSOV
Condensate

48. YAN CHAN
Lancaster Group Kazakhstan

49. SAGAT TUGELBAYEV
ANACO Company

50. YERLAN KENESKHANOV
Information-analytical centre of oil and gas



Нempaline Defend Надежная защита в сложных условиях

Мы понимаем, что высокоагрессивные среды подразумевают сильные колебания pH, высокое абразивное воздействие и повышенную эксплуатационную температуру, что может со временем стать причиной серьезных повреждений вашего оборудования.

Покрытия для резервуаров Нempaline Defend разработаны для решения подобных проблем и возможности введения вашего оборудования в эксплуатацию по истечении 24 часов после ремонта.

- Быстрая доставка материалов и экспертная поддержка на месте эксплуатации
- Быстрый возврат вашего оборудования в эксплуатацию после ремонта благодаря нашим покрытиям
- Снижение затрат на простой, расширенные интервалы техобслуживания

Вы можете положиться на покрытия Нempaline Defend при эксплуатации в условиях высокоагрессивной внешней среды.

Для получения подробной информации напишите нам:
hempaline@hempel.com.

hempaline.hempel.com

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

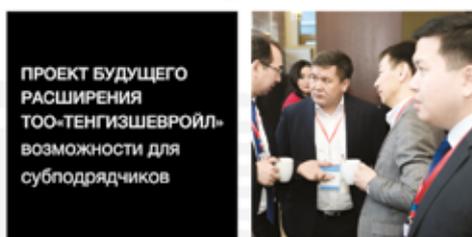
РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ
(Хазар, Каламкас-море, Жамбыл, Сатпаев)

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)



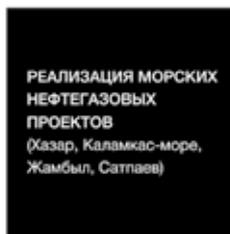
ПРОЕКТ БУДУЩЕГО
РАСШИРЕНИЯ
ТОО-ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ-
возможности для
субподрядчиков



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