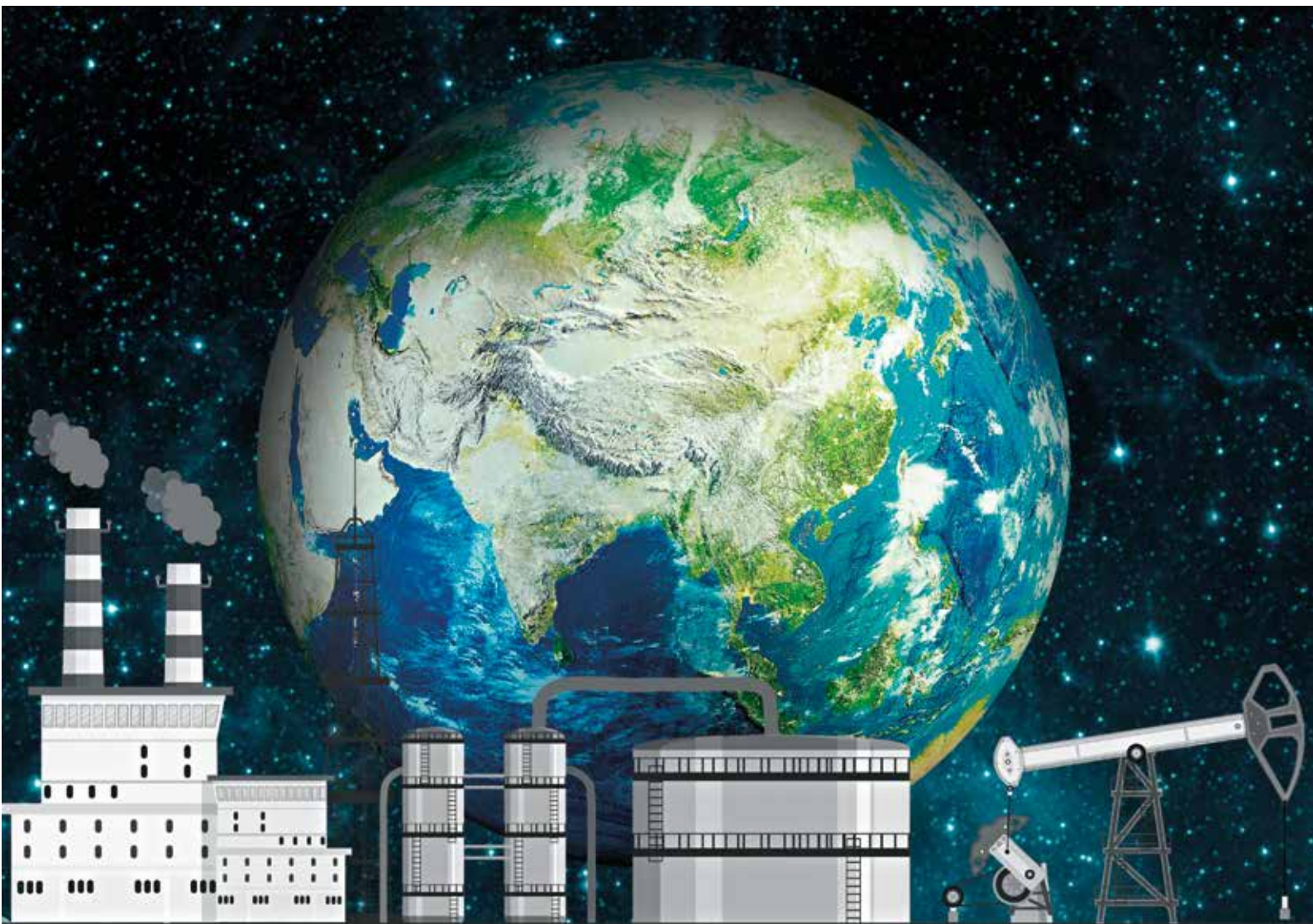


KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь - Март 2018 /// №1 (23)

МИЛЛИАРДНЫЕ НЕФТЯНЫЕ ПРОЕКТЫ



БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ:

ЧЕГО ОЖИДАТЬ ОТ КОДЕКСА
«О НЕДРАХ И НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ?»

ТЭД ЭТЧИСОН

ПРОЕКТ МИРОВОГО КЛАССА
КАК НАСЛЕДИЕ ДЛЯ КАЗАХСТАН

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 ЖҰРНАЛ / ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖҰРНАЛ / 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

ШЫҒАРУШЫ РЕДАКТОР
Ә. Бахтиярова

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»

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
А. Бахтиярова

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, LLP

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

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

R. Zhaksylykov
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen
Chairman of KAZSERVICE Association

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

EXECUTIVE EDITOR
A. Bakhtiyarova

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

Birlik Village

Tengiz, Kazakhstan

Your home
away from home



COMPASS | KAZAKHSTAN
GROUP

ESS
Support Services Worldwide

SAFETY
FIRST
In everything we do

+7.7172.793.020
birlik@esskaz.com

Welcome to Birlik Village

Welcome to Birlik Village, Tengiz's newest accommodation village, purpose built for rotational and short term guests.

Guests will enjoy superior quality, ensuite accommodation, great choice of dining cuisines, spacious recreation areas, social lounge comfort, highstreet cafe brand and health & wellness programs.

Find out more about our great facilities:



Accommodation

A good nights sleep can make or break your day...

Birlik Village Accommodation

Birlik Village offers high quality, self-contained accommodation. We offer single and double occupancy ensuite rooms. All rooms have flat-screen televisions with both free-to-air and IP network TV.



comfort

ЯНВАРЬ – МАРТ 2018

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 18 КАЗАХСТАНСКАЯ КОМПАНИЯ ПОСТРОИЛА БЕТОННЫЙ ЗАВОД
- 20 GATE ВНЕДРЯЕТ КУЛЬТУРУ БЕЗОПАСНОГО ТРУДА
- 22 РАЗВИТИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА



22

НОВОСТИ

- 24 КАЗАХСТАНСКИЕ ПОДРЯДЧИКИ ТРЕБУЮТ К СЕБЕ ДОЛЖНОГО ОТНОШЕНИЯ
- 26 KAZSERVICE НА ЗАСЕДАНИИ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ ПБР-ПУУД ТШО
- 30 ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА
- 32 БРИФИНГ KAZSERVICE В СЛУЖБЕ ЦЕНТРАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ
- 36 НОВЫЙ КОДЕКС «О НЕДРАХ И НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ» - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
- 38 РАСШИРЕННАЯ КОЛЛЕГИЯ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК

ЛИЦА



44

44 КАНАТ БОЗУМБАЕВ О ВЫЗОВАХ И ВОЗМОЖНОСТЯХ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЯНОГО БИЗНЕСА

52 ТЭД ЭТЧИСОН. НЕФТЯНОЕ НАСЛЕДИЕ КАЗАХСТАНА

60 ХИШАМ КАУАШ: БИЗНЕС НЕОБХОДИМО ВЫСТРАИВАТЬ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ПРИНЕСТИ ПОЛЬЗУ НАСЕЛЕНИЮ НА ТЕРРИТОРИИ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

64 АЛАН КАЙТУКОВ. ВЕКТОР РОСТА КАЗАХСТАНСКОЙ КОМПАНИИ



52

ИЗ МИРОВОЙ ИСТОРИИ НЕФТИ

84 ГРЕГОРИ ЗАКЕРМАН. ЧЕЛОВЕК – ПЕСЧИНКА ИСТОРИИ

АНАЛИТИКА



86

86 УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ ПО РАЗВИТИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

104 ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

106 НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА ЗА 2017 ГОД

EVENTS

114 ПРЕСС-АНОНС «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2018»

118 КОКТЕЙЛЬ-ПРИЕМ KAZSERVICE В ЧЕСТЬ ДНЯ НЕЗАВИСИМОСТИ



114



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





Уважаемые читатели!

С начала 2018 года Союз с воодушевлением принялся за осуществление намеченных целей, продолжая работать в том же направлении, но уже с новыми планами и осмысленными идеями. На фоне последних нововведений в отечественной нефтяной индустрии мы принялись за трудоемкую работу, которая предвещает впереди еще много возможностей вкупе с разными вызовами. Как и прежде, вся наша деятельность увязана к единой цели - содействовать развитию местных ресурсов, технологий, профессиональных кадров и отдельных сегментов нефтесервисных услуг. Несмотря на то, что в последние годы наметились позитивные сдвиги в плане создания совместных предприятий с участием казахстанского бизнеса, в отрасли имеются вопросы, решения которых требуют коллективного подхода. Для этого Союз традиционно проводит рабочие встречи и организует мероприятия. И одним из таких ежегодных событий является конференция «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС». Приятно осознавать тот факт, что с каждым годом число желающих выступить партнерами или участниками неимоверно растет, что вдохновляет команду на новые достижения.

В свою очередь, команда Союза продолжает акцентировать свое внимание на крупные нефтегазовые проекты, в которых совместно с компетентными органами и лицами активно

продвигает интересы отечественных компаний. Пожалуй, здесь особое место занимает Проект будущего расширения на Тенгизе в связи с началом активной фазы его реализации. Данный проект уже сейчас позволяет задействовать множество казахстанских ресурсов, что и в будущем будет положительно сказываться на экономике страны. Однако и здесь есть ряд нюансов, которые сегодня вызывают к себе особое внимание отраслевой общественности. Обо всех подробностях и событиях можете прочитать в этом выпуске нашего журнала.

Говоря о новом выпуске журнала, хотелось бы отметить, что очередной номер интересен насыщенностью полезной информации в сфере аналитических данных, нефтегазовых мероприятий и международных новостей. К тому же, в журнале освещены эксклюзивные интервью первых руководителей нефтяных компаний и энергетического ведомства. Мы уделили особое внимание пресс-анонсу нашей конференции, который также отражен в страницах данного выпуска. У вас есть возможность почитать мысли и отзывы значимых фигур, с радостью поделившихся своими мнениями и видением на будущее о мероприятиях Союза. Мы надеемся, что наши совместные усилия принесут свои плоды.

Желаем приятного чтения и больших успехов в новом 2018 году!

НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ

Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Надежные защитные покрытия

100 летний опыт работы,
нам доверяют во всем мире

hempel.ru



АСЕТ МАГАУОВ



АССОЦИАЦИЯ KAZENERGY

Назначен Генеральным директором

Окончил Московский институт нефтехимической и газовой промышленности имени И.М. Губкина по специальности «Экономика и управление в областях ТЭК». Проходил стажировку в Международном валютном фонде и Азиатском банке развития. После завершения академической деятельности в 1994-1998 годы работал экономистом, затем Заместителем начальника отдела «Планово-экономического анализа» АО «Тенгизмунайгаз». В разные годы трудился в центральных исполнительных органах по энергетике, индустрии и торговле Республики Казахстан. До вступления на текущую должность занимал различные руководящие позиции в ТОО «Тенгизшевройл», национальной компании «КазМунайГаз» и АО «Мангистаумунайгаз». В 2016-2017 годы пребывал на должности вице-министра энергетики Казахстана.

ОЛЖАС СУЛЕЙМЕНОВ



МИНИСТЕРСТВО ПО ДЕЛАМ РЕЛИГИЙ И ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Назначен внештатным советником министра по делам религий и гражданского общества

Выпускник программы «Болашак» получил квалификацию инженера-строителя в университете Тунцзи, г. Шанхай. Он является членом Ассоциации молодых лидеров при ООН, основателем молодежной организации казахстанских студентов в г. Сиань, Китай. По завершению высшего учебного заведения работал в таких международных компаниях, как «Drexler & Partner Construction Group» и «PMJ Asia Construction Group». С апреля 2016 года по ноябрь 2017 занимал должность Генерального директора строительной компании «SHEBERBUILD».

Олжас Сулейменов является одним из немногих, кто выступал с трибуны Генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке с докладом «Вода – это источник жизни». В настоящее время он занимает должность директора по производству компании «CentrAsia Group». Является лауреат государственной премии «Дарын».

ОСПАНБЕК АЛСЕИТОВ



ТОО «ПАВЛОДАРСКИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

Назначен Председателем Правления

Оспанбек Алseitов имеет три высших образования. Окончил Казахский химико-технологический институт по специальности «Химическая технология топлива и углеродных материалов», Инновационный Евразийский университет и Алматы Менеджмент Университет по специальности «Менеджмент». Магистр делового администрирования.

Трудовую деятельность начал с оператора IV разряда Павлодарского нефтеперерабатывающего завода. Там же в разные годы работал начальником производственной службы, первым заместителем технического директора и главным инженером. С 2016 по 2017 год занимал должность директора Департамента нефтепереработки в АО «НК «КазМунайГаз». До назначения на текущую позицию он был исполняющим обязанности генерального директора ПНХЗ. Имеет различные государственные награждения.

АЛЕКСАНДРА БЕКИШЕВА



ТОО «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС»


Назначена Генеральным директором


Крупнейшую инжиниринговую компанию сегодня возглавляет Александра Бекишева, которая ранее успешно работала на руководящих должностях в КГНТ. В разные годы она была вице-президентом по финансам, вице-президентом по финансам и коммерции, а также Заместителем генерального директора по экономике и развитию бизнеса. Награждена медалью KAZENERGY, грамотой Министерства национальной экономики Республики Казахстан, почетной грамотой Министерства энергетики Республики Казахстан.

Возглавляемая ею компания входит в число ведущих казахстанских предприятий, решающих весь комплекс услуг по проектированию и инжинирингу на всем жизненном цикле нефтегазовых проектов на суше и море. За годы существования компании реализовано более тысячи значимых для экономики страны проектов.


Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана

	<p><u>ТОО «РЕЛИКОМ СЕРВИС»</u> г. Алматы. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Техническая поддержка при добыче нефти и природного газа.
	<p><u>ТОО «КАЗМУНАЙГАЗ СЕРВИС - COMPASS»</u> г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Предоставление услуг питания; Обслуживание вахтовых поселков; Техническое и гостиничное обслуживание; Транспортные услуги.
	<p><u>ТОО «KAZLOGISTICS SOLUTIONS»</u> г. Алматы. Отрасль: логистика</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Оказание международных транспортно-экспедиционных услуг; Складские услуги; Локальные услуги по автодоставке грузов с соблюдением безопасности; Таможенное оформление.
	<p><u>ТОО «INDEPENDENT COMMERCIAL COMPANY VORTEX»</u> г. Алматы. Отрасль: поставка</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Дистрибьютор американского производителя абсорбирующих материалов для локализации и ликвидации разливов нефтепродуктов, опасных и технических жидкостей.
	<p><u>ТОО «ALIMAY»</u> г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Разработка, производство и применение оборудования для выполнения врезок и перекрытия сечения трубопроводов под давлением по технологии STOPPLE®; Услуги по внутритрубной диагностике и очистке трубопроводов; Поставка очистных скребков и быстрооткрываемых затворов.
	<p><u>ТОО «HORIZON INC.»</u> г. Астана. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Обучение и консалтинг по вопросам аварийного реагирования, ОТ, ТБ, ОСС, промышленной безопасности и охраны труда; Инспекция взрывозащищенного электрооборудования; Кадровый аудит и оценка компетентности.

	<p><u>ТОО «WEST CONTROL SERVICE»</u> г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Оказание услуг в области неразрушающего контроля.
---	---

	<p><u>ТОО «EXPERTISE»</u> г. Атырау. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Управление проектом и технические услуги; Предварительный запуск, услуги по запуску; Разработка детали, отбор материалов; Инженерное обеспечение технического обслуживания; Катодная защита для инжиниринга и полевых услуг; Разработка коррозии; Техническое обеспечение;
---	---

	<p><u>ТОО «CCM QAZAQSTAN»</u> г. Астана. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Организация медицинской службы на производстве и удаленных объектах; Оказание первой и неотложной медицинской помощи; Регулярное медицинское обследование на производстве; Профилактика заболеваний путем контроля гигиенических показателей на производстве.
---	--

	<p><u>ФИЛИАЛ АО «TEKNOKON INTERNATIONAL ENERJI TAAHHUT VE HIZMETLERI ANONIM SIRKETI»</u> г. Атырау. Отрасль: строительство</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Строительство нежилых помещений.
---	---

	<p><u>ТОО «MACHINERY SERVICE LTD»</u> г. Алматы. Отрасль: сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Производство и поставка; Пусконаладка и сервисное обслуживание; Ремонт промышленного энергетического оборудования.
---	---

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

Журнал «KAZSERVICE» продолжает публиковать новости членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана, в которых описываются актуальные события и достижения компаний за последнее время.



McDermott и CB&I проведут слияние на сумму 6 млрд. долларов США



В декабре 2017 года McDermott и CB&I объявили о проведении слияния двух компаний, занимающихся инфраструктурой и реализующих иные проекты в сфере нефти и газа. Сумма трансакции была оценена в 6 млрд. долларов США. Согласно достигнутым договоренностям, инвесторам McDermott будет принадлежать около 53% объединенной компании, в свою очередь, инвесторам CB&I – оставшиеся 47%. Генеральный директор CB&I, Патрик Мюллен, ранее заявил о том, что слияние двух компаний дает возможность расширять операции в нефтегазовой отрасли и укреплять финансовые позиции на мировом рынке. Как ожидается, ежегодная экономия к 2019 году составит около 250 млн. долларов США.



Казахи на Ямале

Сегодня 1 500 казахстанских граждан работают в крупных нефтегазовых проектах на полуострове Ямал. В нем активно формируется новый центр газодобычи, который в перспективе станет драйвером для развития газовой отрасли России. Мега проект строится на берегу Северного Ледовитого океана. Одна из динамично развивающихся казахстанских компаний «Logic Services Kazakhstan» является субподрядчиком данного проекта. В рамках проекта предприятие занимается электромонтажными работами, на котором трудятся более трехсот отечественных работников. Как стало известно, на пике реализации проекта ожидается увеличение числа рабочих до 35 000 человек, и казахстанские компании намерены там увеличивать свое присутствие.



«Airswift» расширяет границы поиска и подбора персонала



Компания «Airswift» запустила Стратегический центр по подбору персонала в г. Баку. В центре работает новая команда, занимающаяся круглосуточной поддержкой подбора персонала для удовлетворения потребностей клиентов. Центр был создан с учетом существующей инфраструктуры и качества кадровых ресурсов. Ныне команда занимается созданием базы данных кандидатов и подбором персонала по всему миру. «Airswift» также открыла центры в городах Куала-Лумпур и Рио-де-Жанейро, пригласив в свою команду более 30 новых сотрудников. Как пояснил Питер Сирл, Исполнительный директор компании «Airswift», энергетическая отрасль в настоящее время развивается быстрыми темпами, поэтому совершенно необходимо, чтобы компания смогла оперативно реагировать на запросы клиентов для крупномасштабных проектов.



«ISKER» становится пятым оператором в системе «АЛАШ»

1 февраля 2018 года казахстанская группа компаний «ISKER» стала пятым оператором единой Базы данных «Алаш». Компания предоставляет широкий спектр строительных и инженерных продуктов и услуг. Для своих клиентов в нефтегазовом секторе «ISKER» предлагает комплексные решения по недвижимости, перевозкам, логистике и портовым операциям. В настоящее время в компании работает более 2 000 человек, занятых во многих странах мира. Пополнение базы новым оператором позволит поставщикам «Алаш» иметь больше возможностей для работы с основными операторами Казахстана.



Новое направление Консорциума «Welding Group»

«Welding Group» представляет новое направление в деятельности – поставка оборудования для медицинских газов. Компания поставляет комплексные системы для работы с кислородом, закисью азота вакуумом и других видов газов для использования в больницах и машинах скорой помощи, а также для домашней терапии и других видов медицинской помощи по Казахстану и Средней Азии. Так, в январе 2018 года в медицинское учреждение г. Астана была произведена первая отгрузка оборудования для медицинских газов в Казахстане.



Новая позиция компании «Едиль-Орал.kz»



стандартизация оборудования машин, механизмов, продукции и технологических процессов, предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций техногенного характера и т.д.

Комитетом технического регулирования и метрологии Министерства инвестиций и развития Республики Казахстан компания «Едиль-Орал.kz» назначена базовой организацией Технического комитета №75 в области промышленной, общественной безопасности и безопасности в чрезвычайных ситуациях. Объекты стандартизации Технического комитета состоят из таких пунктов, как безопасность в чрезвычайных ситуациях по отраслям промышленности,



«Compass Kazakhstan» – новое наименование крупнейшего поставщика сервисных услуг

До недавнего времени компания «КазМунайГаз Сервис – Compass» функционировала в качестве единого объекта, в котором долевое участие в 40% принадлежало ТОО «КазМунайГаз Сервис», остальными 60% владела компания «Compass Group International B.V.».

В 2017 году согласно Постановлению Правительства Казахстана, Фонд национального благосостояния АО «Самрук-Казына» выставил на аукцион долю ТОО «КазМунайГаз Сервис». Итогом процесса приватизации стало переименование компании в «Compass Kazakhstan» с единственным участником в лице компании «Compass Group International B.V.». Последняя является мировым лидером и крупнейшим оператором по оказанию услуг питания, клининга, управления и технического обслуживания объектов и других сопутствующих услуг.

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ



Лидеры холдинга «CLS-International»

В группу «CLS-International» входят акторы, успешно развивающиеся на рынках Казахстана, ОАЭ и России. Лидером холдинга является компания «Kazlogistics Solution», предоставляющая полный спектр транспортно-логистических услуг, услуги по таможенному оформлению и терминальной обработке грузов. Не так давно она успешно запустила несколько проектов в части полного цикла обслуживания 3PL и 4PL. На протяжении прошлого года компанией производились закуп и комплексное управление логистикой оборудования и материалов, включая сертификацию и таможенное оформление из Европы до ключевых городов Республики Казахстана.

«Qazaq Digital Partner» - это еще одно предприятие, входящее в состав холдинговой группы, запустивший уникальную международную IT-платформу по организации грузовых автомобильных перевозок «Transportica». Она помогает компаниям быстро найти транспорт под груз, отслеживать передвижение заказа в режиме реального времени, оптимизировать бизнес в части документооборота, отчетности, экономии времени и денег.



Сотрудники «INTERTEACH» - сертифицированные и аффилированные специалисты «OIL & GAS UK» в Великобритании.

Медицинские работники компании «INTERTEACH», Наталья Мандровная и Али Ахсан, успешно прошли подготовительный курс обучения в Великобритании, г. Абердине. К участникам данного курса были предъявлены высокие требования и учитывались различные критерии: дипломы и квалификация, уровень компетентности, а также оснащение клиник, в которых они работают.

Благодаря курсу врачи смогли овладеть знаниями о британской нефтяной промышленности и лучше понять рабочую среду, в которых работают их пациенты. Приобретенные новые навыки позволяют врачам проводить медицинское обследование сотрудников в нефтегазовой промышленности в соответствии с высокими стандартами «OIL & GAS UK». Этот стандарт используется в Великобритании, но все чаще становится общемировым показателем здоровья сотрудников в сфере нефтегазовой индустрии.



«Тянь-Шань Engineering»: обучение персонала как конкурентное преимущество

Сотрудники компании «Тянь-Шань Engineering» успешно завершили обучающие семинары в области промышленной безопасности, организованные и спонсированные компанией «North Caspian Operating Company N.V.» в рамках проекта по развитию местного содержания.

«Тянь-Шань Engineering» на регулярной основе обеспечивает сотрудников обучением на заводах и офисах партнёров-компаний как в Казахстане, так и за рубежом. Например, одно из последних выездных обучений было организовано на заводе «HIMA Middle East FZE» в г. Дубай. Компания уделяет особое внимание повышению уровня квалификации работников, поскольку персонал считается ключевым фактором развития предприятия.



SICIM S.p.A. Kazakhstan Branch

Филиал СИЧИМ С.п.А. Казахстан

- 20 years in oil and gas industry of Kazakhstan
- Over 5500 qualified employees in Kazakhstan branch
- Over 1000 heavy equipment in Kazakhstan

Range of services – EPC/PC/C works for:

- Pipelines
- Mechanical works
- Civil & Structural Works
- E&I, EHT Works
- Multi-disciplinary Plant Projects
- Waste Water Treatment Plant

- 20 лет работы в нефтегазовой сфере Казахстана
- Более 5500 квалифицированных работников в Казахстане
- Более 1000 спецтехники и оборудования в Казахстане

Виды деятельности:

- Прокладка трубопроводов;
- Механические работы;
- Общестроительные работы;
- КИПиА, работы по электрообогреву
- Проекты мультиотраслевых заводов и установок.
- Водоочистные сооружения



Industrial Base No.12, Karabatan Station Area, Atyrau, RoK, 060005
Tel.: + 7 7122 550081 Fax: + 7 7122 550080

Промышленная База №126 Станция Карабатан, Атырау, РК, 060005
Тел.: +7 7122 550081 Факс: +7 7122550080

www.sicim.eu

КАЗАХСТАНСКАЯ КОМПАНИЯ ПОСТРОИЛА БЕТОННЫЙ ЗАВОД

Журнал «KAZSERVICE» впервые публикует новую рубрику «Успешные кейсы членов», в которой будут публиковаться благополучно реализованные проекты компаний-членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана



Основанный более двадцати лет назад на рынке нефтесервисных услуг холдинг «Нефтестройсервис Лтд» (НСС) сегодня по праву считается одной из самых стабильно развивающихся нефтесервисных организаций со 100% долей казахстанского содержания в уставном капитале. За время своего существования компания переросла из мелкого поставщика услуг в крупнейшего и, самое главное, надежного партнера для многих компаний с мировым именем.

О достижениях НСС говорит список наиболее значимых проектов, реализованных за последнее время:

- Ежегодное участие в капремонте ТШО в составе ограниченного контингента подрядчиков;
- Работа в партнерстве с «Парсонс Флуор Дэниел» во время реализации проектов закачки сырого газа и строительства объектов Завода второго поколения ТШО;
- Расширение мощностей на установке «800» ТШО, где компанией выполнен полный комплекс работ от фундаментов до монтажа технологического оборудования;
- Строительство резервуарных парков и производственных баз;
- Модернизация нефтеперегонных станций в рамках Проекта расширения Каспийского трубопроводного консорциума;
- Эксплуатация и техническое обслуживание на установках комплексной подготовки газа;
- Предоставление услуг по обеспечению огнеупорных, защитных и внутренних покрытий резервуаров компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг»;
- Эксплуатация и техническое обслуживание базы на «Баутино» и полный спектр дорожных работ, включающих ремонт и строительство с нуля.



Одним из знаковых достижений НСС стало строительство нового завода по производству товарного бетона на условиях «под ключ». Завод задействован для производства бетона на Проекте будущего расширения Тенгизского месторождения. Строительные работы начались в апреле 2016 года и были разделены на две стадии. В рамках первой стадии было возведено основное здание завода и установлено бетоно-смесительное оборудование. К концу прошлого года в рамках второй фазы работ завершены строительства административных зданий, установка и пусконаладка насосной станции, монтаж трубной обвязки и установки резервуаров хозяйственно-бытовой воды для административных зданий. В процессе работы была налажена работа по электрической части, исправлены инженерные сети и пожарная сигнализация. К тому же, в стенах Бетонного завода функционирует испытательная лаборатория, построенная по самым современным стандартам. Сегодня руководство компании ставит перед собой четкие задачи, среди которых защита казахстанского рынка от некачественной и опасной продукции является приоритетной. Качественное проведение испытаний заявленной продукции в соответствии с требованиями нормативных документов также относится к разряду преимущественных ценностей компании.

На стадии строительства в проект было привлечено 500 человек, включая иностранных специалистов. Сейчас на функционирующем заводе трудятся 30 работников, и в ближайшее время планируется увеличить штат до 90 человек. Уже сегодня команда успешно и в срок выполнила поставленные задачи по поставке бетона для заливки основного фундамента газотурбинного генератора ЗТП на Бетонном заводе ТШО. Успешно реализованный кейс компании НСС по достоинству был оценен руководством ПБР. Работники предприятия были награждены грамотами и подарками.

Примечательно то, что во время строительных работ команда НСС перешагнула отметку в 1 млн. рабочих часов без травм и происшествий и была награждена почетной грамотой. Компания будет заниматься эксплуатацией Бетонного завода до 2021 года.





«GATE» ВНЕДРЯЕТ КУЛЬТУРУ БЕЗОПАСНОГО ТРУДА

Строительная компания «GATE» впервые появилась на рынке Казахстана в 2001 году. Владельцами являются группы компаний «GAMA» и «ТЕКФЕН», имеющие мировой опыт работы в странах Центральной Азии, Каспийского региона, Северной Африки, Европы и Российской Федерации. Сегодня это крупная подрядная организация, которая успешно реализовывает ряд проектов на отечественном нефтесервисном рынке.

Обязательство «GATE» на проектах ПБР ТШО – это культура безопасного труда, выполнение работ согласно графику и стандартам качества с максимальной долей местного содержания

В 2003 году компания получила свой первый контракт на проектирование, закуп и строительство от «Agip KCO» для реализации объектов промышленных зданий «Kashagan Onshore», состоящих из 11 зданий промышленного типа, включая строительство, подключение подземных коммуникаций и благоустройство, необходимых для управления и автоматизации всех оншор технологических сооружений на Карабатане. Технологические сооружения Карабатана построены в трех траншах, и каждый транш имеет проектную мощность в 350 000 баррелей нефти в сутки, перевозимых с гигантского нефтяного месторождения Кашаган.

До сегодняшнего времени компания осуществила ряд крупных проектов, завершив их в сроки. Первым проектом «GATE» были работы по реконструкции Атырауского НПЗ через субподряд, полученный от JGC. Проект нацеливался на модернизацию существующих установок по производству бензина и серы на АНПЗ для увеличения производства до 6 млн. т в год и повышения качества продукции. Объем проекта включает в себя строительные, механические, электрические и контрольно-измерительные работы.

В 2005 году компанией завершены основные работы на Кашагане - строительный контракт на Транш 1 и 2, а также Кашаганская газовая комбинированная электростанция с мощностью 238 МВт. После успешной реализации проекта последовал следующий этап работы, в котором в 2009 году «GATE» получила контракт на строительство 3-транша, а также на проектирование, закуп и строительство Кашаганской электростанции мощностью 2x35 МВт. Оншор технологические сооружения на Карабатане были построены в три этапа: «Транш 1», «Транш 2» и «Транш 3». Компания выполняла строительные работы (свайные чертежи, земляные работы, строительство фундамента, строительство коммунальной системы, засыпка), занималась сборкой труб, покраской стали и труб, монтажом металлоконструкций, контейнеров для оборудования.

Начиная с 2014 года совместно с казахстанскими партнерами «GATE» продолжает работать на проектах ТШО, осуществляя временные сооружения ПБР/ПУУД, основные работы и временные строительные объекты. Благодаря лицензии I категории на выполнение проектно-строительных и монтажных работ и наличию сертификатов по стандарту ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001, компания уверенно позиционирует себя, бок о бок сотрудничая с динамично развивающимися предприятиями. «GATE» выделяет более высокие стандарты качества, направленные на постоянное совершенствование и строгую веру в командную работу.

В 2017 году компания с местными партнерами получила контракт на один из основных пакетов механического оборудования, электрооборудования и приборов КИП проекта ПБР-ПУУД ТШО. Она будет выполнять объемы работ для ЗОНы-51 проекта площадки кустовых скважин: гражданское строительство, механические работы и оснащение приборами и средствами автоматизации. Обязательства «GATE» на проектах ПБР ТШО - это культура безопасного труда, выполнение работ согласно графику и стандартам качества с максимальной долей местного содержания.





ЗНАНИЕ – СИЛА

Наряду с тем, что компания «ERSAI» является крупным подрядчиком в нефтегазовой сфере, она успешно осуществляет образовательные программы во благо развития местного населения. В прошлом году компания запустила программу по выделению учебных грантов для молодежи поселка «Курык». В ней участвуют 28 человек, и студенты обучаются в Карагандинском государственном техническом университете по специальностям «металлургия» и «машиностроение». Молодые специалисты, успешно завершившие академическую деятельность, сегодня работают в разных подразделениях компании.

«ERSAI» также содействует улучшению качества начального и среднего образования в поселке «Курык» в рамках проекта «Учимся вместе». Проект включает в себя два компонента: во-первых, преемственность начальных школ и детских садов, и, во-вторых, улучшение качества профориентационных работ в школах. Согласно первому компоненту, педагоги начальных школ принимают участие в тренингах и обучающих поездках с целью повышения квалификации, внедрения современных практик по обучению детей. Для улучшения партнерских взаимоотношений между учебными заведениями компания организуются различные мероприятия. Второй компонент предполагает работу со специалистами, ответственными за профориентацию в школах и обучение их необходимым навыкам для предоставления качественных профориентационных услуг ученикам школ. На следующем этапе проекта будет проведена углубленная работа со школьными психологами и учителями по технологии.

РАЗВИТИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА

На протяжении всей своей деятельности компания «ERSAI» уделяет огромное внимание реализации социальных программ, а также их финансированию. Компания ведет многолетнее сотрудничество с различными организациями с целью пропагандировать спорт и поддерживать образование. В этом обзоре мы хотим рассказать о социальных проектах, успешно реализованных компанией «ERSAI» в 2017 году.

В ЗДОРОВОМ ТЕЛЕ — ЗДОРОВЫЙ ДУХ

Компания «Ерсай» совместно с федерацией баскетбола Мангистауской области уже десятый год подряд осуществляет проект «Школьная лига Ерсай». Это один из самых масштабных социальных спортивных проектов в регионе, и он ориентирован на вовлечение максимального количества молодых и юных ребят в занятия спортом. Компания продолжает поддерживать развитие спорта, тем самым, прививая культуру восприятия спорта местному населению.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Проект направлен на развитие предпринимательского потенциала у жителей поселка «Курык» Мангистауской области и развития малого бизнеса в регионе. В результате, обучение прошли 60 сельчан, продано 120 идей и разработаны 24 бизнес-плана, 8 из них получили безвозмездные гранты от компании. Ныне эти гранты успешно реализовываются на практике.

В 2017 году началась вторая фаза проекта по поддержке предпринимательства. Благополучно организованы два тренинга для обучения местных жителей финансовой грамотности и предпринимательству. В настоящее время проводится конкурс среди жителей поселка «Курык» на самые лучшие бизнес идеи. В этот раз для создания новых «start-up» проектов планируется выдать гранты с бюджетом свыше 8 млн. тенге. Учитывая вклад «ERSAI» в развитие населения, различные ведомства нашей страны не раз награждали компанию престижными номинациями. Так, Министерство образования и науки РК вручило компании награду «Меценат образования 2012 года».

АРИАДНА

WWW.ariadna.kz

МНОГОПРОФИЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

*** ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.**

Монтаж технологических установок, обустройство скважин и других промышленных объектов, прокладка трубопроводов, кабельных линии, изоляционные работы на объектах нефтегазового комплекса,

*** ГРАЖДАНСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.**

Сооружение зданий, модульных комплексов и инфраструктуры.

- * Широкий спектр строительных, транспортных и сервисных услуг
- * Изготовление металлоконструкции и ЖБИ
- * ISO - сертификация
- * 24-летний опыт работы на Тенгизском нефтегазовом комплексе



Республика Казахстан, Атырауская область, Жылыойский район, Каратон-1, вахтовый поселок Тенгиз.
Телефон: 8(712303) 3526, Факс: 8(712303) 3521.





КАЗАХСТАНСКИЕ ПОДРЯДЧИКИ ТРЕБУЮТ К СЕБЕ ДОЛЖНОГО ОТНОШЕНИЯ

Выстраивание партнерских отношений с иностранными инвесторами не является из ряда примитивных вещей, не требующих особого подхода и усилия. Свидетельством такого явления можно назвать нынешний достаточно противоречивый диалог, который образовался между местными подрядчиками и компанией «Тенгизшевройл». Для выяснения обстоятельств и принятия мер руководство KAZSERVICE совместно с местными компаниями провели очередной раунд переговоров в г. Атырау.

Реализация Проекта будущего расширения ТШО актуальна не только по причине строительства Завода третьего поколения и миллиардных инвестиций, но и из-за вытекающих из него проблемных вопросов. Все они в совокупности создают полемику для всеобщего обсуждения, привлекая все больше новых игроков на площадку Союза нефте-сервисных компаний Казахстана. Подобная дискуссия в очередной раз прошла 11 декабря 2017 года в г. Атырау при участии 30 ведущих подрядных организаций, работающих на отечественном нефтяном рынке. Придерживаясь традиционного формата, представители Союза дали возможность компаниям перечислить ряд актуальных вопросов, которые стали предметом внимания казахстанских компаний. Среди них были NSS, CB&I, CCC, SICIM, VELESSTROY, SK, CENTRASIA GROUP и др. В ходе круглого стола были обсуждены следующие темы:

■ СНИЖЕНИЕ РАСЦЕНОК МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ

По действующим контрактам заказчик предлагает компаниям-подрядчикам пересмотреть условия контракта по финансовой части, где расценки снижаются более, чем на 20% по сравнению с иностранными компаниями. Зарубежные подрядчики стремятся получить как можно больше прибыли, в свою очередь, казахстанские компании вынуждены соглашаться на низкие расценки в целях содержания штата работников. По докладу представителя компании NSS, подобный опыт продолжается не первый год и требует пересмотра такого отношения к казахстанским компаниям. Руководство ТШО объясняет это необходимостью привлечения новых подрядных организаций и развития конкурентной среды. Справедливости ради нужно отметить, что

подобная политика вполне обоснована с точки зрения капитальных средств недропользователей, однако также стоит обозначить, что, по существу, права и условия для всех подрядчиков должны быть одинаковыми.

■ ПРИНЯТИЕ МЕР ПО ПЕРЕМАНИВАНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ

По заявлению выступавших на совещании спикеров, на Тенгизе переманивание высококвалифицированных специалистов из действующих компаний вошло в норму. Возращение своих кадров, предполагающее трату финансовых средств и времени на обучение, на практике заканчивается тем, что иностранные компании посредством увеличения заработной платы забирают подготовленных и опытных кадров. По логике, это приводит к ослаблению казахстанских подрядчиков, о чем хорошо осведомлены те же недропользователи. В случае, если ТШО, КПО и НКК будут прописывать в контрактах отдельные пункты касательно неприменения режима привлечения чужих кадров, то урегулирование данного вопроса станет вполне реальным и осуществимым.

Стоит обозначить, что, по существу, права и условия для всех подрядчиков должны быть одинаковыми

Правильно выстроенная мотивационная политика компании всегда может обеспечить наличие профессиональных специалистов

■ МОНОПОЛИЗАЦИЯ РЫНКА

На сегодняшнее время компания «COC Realty» занимается строительством вахтовых поселков на Тенгизе. По словам многих компаний, они вынужденно размещаются в этой местности, где ставки на проживание в несколько раз выше. Данная компания уже эксплуатирует вахтовые поселки на 10 000 мест и планирует дополнительно построить временный лагерь на 4 500 человек. Между тем, многие вахтовые поселки, построенные для Тенгиза, простаивают. Отсутствие конкуренции и монопольное положение COC Realty имеют огромные риски для отрасли. Ныне на рынке Казахстана есть ряд местных компаний (BI Group, ISKER, NSS), которые готовы вкладывать свои собственные инвестиции и работать в конкурентной среде, в то время как COC Realty является оффшорной компанией (100% учредитель - Hombrada N.V.).

Обсуждение всех обозначенных вопросов не может решаться только в рамках переговоров с инвестором. Как отметили спикеры, некогда достигнутое Соглашение о разделе продукции необходимо пересмотреть, несмотря на указанные сроки. К тому же, условие современного рынка требует



создания качественно нового уровня взаимодействия с недропользователями, где казахстанские компании могли бы действовать в качестве реальных партнеров. Все обозначенные проблемы были включены в протокол круглого стола. Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза отметил, что в ближайшее время KAZSERVICE, как и прежде, будет направлять все вопросы в адрес Правительства Республики Казахстан для принятия необходимых мер.

В завершение круглого стола, представитель компании CENTRASIA GROUP, Олжас Сулейменов, выступил с речью о методах удерживания кадров, где отметил, что правильно выстроенная мотивационная политика компании всегда может обеспечить наличие профессиональных специалистов.

KAZAKHSTAN CONTRACTORS DEMAND THE EQUAL RIGHTS

The relevance of TCO's Future Growth Project is based on different reasons, in which problematic issues are still going on. All of them create polemic for general discussion, attracting more and more new players on the platform of the Association of oil service companies of Kazakhstan. Such discussion once again took place on December 11, 2017 in Atyrau with the assistance of 30 leading contract organizations working at the domestic oil market.

Adhering to a traditional format, KAZSERVICE has given the chance to the companies to list a number of topical issues which became a subject of attention of the Kazakhstani companies. There were NSS, CB&I, CCC, SICIM, VELESSTROY, SK, CENTRASIA GROUP, etc. During a round table the following subjects have been discussed: rate cutting of domestic contractors, taking measures to labor piracy, market monopolization of COC Realty, and among them. As speakers have noted, once reached Production Sharing Agreement needs to be revised, despite the specified terms. Besides, the condition of the modern market demands creation of qualitatively new level of interaction with subsoil users.

KAZSERVICE НА ЗАСЕДАНИИ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ ПБР-ПУУД ТШО

17 января 2018 года прошло X заседание Экспертной группы Проекта будущего расширения «Тенгизшевройл». В нем приняли участие представители Министерства энергетики Республики Казахстан, Ассоциации KAZENERGY и другие структуры по вопросам развития местного содержания.



Получивший статус приоритетного проекта ПБР-ПУУД ТШО продолжает привлекать пристальное внимание нефтяной общественности. Это обусловлено возможностью развития казахстанского содержания во всех сегментах нефтесервисной отрасли при участии в крупных контрактах. Всем известен целевой прогнозный показатель местного содержания, составляющий 32% или 11 млрд. долларов США, который был анонсирован с начала реализации проекта. И в настоящее время обсуждение обновленной информации о ходе выполнения работ по проекту является неотъемлемой и важной частью для всех участвующих сторон.

На очередном заседании Айдар Досбаев, Заместитель директора Проекта будущего расширения, представил подробный отчет по выполнению плана КС за 2017 год. Согласно его выступлению, прошлогодняя тенденция развития местного содержания в рамках ПБР представляется весьма успешным. Целевой прогнозный показатель КС на 2017 год составляет 25% от бюджета, в свою очередь, фактическая сумма расходов на КС составила 1 697 млн. долларов США, что превышает его

плановый показатель в прогнозе по денежному потоку. С начала реализации проекта проведен предварительный отбор 2 025 казахстанских компаний, предоставляющих услуги, предварительную квалификационную оценку прошли 1 041 местных предприятий. По отчетным данным спикера, компания «КейПиДжейВи» обеспечивает основной вклад в развитие казахстанского содержания. Ее сумма счетов к оплате с начала проекта равняется 964 млн. долларов США, и значение КС в ней составляет 476 млн. долларов США.

№	ТАБЛИЦА № 1. ПОКАЗАТЕЛИ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ
1	Суммарные затраты проекта на КС к настоящему времени 3 527 млн. долларов США
2	Достигнутый показатель КС в расходах за январь – декабрь 2017 год 1 697 млн. долларов США
2	Плановый показатель КС на январь – декабрь 2017 год 1 452 млн. долларов США



Модератором заседания Рзабеком Артыгалиевым был представлен протокол девятого заседания Экспертной группы ТШО, где он повторно отметил важность совместной деятельности международных участников с местными предприятиями в рамках Проекта будущего расширения. Согласно его заявлению, в настоящее время ТШО для всех иностранных участников оглашает важное условие, состоящее из взаимодействия с казахстанскими компаниями для последующего создания консорциумов до подписания основного контракта на указанные объемы.

В свою очередь, Махамбет Досмухамбетов, Первый вице-министр энергетики Казахстана, заявил о том, что энергетическое ведомство в рамках своей компетенции будет поддерживать деятельность ТШО. Однако отметил, что помимо строительного сегмента, в котором показатель местного содержания достиг положительного уровня в 77%, необходимо развивать уровень местного содержания в других сегментах нефтяного сервиса.

Наряду с этим, участники Экспертной группы подняли тему о трудовых ресурсах проекта. По данным компании «Тенгизшевройл», ныне в рамках проекта общее количество казахстанских и иностранных работников составляет 30 019 и 2 558 человек. Большая часть казахстанского персонала задействована в Тенгизе на объектах MaTraG и «ЕРСАЙ».

В ходе заседания, Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, поднял тему об отсутствии конкуренции и монопольного положения СОС Realty.



**МИНИСТЕРСТВО
ЭНЕРГЕТИКИ
КАЗАХСТАНА
В РАМКАХ СВОЕЙ
КОМПЕТЕНЦИИ БУДЕТ
ПОДДЕРЖИВАТЬ ТШО**

Махамбет Досмухамбетов

Как отмечают потенциальные подрядчики ПБР, компания «Тенгизшевройл» уведомила их поддержать от строительства новых вахтовых поселков, поскольку обеспечение жильем рабочих в обязательном порядке будет осуществляться компанией СОС Realty. Необходимо отметить, что в случае такого принудительного размещения рабочих на объектах данной компании, казахстанские предприятия понесут инвестиционные убытки, что негативно скажется на экономике Казахстана.

В ответ на такое заявление, Мик Крейли, Директор Проекта будущего расширения, выразил свое мнение о том, что руководством ТШО и всеми компетентными лицами создаются соответствующие условия для развития конкурентоспособности местных компаний, и что подобный случай на территории ПБР не практикуется.

В завершение заседания Экспертной группы, представители ТШО обязались внести в протокол встречи все затронутые темы для последующего рассмотрения и решения проблемных вопросов.

THE MEETING OF FGP TCO EXPERTS GROUP WITH PARTICIPATING OF KAZSERVICE

On January 17, 2018 there was the 10th meeting of FGP TCO Experts Group in Astana. The Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, KAZENERGY and KAZSERVICE Associations and other structures took part in it. The main theme of meeting was dedicated to local content development within the Future Growth Project of TCO.

At the regular meeting Aydar Dosbayev, the Deputy Director of the Future Growth Project, have submitted the detailed report on implementation of the local content development plan for 2017. According to his performance, the last year's tendency of local content within FGP is represented very successful. The target expected indicator of LC for 2017 is 25% of the budget, in turn, the actual sum of expenses on LC was 1 697 million dollars. Since the beginning of project realization it was held the preliminary selection of 2 025 Kazakhstan companies providing services, and the 1 041 local enterprises have passed pre-qualification.

№	TABLE 1. LOCAL CONTENT INDICATORS
1	Total costs of the project on local content development 3 527 million dollars
2	The reached LC indicator in expenses for January – December, 2017 1 697 million dollars
2	Planned target of LC for January – December, 2017 1 452 million dollars

The first Vice-minister of Energy of Kazakhstan, Makhambet Dosmukhambetov, has mentioned that the Ministry will support activity of TCO within its competence. However, he noted that besides a construction segment in which the indicator of local content had reached the positive level of 77%, it is necessary to develop the level of local content in other segments of oil service.

During the meeting, Rashid Zhaxylykov, Chairman of the Presidium of KAZSERVICE, has lifted a subject about lack of the competition and a monopoly position of «COC Realty». As potential contractors of FGP note, «Tengizchevroil» has notified them to refrain from construction of new field camps as provision of housing for workers will be carried by the «COC Realty» company. It should be noted that in case of such compulsory accommodation of workers on objects of this company, the Kazakhstan enterprises will suffer investment losses that will negatively affect economy of Kazakhstan. In response to such statement, the Director of FGP, Mick Kraly, expressed the opinion that the management of TCO and all competent persons created the corresponding conditions for development of local companies competitiveness and that the similar case didn't practice in the territory of project.

In conclusion of a meeting, representatives of TCO have undertaken to enter in protocol all subjects for the subsequent consideration and the solution of problem issues.

Более 55 лет на рынке
Казахстана

TOP
50 Forbes KAZAKHSTAN

ПРОИЗВОДСТВО

PRODUCTION

ИНЖИНИРИНГ

ENGINEERING

СТРОИТЕЛЬСТВО

CONSTRUCTION

МОНТАЖ

INSTALLATION

ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

COMMISSIONING



АО «Алматыинжстрой»
СТРОИМ ИСТОРИЮ!

www.almaty-es.kz





ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА

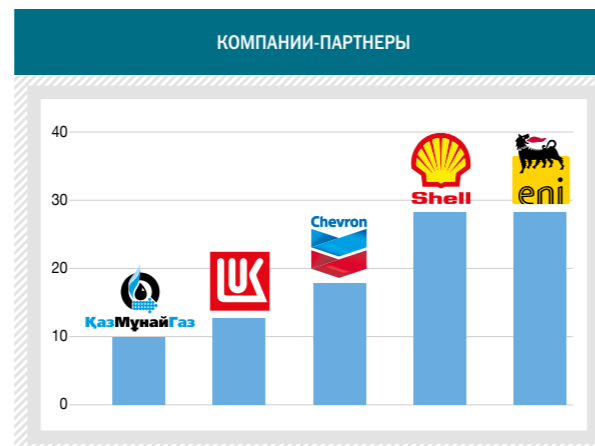
18 января 2018 года в г. Уральске прошел Форум КПО для описания запланированного проекта по расширению Карачаганакского месторождения.

На сегодня увеличение объемов углеводородного сырья является первостепенной задачей не только Проекта будущего расширения ТШО, но и тех пяти крупных международных компаний, работающих на Карачаганакском предприятии. Как признают сами инвесторы, дальнейшее развитие Карачаганакского месторождения связано с реализацией Проекта расширения Карачаганака (ПРК), что предусмотрено долгосрочными обязательствами КПО перед Республикой Казахстан. И предварительное его описание с последующим согласованием проекта рассматривается в качестве главной задачи для всех участвующих сторон.

В 2013 году была утверждена концепция развития Карачаганакского проекта с обратной закачкой газа в пласт. Согласно проведенным исследованиям, наиболее целесообразным вариантом концепции предусмотрено наращивание объемов закачки газа, обеспечивающее увеличение извлекаемых запасов жидких углеводородов. Ныне Оператор проекта прорабатывает концепцию ПРК-1, реализация которой намечена на 2021 год. В рамках этого проекта наиболее важной задачей отмечено проведение работы по определению оптимальной схемы размещения будущих объектов. Целью такой работы является изучение вариантов оптимизации капиталовложений и максимальное увеличение добычи для повышения рентабельности проекта. Основные компоненты ПРК-1 состоят из следующих пунктов:

- Бурение и обвязка новых добывающих скважин и капремонт существующих скважин;
- Система сбора (выкидные линии, трубопроводы, соединения);
- Дополнительные установки по очистке и обратной закачке газа, включая инженерные коммуникации и факельную систему;
- Бурение и обвязка новых нагнетальных скважин;
- Инфраструктура новой площадки (городок, дороги и здания).

В ходе планирования проекта было взято во внимание функционирование уже действующих объектов вблизи завода КПК, УКПГ – 2/3, промышленных и магистральных трубопроводов. Основной объем работ приходится на период, когда завод КПК будет эксплуатироваться в полном режиме. Реализация ПРК - 1 будет проходить поэтапно на территории уже действующего объекта и включает несколько фронтов работ: устройство объектов по осушке, компрессоров закачки газа, модификации на уже существующем оборудо-



вании, устройство систем сбора, скважинных площадок. Промежуток между двумя этапами определяется в рамках предусмотренной стратегии.

Контрактная стратегия ПРК – 1 находится на стадии разработки. Ныне для КПО важно получить видение реализации проекта от потенциальных подрядчиков. По заявлению Оператора, основной упор будет делаться на подготовке пакетов рабочей документации по проекту, возможной договорной стратегии по реализации определенного комплекса работ и разработке проекта на этапы в рамках договора.

ТРЕБОВАНИЯ ПО МЕСТНОМУ СОДЕРЖАНИЮ В ПРК-1

Согласно требованиям КПО, участник тендера должен создавать партнерство между иностранной и квалифицированной казахстанской компанией в виде совместных предприятий или консорциумов. К тому же, потенциальный участник тендера должен знать законодательство Республики Казахстан в области развития местного содержания. Каждый контракт будет включать в себя Приложение по КС, в котором изложены требования к участникам тендера по расчету и установке минимальных обязательств по местному содержанию. Таким образом, подобный план определяет объем работ, выполняемых казахстанскими субподрядчиками и местным участником партнерства. Вместе с тем, в данном приложении описывается план закупок казахстанских товаров, план по локализации производства товара, работ и услуг на территории РК, а также мероприятия по передаче технологий местному партнеру.

Caspian Oil&Gas



25th Anniversary International Caspian Oil & Gas Exhibition

May 29 - 1 June 2018
Baku Expo Center
Baku, Azerbaijan

1994-2018
25
years

Find out more at
www.oilgas-events.com
www.cog.az

LEADING
OIL & GAS EVENT
IN THE
CASPIAN REGION

#CaspianOilandGas [www.fb.com/CaspianOilGas](https://www.facebook.com/CaspianOilGas)

Organised by



Tel. : +99412 404 10 00

: +99412 404 10 27

E-mail: oilgas@iteca.az



РЕАЛИЗАЦИЯ КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ: ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

13 февраля 2018 года в Службе центральных коммуникаций состоялась пресс-конференция, посвященная главной теме экономической жизни Казахстана – реализации крупных нефтегазовых проектов.

Сегодня три крупных оператора в лице «Тенгизшевройл», «Карачаганак Оперейтинг Компани» и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» реализовывают проекты, бюджет которых составляет не менее 45 млрд. долларов США. Приход иностранных инвестиций в страну дает возможность местным компаниям развивать свою компетенцию в рамках создаваемых совместных предприятий и консорциумов. Согласно оглашаемым государством условиям, недропользователь воспроизводит трансфер знаний, технологий и зарубежного опыта с целью обеспечить отечественный рынок мировым наследием. Важной составляющей двустороннего взаимодействия является увеличение доли местного содержания путем участия казахстанских компаний в крупных нефтегазовых контрактах. Уже сегодня на долю трех операторов приходится 75% всех закупок нефтесервиса Казахстана.

Как считают аналитики, в дальнейшем данный показатель будет только увеличиваться. На пороге таких возможностей главной задачей всех участвующих игроков является правильное распоряжение всеми ресурсами.

Озвученные цифры, присутствие инвесторов и ожидаемые события в нефтегазовой отрасли занимают львиную долю в развитии национальной экономики, и потому обуславливают тему мероприятия. Спикерами брифинга выступили Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана, Серболат Шораев, Председатель Совета директоров компании «Logic Services Kazakhstan», и Нияз Жумат, Управляющий по проектам Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



**НАШИМ МЕСТНЫМ КОМПАНИЯМ
СЕГОДНЯ ПРИХОДИТСЯ
КОНКУРИРОВАТЬ В НЕРАВНЫХ
УСЛОВИЯХ С ИНОСТРАННЫМИ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, КОТОРЫЕ
ОСВОБОЖДЕНЫ ОТ ИМПОРТНЫХ
ПОШЛИН И ИМЕЮТ ДОСТУП
К ФИНАНСАМ**

Рашид Жаксылыков

Выступление Союза с различными тезисами вызвало немало вопросов от представителей средств массовой информации. Рашид Жаксылыков, основной спикер брифинга, перечислил ряд насущных тем, призвав общественность обратить свой взор на многообещающие проекты. Среди озвученных тезисов он особо выделил вопрос взаимодействия с операторами по максимальному привлечению отечественного бизнеса в текущие или ожидаемые проекты. Объемность тендеров по бюджету, к сожалению, не позволяет местным компаниям самостоятельно участвовать в них из-за отсутствия оборотных средств и требуемого опыта работы. Поэтому перед генеральными подрядчиками, которые получают крупные контракты, ставится важное условие создавать совместные предприятия и консорциумы с казахстанскими предприятиями.

В настоящее время нефтесервисный рынок Казахстана охватывает более 1 000 компаний и не менее 170 000 человек. По общим подсчетам ежегодный оборот нефтесервисных услуг составляет в среднем 2,2 трлн. тенге в год. В 2016 году компаниями отрасли было выплачено 280 млрд. тенге в виде налогов. Все эти ресурсы несут в себе определенную пользу, и задача заключается в том, чтобы как можно лучше максимизировать данный показатель внутри страны.



В своем выступлении Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза, рассказал о новом Кодексе «О недрах и недропользовании», подписанному в декабре прошлого года. Согласно его тезисам, Кодекс вступит в силу по истечению шести месяцев после принятия документа. В нем удалось закрепить несколько правил, среди которых наиболее важным является правило закупок подрядчиков и субподрядчиков у местных производителей. Также поставлена задача достижения казахстанского содержания до 50% по отдельным сегментам рынка. Ныне крупнейшим сегментом в отрасли является строительно-монтажная работа, где доля казахстанского содержания составляет 80%.

Продолжая свою речь, Нурлан Жумагулов отметил, что на отечественном рынке по закупкам Фонда «Самрук-Казына» наблюдается неконкурентный рынок для казахстанского бизнеса, поскольку в нем доминируют дочерние структуры национальной компании «КазМунайГаз». Однако согласно постановлению Правительства, к 2021 году эту структуры должны конкурировать на свободном рынке. Еще один барьер, который сейчас существует, заключается во внедрении системы предквалификационного отбора поставщиков в закупках «Самрук-Казына». На практике бывает так, что после объявления тендера новым компаниям требуется время для прохождения аудита, и это в итоге ведет к истечению срока подачи документации и завершению тендера. Внедрение такой системы еще больше затруднило вовлечение новых игроков к тендерам дочерних компаний «КазМунайГаз».

Сегодня разыгрываются два тендера, стоимость которых превышает 1 млрд. долларов США. Но, к сожалению, у отечественных компаний нет опыта работы по таким крупным проектам.



В этом направлении ассоциация KAZSERVICE предлагает компетентным органам выстроить эффективное взаимодействие с глобальными подрядчиками, поскольку они и являются заказчиками для отечественных нефтесервисных компаний

Серболат Шораев, Председатель Совета директоров компании «Logic Services Kazakhstan», сделал акцент на крупном проекте для Казахстана на Ямале. Это российский проект, который реализуется на берегу Северного Ледовитого океана. По данным спикера, в проекте работают 1 500 казахстанских граждан, из которых 300-350 человек являются сотрудниками «Logic Services Kazakhstan». Компания занимается электромонтажными работами и является субподрядчиком данного проекта. Спикеры отметили, что в перспективе мегапроект «Ямал» станет одним из основных центров газодобычи России и для казахстанских компаний открываются новые возможности в российских нефтехимических проектах.

Наряду с истекающими проблемными вопросами, в отрасли наблюдаются и положительные тенденции. Об этом также рассказал Генеральный директор Союза, однако и тут без критических моментов не обошлось. По его словам, генеральные подрядные организации начали с доверием относиться к местным компаниям и активно с ними взаимодействовать. Так, например, во время реализации Завода второго поколения на Тенгизе рабочая сила привлекалась из-за рубежа. Среди них было много филиппинцев, индийцев и рабочих из Турции. Сейчас ситуация складывается в пользу казахстанских предприятий, и эти же зарубежные инвесторы привлекают в работу местных кадров. Но, к сожалению, иностранные компании ныне стараются переманить лучших сотрудников у отечественных субподрядных организаций, что естественным образом

ведет к ослаблению позиций последних. Спикер заявил, что Союз не согласен с проведением такой политики и неоднократно предлагал заключать «джентльменское соглашение», чтобы не выходить за его рамки и соблюдать все правила. Но ситуация в настоящее время остается неизменной.

В завершение брифинга, спикеры резюмировали свои выступления единым тезисом о том, что создаваемая конкуренция на рынке, несомненно, стимулирует рост местных компаний, однако наиболее важно соблюдать справедливость по ряду вопросов в отношении отечественных предприятий.

Ключевые месседжи, озвученные на брифинге

- Казахстанские компании за последние годы благодаря конкуренции на местном рынке смогли повысить уровень компетенции;
- Казахстанский нефтесервисный рынок является очень прибыльным для иностранных компаний, из 100 крупнейших подрядных компаний в мире в Казахстане работают более 20 из них;
- Казахстанским нефтесервисным и подрядным компаниям важно участвовать на проектах расширения месторождений Тенгиз и Карачаганак;
- Необходимо заблаговременная подготовка казахстанского бизнеса путем разработки мер государственной поддержки.



SINCE 2007

⊕ REAL CONSTRUCTION LLP

SAFER, FASTER, AND BETTER

WITNESS REALITY CREATED AT:

- SGE-CAR PROJECT
- CATRO PROJECT
- RIVIERA RESIDENCE PROJECT
- EWRP PROJECT
- ATYRAU REFINERY PROJECT
- BAUTINO PROJECT
- KASHAGAN ONSHORE PROJECT



Необходимо отметить, что за выступлениями отдельно взятых лиц слышны возгласы более тысяч местных компаний и работников, которые также стремятся защитить свои права и интересы в отечественном бизнесе.

В целях расширения доступа к закупам товаро-производителей и поставщиков работ и услуг Аким области предложил рассмотреть возможность внесения дополнений в правила закупок касательно участия аффилированных лиц. Кроме того, он посчитал целесообразным установить более длительные сроки действия заключаемых договоров закупок, предоставляющих определенные гарантии поставщикам и привлечения новых инвесторов. Он резюмировал это тем, что такие изменения и дополнения позволят развитию малого и среднего бизнеса.

Асет Магауов, Генеральный директор Ассоциации KAZENERGY, представил доклад об основных изменениях в новоиспеченном Кодексе. Такие нововведения можно условно поделить на две части: концептуальные вопросы и текущие вопросы. К концептуальным моментам, важным для инвесторов, относятся такие пункты, как сохранение контрактной системы недропользования, сохранение гарантий стабильности контрактов от изменений в законодательстве, сохранение конкурсной системы предоставления права недропользования в виде аукциона. Среди них он также выделил упрощение доступа к контрактам в части отмены экспертиз проекта контракта, а также отмены необходимости подготовки проектных документов до подписания контракта. К текущим вопросам регулирования он отнес открытый доступ и безвозмездность геологической информации, учет специфики проведения геологического изучения недр на сверхглубоких горизонтах по проекту «Евразия», и четкие предельные значения обязательств по финансированию обучения, НИОКР и социального развития регионов.

Осуществить переход на использование национальных стандартов в закупках недропользователей предложил Куаныш Бишимов, Заместитель председателя Правления НПП РК «Атамекен». Он обратил внимание, что Казахстан применяет повышенные требования к выпускаемым продукциям, которые не уступают международным стандартам. К тому же, согласно мнению спикера, существующий механизм присвоения статуса отечественно-производителя с помощью сертификата СТ-KZ является некорректным, так как его механизм не предназначен для этих целей. Местное содержание в сертификате СТ-KZ порой достигает необоснованно завышенной доли за счет неконтролируемой добавленной стоимости в товаре. Решением данного вопроса может стать требование о предъявлении сертификата не во время процедуры закупок, а на контрактную партию при его поставке. Расчет доли местного содержания будет производиться от стоимости контракта, тем самым, станет известна реальная картина местного содержания.

В развитии местного содержания также заинтересован Союз нефтесервисных компаний Казахстана, участвовавший в данном Межрегиональном форуме. Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза, озвучил меры поддержки казахстанским компаниям в крупных нефтегазовых проектах, общий бюджет которых составляет не менее 45 млрд. долларов США. Как считает спикер, от степени взаимодействия с подрядчиками и зависит уровень казахстанского содержания. Поэтому государству необходимо создать эффективный механизм взаимодействия с мировыми подрядными организациями, которые работают на отечественном рынке.

Прошедший Межрегиональный форум стал одним из значимых событий страны в начале 2018 года, объединив всех компетентных лиц и органов в вопросах развития казахстанского содержания. Озвученные тезисы всех участников сводились к одной главной цели – улучшение благосостояния национальной экономики с помощью поддержки местных компаний на законодательном уровне.



НОВЫЙ КОДЕКС «О НЕДРАХ И НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ» — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

8 февраля 2018 года в г. Актобе прошел Межрегиональный форум на тему «Кооперация регионов как основа развития местного содержания в закупках недропользователей».

После подписания Главой государства нового Кодекса «О недрах и недропользовании» участники рынка активно принялись за его обсуждение с целью разъяснить нормы важного документа, признанного прогрессивным законодательным актом на территории СНГ. Форум был организован Акиматом Актюбинской области с участием Министерства энергетики Республики Казахстан, НПП РК «Атамекен», Национального агентства по развитию местного содержания «NADLoC», компаний-недропользователей и некоммерческих организаций. Целью мероприятия отметилась содействие росту энергетической промышленности через увеличение местного содержания в закупках недропользователей.

Каждый участник в своем выступлении приводил тезисы, аналитические данные по развитию местного содержания и озвучивал предложения. Поэтому вопрос развития местного содержания продолжает оставаться обсуждаемой темой в нефтяной индустрии Казахстана. В нынешних непростых условиях спикеры единогласно предложили поддерживать отечественных производителей в реализации их встречных обязательств перед недропользователями, которые заключаются в повышении качества и конкурентоспособности.

Эта тема особенно актуальна в западных регионах страны, где сосредоточено более 70% нефтегазовых ресурсов. И среди регионов динамика развития казахстанского содержания представ-

ляется разной. Первый вице-министр энергетики, Махамбет Досмухамбетов, в своем докладе отметил, что Актюбинская область занимает пятое место по общему объему закупок для нужд энергетического сектора. В 2017 году отечественными предприятиями и сервисными компаниями недропользователям было поставлено товаров, работ и услуг на общую сумму в 96,7 млрд. тенге против 76,3 млрд. тенге за 2016 год. При этом процентный показатель местного содержания в закупках за 2017 год снизился и составил 59,6% по сравнению с 72% за 2016 год.

Первый вице-министр энергетики подчеркнул, что после проведения мониторинга местного содержания, министерством будут направлены соответствующие уведомления для устранения всех нарушений по контрактным обязательствам и погашениям имеющихся сумм задолженностей.

Бердыбек Сапарбаев, Аким Актюбинской области, в свою очередь, перечислил ряд основных нарушений правил закупок недропользователей:

- Необоснованное осуществление закупок способом из одного источника;
- Искусственное приведение открытого конкурса к статусу «несостоявшийся» путем необоснованного отклонения заявок потенциальных поставщиков;
- Несоблюдение требования о разделении приобретаемых ТРУ на лоты по принципу их однородности и месту поставки.

РАСШИРЕННАЯ КОЛЛЕГИЯ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

23 февраля 2018 года в режиме онлайн трансляции состоялось расширенное заседание коллегии Министерства энергетики Республики Казахстан с участием депутатов Парламента РК, представителей Администрации Президента и Канцелярии Премьер-Министра, государственных органов и неправительственного сектора. Во время коллегии были подведены итоги работы за 2017 год и определены приоритетные задачи на 2018 год.

В своем докладе министр энергетики, Канат Бозумбаев, рассказал об основных итогах развития отраслей энергетического сектора и сферы охраны окружающей среды за 2017 год. Так, министр отметил большую совместную работу ведомства и подведомственных предприятий в достижении поставленных целей и задач. Прошлый год стал рекордным по показателям для отраслей ТЭК. Во время заседания министр озвучил ряд основных значимых событий прошлого года:

- Организована и проведена на высшем уровне международная специализированная выставка ЭКСПО-2017;
- Завершены проекты реконструкции и модернизации двух нефтеперерабатывающих заводов (Павлодарского и Атырауского);
- Завершен Проект расширения мощностей трубопроводной системы Каспийского трубопроводного консорциума до 52 млн. т нефти;
- Главой государства подписан Кодекс «О недрах и недропользовании»;
- Стартовало строительство газохимического комплекса по производству полипропилена.

В соответствии с Посланием Президента первоочередной задачей для министерства является обеспечение заданного темпа роста энергетического сектора. Для совершенствования сферы недропользования главным инструментом отмечен Кодекс «О недрах и недропользовании», нормы которого вступят в силу с июля 2018 года. Также усовершенствована налоговая политика в сфере недропользования.

В газовой отрасли для улучшения механизма ценообразования и распределения сжиженного нефтяного газа планируется внедрить электронную торговую площадку с поэтапным выведением из государственного регулирования предельной цены оптовой реализации. Необходимые законодательные нормы будут проработаны до декабря 2018 года.

Качественные изменения запланированы и на рынке «зеленой» энергии». Рынок возобновляемой энергетики ежегодно растет. В 2018 году планируется ввести 10 объектов ВИЭ общей мощностью 123 МВт. В первом полугодии 2018 года впервые будут проведены международные аукционные торги для проектов ВИЭ с суммарной мощностью 1 ГВт. При успешном аукционе решатся две важные задачи: во-первых, снижение стоимости ВИЭ и степени ее влияния на экономику страны и, во-вторых, привлечение передовых технологий в области ВИЭ.

Также Канат Бозумбаев обозначил приоритетные направления работы министерства в рамках Послания Главы государства «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции». Министр рассказал о новом, разрабатываемом проекте Экологического кодекса в соответствии с международными стандартами. Это позволит привести экологическое законодательство к нормам ОЭСР и стимулировать природопользователей к внедрению зеленых технологий.

В соответствии с Посланием Президента первоочередной задачей для министерства является обеспечение заданного темпа роста энергетического сектора



АЗОТНЫЙ ЗАВОД

КАЧЕСТВО. ОПЕРАТИВНОСТЬ. БЕЗОПАСНОСТЬ.
ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ КАЗАХСТАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КРИОГЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Основной деятельностью товарищества является оказание **услуг в нефтегазовой сфере**, производство и **реализация криогенной продукции** на рынке Казахстана.

Первое предприятие в ЗКО освоившее производство жидкого и газообразного азота, кислорода.

КАЧЕСТВО 100% отечественный товаропроизводитель и поставщик услуг.

Азотный завод прошел оценку **Orion Registrar** и признан соответствующим стандартам:

- **ISO 14001:2015** Системы Экологического Менеджмента;
- **OHSAS 18001-2007** Управления Охраны Труда и Промышленной Безопасностью;
- **ISO 9001-2015** Системы Менеджмента Качества.



РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН,
 ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ,
 Г. УРАЛЬСК, УЛ. АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ 48
 +7 (7112) 50 17 17
 WWW.NITROGEN.KZ
 INFO@NITROGEN.KZ



ЗНАМЕНИТАЯ НЕФТЯНАЯ ПЯТЁРКА

Сначала года мировой рынок нефти испытывает на себе ряд изменений, связанных с максимальным приростом цены на нефть за последние два года и создаваемым балансом между спросом и предложением. Одним из факторов, повлиявших на такой ход событий, является Соглашение стран ОПЕК по ограничению добычи нефти до конца 2018 года. Однако аналитики склонны считать, что подобный тренд может измениться в любой момент в зависимости от геополитических обстоятельств, увеличения добычи сланцевой нефти и поведения отдельно взятых лиц, имеющих рычаги влияния на мировую энергетику.



Согласно проведенному анализу исследователей Кристофера Селла и Гранта Смита, знаменитая нефтяная пятерка может сыграть первостепенную роль в развитии мирового нефтяного рынка. В эту пятерку вошли Халид Аль-Фалих, Александр Новак, Тим Доув, Николас Мадуро и Илон Маск.

Удержат ли Саудовская Аравия и Россия первенство по объемам добычи или станут жертвами очередного скачка в производстве шельфовой нефти в США? Может ли экономический крах одного из крупнейших игроков привести к падению цен на сырую нефть? В этом году тенденция может развиваться по любому сценарию, и, возможно, эти пять человек сыграют в этом процессе не последнюю роль.

ХАЛИД АЛЬ-ФАЛИХ

Текущий год приобретет важное значение для Халида Аль-Фалиха, который занимает пост Министра энергетики и промышленности Саудовской Аравии. В 2016 году он бросил вызов скептикам, изменив стратегию королевства и подписав первое за 8 лет соглашение по снижению объемов добычи среди стран — экспортеров нефти. Прошлый год для бывшего председателя Aramco завершился на очередной высокой ноте после достижения договоренностей о расширении ограничений до конца 2018 года. Теперь все, что нужно сделать Аль-Фалиху, — обеспечить соблюдение обещанных пониженных объемов со стороны остальных членов, поддерживать вовлеченность России в этот проект и надеяться, что цены на нефть будут достаточно высоки.

АЛЕКСАНДР НОВАК

Когда-то наблюдатели ОПЕК с повышенным вниманием следили за каждым словом Саудовской Аравии. Теперь их неусыпный интерес вызывает страна, которая даже не входит в этот союз. 46-летний Александр Новак, Министр энергетики России, выстроил крепкие личные отношения с Аль-Фалихом, что помогло двум странам забыть о годах взаимного недоверия и заключить историческое соглашение о сотрудничестве. Остается вопрос, выдержит ли эта идиллия давления со стороны российских компаний, выступающих за скорейшее смягчение ограничений.

ТИМ ДОУВ

Рост добычи сланца в США считается самой серьезной темой в 2018 году. Оценки добычи разнятся от 700 000 до более, чем 1 млн. баррелей в день. Ядро отрасли расположено в Пермском бассейне в Техасе, а компания Pioneer Natural Resources Co. владеет самыми обширными площадями месторождений в регионе. По мнению Генерального директора Тима Доува, эта область долгие годы выступает драйвером для всей нефтедобычи в США. По его прогнозам, в текущем году производство в этой зоне вырастет с 2,85 до 3,3 млн. баррелей в день.

НИКОЛАС МАДУРО

Президенту Венесуэлы Николасу Мадуро в 2018 году предстоит решить множество непростых вопросов, начиная от санкции США и сокращения нефтедобычи. Падение добычи сырой нефти лишь усугубил экономический кризис латиноамериканского государства. В ноябре этот показатель упал до 1,86 млн. баррелей в день по сравнению с более, чем 3 млн. в 2001 году. В 2018 году консалтинговое бюро «Rystad Energy» оценило, что добыча на некоторых месторождениях сырой нефти может снизиться на целых 30%. Это приведет к тому, что объем производства в Венесуэле будет значительно ниже целевого показателя ОПЕК, а значит, рынок может быть более жестким, чем предполагает группа.

ИЛОН МАСК

Создание эксклюзивной технологии для автомобилей с аккумуляторным питанием может вызвать спекуляцию о том, что электромобили будут вытеснять с рынка нефтепродукты. Успех Илона Маска по созданию такой технологии не может оставить его без внимания международного сообщества. Страны ОПЕК признаются, что потребление нефти может приостановиться в ближайшие десятилетия, если автомобили с аккумуляторными батареями станут популярными¹.

¹Первоисточник: Блумберг. Кристофер Селл и Грант Смит

КАК ДОНАЛЬД ТРАМП СОБИРАЕТСЯ УВЕЛИЧИВАТЬ ЧИСЛО МОРСКИХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ?

Администрация Трампа готова продать права на разработку новых месторождений в Атлантическом и Северном Ледовитом Океанах. Такое событие порождает противостояние жителей прибрежных зон, поскольку возможные разливы нефти будут угрожать чистоте пляжей и доходам от туризма.

Такое масштабное предложение поступило в результате апрельского распоряжения Президента Дональда Трампа, что побудило Департамент природных ресурсов США выставить на публичную продажу права на шельфовое бурение в Атлантике. От подобного решения отказался экс-Президент Барак Обама после протестов местных жителей по всему Восточному побережью США. По информации профильных специалистов, данный план предусматривает аукционную продажу прав на добычу нефти и газа в Северном Ледовитом и Атлантическом Океанах, на востоке Мексиканского залива и, возможно, на Тихоокеанском шельфе у берегов Соединенных Штатов.

Как заявила Сьерра Уивер, старший адвокат Южного центра экологического законодательства, предложение Трампа натолкнется на такое же неприятие, которое заставило Обаму отказаться от возможной разработки месторождений в водах Атлантики. Проект Департамента природных ресурсов США лишь служит исходной точкой. После обязательных экологических экспертиз и встреч с общественностью документ может измениться. Тем не менее, этот шаг будет говорить о заинтересованности администрации Трампа в том, чтобы дать нефтяным предприятиям новые участки для шельфового бурения на территориях помимо Мексиканского залива, где разработки идут уже несколько десятков лет.¹



НОВЫЕ ЗАДАЧИ ОБНОВЛЕННОГО БЕЛОГО ДОМА

Хотя в большинстве вод США теоретически возможна добыча нефти и газа, подобная деятельность может осуществляться только на основании арендных прав, приобретенных в рамках пятилетнего правительственного плана. Предварительный вариант предложения станет для администрации Трампа фундаментом, на котором будет создан новый план продажи прав на аренду нефтяных и газовых месторождений с 2019 по 2024 гг. Задача этого документа — заменить программу Обамы, которая продлится до 2022 года.

¹Первоисточник: Блумберг. Дженнифер Длоуи



Consolidated Contractors Company (CCC), founded in 1952, is one of the leading construction companies in the world with over 60 years of success, growth and experience on every continent, CCC can plan, design, build, operate and maintain:

- Industrial and Process Plants
- Upstream / Downstream Oil & Gas, Water and Oil & Gas Pipelines
- Buildings, Infrastructures, Treatment Plants and Networks
- Heavy Civil Construction
- Construction and Subsea Services to the Oil & Gas Industry



Consolidated Contractors Company
www.ccc.net

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ БИЗНЕС: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ



В преддверии реализации проектов расширения крупных нефтегазовых месторождений главным энергетическим ведомством страны предпринимаются меры для развития отечественного бизнеса. Но насколько может быть прочной сфера влияния государства в условиях рынка? Какое преимущество получает национальная экономика от притока иностранных инвестиций?

И как может сложиться судьба местных компаний с учетом присутствия на рынке глобальных гигантов? На все эти вопросы более подробно ответил журналу KAZSERVICE Канат БОЗУМБАЕВ, Министр энергетики Республики Казахстан.

Канат Алдабергенович, планы текущего года в нефтяной индустрии достаточно насыщенные. Как всем известно, начинается активная фаза строительных работ Проекта будущего расширения «Тенгизшевройл», утверждаются проекты расширения Карачаганак и центра компримирования на Кашагане. Скажите, пожалуйста, какова в них доля эффекта для казахстанских участников, деятельность которых является важной слагаемой развития казахстанского содержания? Другими словами, какие пользы несут в себе эти проекты для национальной экономики?

Как известно, основная доля всего объема закупок товаров, работ и услуг нефтегазового сектора приходится на три основных проекта, вокруг которых сейчас сосредоточена основная часть казахстанского бизнеса. В этой связи, Министерством энергетики Республики Казахстан уделяется особое внимание работе по вовлечению отечественных поставщиков на проекты крупнейших операторов.

Проект будущего расширения ТШО, один из крупнейших нефтегазовых проектов страны, сейчас переходит на стадию реализации. Уже не раз освещалось, что планируемый показатель местного содержания в нем составляет 32%, в денежном выражении – это 11,8 млрд. долларов США. По инициативе министерства, в целях определения мероприятий по достижению заявленного показателя, компания ТШО разработала перспективный План заключения контрактов в рамках ПБР. Согласно Плану, все контракты разделены на семь направлений: проектирование и управление, оборудования и материалы, изготовление модулей, логистика, строительство и MaTpaГ, бурение и заканчивание скважин, пусконаладка и эксплуатация. По каждому направлению определен объем работ и потенциально возможный уровень местного содержания, также произведена оценка возможностей местных производителей.

И здесь министерство требует достижения заявленного уровня местного содержания не только в целом, но и установленного в каждом из данных направлений. По некоторым из них фактические объемы местного содержания превышают плановые. Так, по строительству, при плановом показателе в 50%, фактическая доля местного содержания составила 77%, по логистике было заявлено 21%, а выполнено – 23%.

Еще одним крупным нефтегазовым проектом является Проект расширения Карачаганак, в котором, по инициативе министерства, внедрен механизм «ранних тендеров». Это значит, когда контракт выигрывает казахстанская компания, то она берет на себя обязательство наладить производство необходимой продукции в стране. Более того, в целях продолжения инициативы по локализации, в условиях тендера на базовое проектирование

Проекта расширения Карачаганак предусмотрено требование к подрядчику об обязательном партнерстве с казахстанской проектной компанией, причем 40% и более объема работ должно быть выполнено в нашей стране. Тем самым, будет заложена платформа для мер поддержки отечественного нефтесервиса.

На Северо-Каспийском проекте также ведется работа по внедрению механизма «ранних тендеров». Так, компанией «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» совместно с Полномочным органом «PSA» и другими заинтересованными сторонами создана соответствующая рабочая группа, в рамках которой будет определен перечень товаров, работ и услуг для запуска ранних тендеров.

Продолжается также работа по локализации наиболее востребованных товаров и услуг (ТОП-10) в рамках Актауской декларации. В этом направлении местным компаниям были присуждены контракты на общую сумму более 880 млрд. тенге на поставку фланцев, электрооборудования, клапанов, трубной продукции, модульных конструкций, ремонту машиностроительного и вращающегося оборудования.

Хотел бы отметить, что министерство ожидает от инвесторов не только роста добычи углеводородов, но и развития, взращивания местного потенциала. И с каждым годом планка поднимается выше. Но для достижения максимального результата необходима активная работа всех заинтересованных сторон, и особенно мы хотим видеть большей инициативности от самих отечественных компаний.

С момента запуска Проекта будущего расширения наблюдается приток новых иностранных подрядных организаций и поставщиков. Какие меры предпринимаются Министерством энергетики Казахстана по вопросам увеличения конкурентоспособности отечественного бизнеса, в том числе в рамках интеграционных тенденций (ВТО, ЕАЭС)?

В целях увеличения вовлеченности казахстанских компаний на ПБР министерством неоднократно проводились встречи как с самим ТШО, так и с каждым из потенциальных генеральных подрядчиков. Министерство отстаивало четкую позицию нашего Правительства о максимальном вовлечении казахстанского бизнеса в данный проект. Каждый генеральный подрядчик представил список потенциальных казахстанских компаний, с которыми ведет переговоры по совместной реализации объема работ. Все потенциальные генеральные подрядчики взяли на себя обязательства по обеспечению максимального уровня казахстанского содержания.

Для налаживания связей и сотрудничества, создания консорциумов и совместных предприятий между казахстанскими и иностранными компаниями 30 января и 17 апреля 2017 года были проведены Форумы строительных компаний ПБР ТШО. По итогам встречи, руководство ТШО подтвердило установление критерия местного содержания как одного из этапов отбора потенциальных поставщиков. В частности, уровень местного содержания в строительных пакетах должен составлять не менее 50%. Кроме того, были озвучены основные требования всем потенциальным генеральным подрядчикам, которые заключаются в привлечении казахстанских компаний в качестве партнеров в консорциумах (субподрядах). Аналогичная позиция также была анонсирована министерством на встрече с потенциальными генеральными подрядчиками ПБР ТШО, как «ВЕЛЕССТРОЙ», «СВ&I», «ССС», «SICIM», «СЕНИМДІ ҚҰРЫЛЫС» и «ГАТЕ».

Необходимо понимать, что в вопросах повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса сфера влияния государства ограничена. В рамках своей компетенции, министерство создает условия для максимального вовлечения казахстанских компаний на крупные нефтегазовые проекты страны, но для большей реализации своего потенциала, отечественным компаниям нужно подключаться более активно. Это значит, что надо изучать планы закупок, модернизировать оборудование и технологии, проходить международную сертификацию, обучать и повышать квалификацию своих сотрудников.

В конце прошлого года Глава государства подписал Кодекс «О недрах и недропользовании», направленный на совершенствование системы регулирования недропользования. Можете более подробно рассказать об основных нововведениях в столь важный документ, который упорядочивает отношения между инвестором и государством?

При подготовке проекта Кодекса Министерством энергетики Казахстана предпринимались множество мер с учетом интересов и прав всех вовлеченных сторон. Среди них необходимо отметить упрощение доступа к контрактам на недропользование, внедрение международной си-

стемы стандартов отчетности по запасам, стимулирование инвестиций в геологоразведку, устранение излишних административных барьеров, сокращение процедур и сроков.

Что касается совершенствования Кодекса на законодательном уровне, то была проделана огромная работа для устранения имеющихся пробелов в законодательстве, влекущих риски сторон контрактов на недропользование. В настоящее время этот процесс продолжается. Министерство энергетики совместно с заинтересованными государственными органами ведет параллельную разработку свыше 30 подзаконных НПА и НТД. Важным этапом всей осуществляемой работы является обеспечение реализации Кодекса на подзаконном уровне.

В последние годы объем добычи превышает прироста запасов нефти в среднем на 50%, что свидетельствует о низкой геологоразведочной активности в стране. Ожидается ли открытие крупных месторождений? Какие меры принимаются по усилению активности геологоразведочных операций?

Для стимулирования инвестиций в геологоразведку в рамках нового Кодекса «О недрах и недропользовании» предусмотрены такие пункты, как доступ к геологической информации, со вмещенная разведка и добыча, исключение на стадии разведки обязанности по уплате отчислений на обучение, социально-экономическое развитие регионов и НИОКР. Эти меры направлены для усиления активности геологоразведочных операции и будут способствовать открытию крупных месторождений в стране.

Как бы Вы прокомментировали тему газификации Астаны? К какому времени осуществится приход в столицу казахстанского газа?

Нашим национальным оператором в сфере газа и газоснабжения, компанией «КазТрансГаз», разработано технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта строительства магистрального газопровода «Сарыарка», на которое получено положительное заключение РГП «Госэкспертиза». Согласно ТЭО, общая стоимость Проекта оценивается в 370 млрд. тенге с НДС.

Трасса газопровода пролегает по маршруту «Кызылорда – Жезказган – Караганда – Темиртау – Астана – Кокшетау-Петропавловск». При этом, проект предполагается реализовать поэтапно.

Отмечу, что кроме строительства магистрального газопровода для подачи газа понадобится также строительство газораспределительных сетей, которые в ТЭО не рассмотрены. Его стоимость в Астане, Карагандинской и Акмолинской областей по предварительным данным составит ориентировочно 627,1 млрд. тенге.

В рамках проекта планируется поставлять газ из западных групп месторождений Казахстана. К ним относятся Карачаганак, Кашаган, Тенгиз, Жанажол и Урихтауский газ. Это будет осуществляться путем подключения к действующему магистральному газопроводу «Бейнеу-Бозой-Шымкент» в Кызылординской области.

По сравнению с альтернативными источниками энергии, такими как сжиженный природный газ, дизель, электроэнергия, сжиженный нефтяной газ, стоимость трубопроводного газа является наиболее приемлемой за исключением угля, который почти в 4 раза дешевле. В свою очередь, использование угля приводит к нарушению экологической обстановки в столице и образованию смога в отопительный период.

Мы ожидаем, что население положительно воспримет использование природного газа вместо угля, так как применение газа в качестве топлива менее трудозатратно и более комфортно. В настоящее время формируется межведомственная рабочая группа с участием представителей министерств энергетики, экономики и финансов Казахстана, Фонда «Самрук-Казына», национальной компании «КазМунайГаз», а также Акимата Астаны для определения условий и схемы финансирования данного Проекта.

Благодарим за интересную беседу!

ПОЭТАПНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА ПО ГАЗОСНАБЖЕНИЮ

Строительство магистрального газопровода

I этап

«КЫЗЫЛОРДА-ЖЕЗКАЗГАН-КАРАГАНДА-АСТАНА»

↑ 1081 км ↑

II этап

«АСТАНА – КОКШЕТАУ»

↑ 276 км ↑

III этап

«КОКШЕТАУ-ПЕТРОПАВЛОВСК»

↑ 177 км ↑

IV этап

КОМПРЕССОРНЫЕ СТАНЦИИ «ЖЕЗКАЗГАН» И «ТЕМИРТАУ»



Увеличение объемов потребления газа

370 млрд. тенге

Общая стоимость ПРОЕКТА

Для достижения максимального результата необходима активная работа всех заинтересованных сторон, и, в особенности, мы хотим видеть большей инициативности от самих отечественных компаний

OIL BUSINESS IN KAZAKHSTAN: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES



As we approach the successful realization of large oil and gas projects, the country's main energy agency is taking steps to develop local business. But how significant is the state's influence under the market conditions? What advantages do inward investments bring to the national economy? And what does the future look like for local companies with due regard for the global giants' footprint in the market?
Kanat BOZUMBAEV, Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, gave more detailed answers to all these questions to KAZSERVICE magazine.

Kanat Aldabergenovich, the oil industry has quite a lofty agenda for the current year. As we all know, the construction works under the Future Growth Project of Tengiz field enter the active phase, while the Karachaganak and Kashagan expansion projects are being approved. Could you, please, tell us what effect they have for Kazakhstan stakeholders whose activities are an important element to enhance the local content? In other words, what are the benefits of these projects for the national economy?

As we know, the essential share of the total goods, works and services procured in the oil and gas sector can be attributed to the three main projects that currently focus the bulk of Kazakhstan's businesses. To that end, the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan pays special attention to the engagement of domestic suppliers in the projects of the largest operators.

The Future Growth Project, being one of the country's largest oil and gas project, is currently entering the implementation stage. It has been repeatedly reported that it targets at 32% of local content which equals 11.8 billion dollars in monetary terms. Spearheaded by the Ministry, «Tengizchevroil» developed a long-term Contract Award Plan under the FGP to specify the measures to achieve the declared figure. According to the Plan, all contracts fall into the seven areas: drafting and management, equipment and materials, fabrication, logistics, construction and CaTRo, well drilling and completion, commissioning and operation. Each line has a specified scope of work and a potential level of local content. Also the capacity of local producers has been assessed.

Here, the Ministry demands reaching the stated level of local content both generally and individually, set for each of these lines. For some of them, the actual volumes of local content exceed the target ones. For example, the target figure for construction was 50%, while the actual share of local content equaled 77%. The target reported for logistics was 21%, while they managed to hit 23%.

Another major oil and gas project is the Karachaganak Expansion Project. There, a mechanism of "early tenders" was introduced on the Ministry's initiative. In other words, if a contract is won by a Kazakhstani company, it enters into the obligation to organize the national manufacturing of necessary products. Moreover, in order to pursue the localization initiative, the tender conditions for the basic design of KEP require a contractor to enter into a compulsory partnership with a Kazakhstani company, while 40% or more of the work is to be done in the country. Thus, it sets the stage for measures to support domestic oilfield services.

The North Caspian project is also currently working on the introduction of the "early tenders" mechanism. Thus, «North Caspian Operating Company» together with «PSA» Authority as the authorized body and other stakeholders have formed a relevant working group, which is to determine the list of goods, works and services in order to launch early tenders.

The most popular goods and services (TOP-10) are being further localized under the Aktau Declaration as well. In this regard, local companies were awarded contracts totaling more than 880 billion tenge for the supply of flanges, electrical equipment, valves, tubulars, modular structures and for the repair of machine-building and rotating equipment.

I would like to note that the Ministry expects investors not only to boost the hydrocarbon extraction level, but also to enhance and cultivate the local potential capability. And every year the standard is raised higher. But to achieve major impact, we need the efforts of all stakeholders. We would be particularly glad to see greater initiative from the domestic companies.

Since the start of FGP, there has been an influx of new foreign contractors and suppliers. What measures does the Ministry of Energy of Kazakhstan take to increase the competitiveness of local business, taking into account the integration trends (WTO, EAGE) as well?

In order to enhance the engagement of Kazakhstani companies in FGP, the Ministry has repeatedly met with the leadership of TCO and each of the potential general contractors. The Ministry maintained the clear position of our Government to engage the Kazakhstani business in this project to the maximum. Each general contractor submitted a list of potential local companies with which it negotiated the joint implementation of the scope of work. All potential general contractors assumed the obligations to ensure the maximum level of local content.

On January 30 and April 17, 2017, the Construction Companies Forum under FGP TCO was held to establish communication, create consortiums and joint ventures between Kazakhstani and foreign businesses. Following the meeting, TCO management confirmed the establishment of the local content criterion as a selection round for potential suppliers. In particular, the level of local content in construction packages is to be at least 50%. Moreover, the main requirements for all potential general contractors were announced, which consist in attracting Kazakhstani companies as partners in consortia (sub-contracts). A similar position was also voiced by the Ministry at a meeting with potential general contractors for the FGP TCO, such as «VELESSTROY», «CB&I», «CCC», «SICIM», «SENIMDY KURYLYS» and «GATE».

It should be realized that the state's influence on the competitive growth of domestic business is limited. Within its powers, the Ministry creates conditions for maximum engagement of Kazakhstani companies in large national oil and gas projects, but local companies have to be more active in order to greater fulfill their potential. This means it is necessary to study procurement plans, upgrade equipment and technologies, complete international certification, as well as train and upskill their employees.

At the end of the last year, President of Kazakhstan signed the Code "On Subsoil and Subsoil Use" aimed to improve the regulatory system of subsoil use. Could you, please, talk more about the main amendments to such an important document which regulates the relations between the investor and the state?

➤ In this case the Ministry of Energy of Kazakhstan took measures with due regard to the interests and rights of all the parties involved. Those to be noted are a simplified access to subsoil use contracts, introduction of an international system of the reserves reporting standards, promotion of investment in geological surveys, lifting of unnecessary administrative barriers and the reduction of formalities and timelines.

As for the legislative improvement of the Code, great effort has been taken to eliminate the existing gaps in the legislation that entail the risks of the parties to subsoil use contracts. At present, this process is under way. The Ministry together with state agencies is concurrently developing over 30 sublegislative regulatory acts and regulatory technical documents. Making sure the Code is implemented at the sublegislative level is an important stage in all the work being done.

In recent years, the extraction volumes exceed the oil reserves increment by an average of 50%, which indicates a low geological survey activity in the country. Are there any large deposits to be discovered? What measures are being taken to boost geological survey?

➤ In order to promote investments in geological survey, the new Code «On Subsoil and Subsoil Use» provides for such measures as access to geological information, combined exploration and production, as well as no contributions for training, regional social and economic development and R&D to be paid at the exploration stage. These steps are aimed at increasing the activity of the geological survey projects and will contribute to the discovery of large deposits in the country.

How would you comment on Astana's gasification? When will Kazakhstan's capital has a developed gas infrastructure?

➤ «KazTransGas» company, our national operator in the field of gas and gas supply, developed a feasibility study for the construction of the «Saryarka» main gas pipeline and obtained an affirmative opinion from the State Expert Review panel. According to the feasibility study, the Project's total cost is estimated at 370 billion tenge, VAT excluded. The gas pipeline runs along the route «Kyzylorda — Zhezkazgan — Karaganda — Temirtau — Astana — Kokshetau — Petropavlovsk». Moreover, the project is expected to be implemented in stages.

I would like to note that, apart from the gas main pipeline, the gas supply project will also require the building of gas distribution networks, which are not covered by the feasibility study. According to preliminary data, its cost in Astana, Karaganda and Akmol regions will amount to approximately 627.1 billion tenge.

The project also provides for the supply of gas from the western groups of Kazakhstani deposits. These include Karachaganak, Kashagan, Tengiz, Zhanazhol and Urikhtau gas. This will be done by connecting to the existing main gas pipeline «Beineu-Bozoy-Shymkent» located in the Kyzylorda region.

As compared to alternative energy sources (liquefied natural gas, diesel, electricity or liquefied petroleum gas), the cost of pipeline gas is the most affordable apart from coal, which is almost 4 times cheaper. However, the use of coal disturbs the environmental setting in Astana and causes smog during the heating season.

We expect the population to welcome natural gas instead of coal, since the use of gas as fuel is less labor-consuming and more comfortable. An interdepartmental working group embracing the representatives from the Ministries of Energy, Economics and Finance of Kazakhstan, «Samruk-Kazyna» Fund, «KazMunayGas» national company and the Akimat of Astana is currently being formed to determine the project terms and financing structure.

Thank you for interesting conversation!

Every year the standard is raised higher. But to achieve major impact, we need the efforts of all stakeholders. We would be particularly glad to see greater initiative from the domestic companies.



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

EXCELLENCE AND RELIABILITY IN WATT WE DO

Construction Services

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

Mechanical Completion

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

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



НЕФТЯНОЕ НАСЛЕДИЕ КАЗАХСТАНА



**С КАЖДЫМ
ГОДОМ ТШО
УВЕЛИЧИВАЕТ
МЕСТНОЕ
СОДЕРЖАНИЕ**

Тэд Этчисон



Новость о том, что национальная экономика подпитывается нефтью, пожалуй, стара как мир. Более интересным представляется то, за счет каких проектов страна получает финансы, при этом, внедряя мировой опыт и передовые технологии в главную промышленность страны. Проект будущего расширения месторождения Тенгиз является именно тем прецедентом, о котором часто говорят, но еще чаще задаются вопросами. Обо всех деталях реализации проекта журналу KAZSERVICE рассказывает Тэд ЭТЧИСОН, Генеральный директор компании «Тенгизшевройл».

Г-н Этчисон, сегодня компания «Тенгизшевройл» является крупнейшим нефтедобывающим предприятием и налогоплательщиком Казахстана. С начала реализации Проекта будущего расширения (ПБР) на компанию приходится более 60% рынка нефтепромысловых сервисных услуг. И многие местные предприятия стремятся стать поставщиками ТШО.

Что бы Вы им порекомендовали?

Во-первых, каждому подрядчику или поставщику я порекомендовал бы зарегистрироваться в базе данных поставщиков ПБР и ТШО. Для повышения конкурентоспособности поставщиков, зарегистрированных в базе данных, мы всегда оглашаем свои рекомендации. Здесь речь идет о совершенствовании уровня безопасности, качества, производительности систем и процессов. Для успешного прохождения предварительной оценки и участия в тендере компаниям необходимо развивать свои возможности и учитывать финансовую конкурентоспособность. Кроме того, местным предприятиям нужно рассматривать возможности сотрудничества с иностранными компаниями или же привлечения более компетентных иностранных сотрудников в их штат. Опыт и подтвержденные на практике возможности зачастую являются ключевым фактором для получения компаниями объемов работ в нефтегазовой сфере, где очень важны все вышеперечисленные пункты.

В ходе строительных работ ПБР предусматривается освоить более 9 млрд. долларов США. Предполагается, что доля казахстанского содержания при выполнении данных работ будет высокой. Не могли бы Вы рассказать о мерах, которые предпринимаются для достижения высокой доли местного содержания в строительстве ПБР?

Для достижения высокой доли КС в строительстве и сегменте нефтесервисных услуг компания ТШО провела четыре крупных форума для потенциальных и действующих предприятий в городах Атырау и Астана. Организация подобных мероприятий была нацелена на налаживание взаимодействия с другими строительными и сервисными компаниями. В рамках форумов была также представлена информация о ходе реализации проекта и процессе предварительной оценки поставщиков. Форумы создали хорошую платформу для выявления потенциальных бизнес-партнеров и формирования совместных предприятий между казахстанскими и иностранными компаниями.

Также в пользу развития местного содержания мы разделили объемы работ на небольшие и удобные пакеты, тем самым, предоставив малым и средним предприятиям возможность достижения успеха в рамках строительства на ПБР. В конце 2017 года уже были присуждены строительные

подряды крупным строительным компаниям с высокими показателями местного содержания, поэтому мы считаем, что нам удастся достигнуть еще более высоких показателей при строительстве ПБР-ПУУД ТШО.

Каковы наиболее сложные задачи, которые придется решать на пути реализации ПБР? Ряд подрядчиков, например, сталкивается с трудностями в части водоснабжения, транспортного обеспечения перевахтовок и т.д.

Проект будущего расширения - это действительно проект мирового класса, мега проект по всем меркам, и каждый элемент его осуществления ставит перед нами новые задачи. По результатам исследований, проведенных ТШО, на начальном этапе разработки проекта было сделано заключение о достаточности имеющейся транспортной инфраструктуры для удовлетворения расчетных потребностей в транспорте для перевахтовок. Кроме того, компания будет взаимодействовать с подрядчиками, чтобы усовершенствовать график перевахтовки в пиковые периоды. Что касается водоснабжения, то эти вопросы контролирует КТО. На нужды ТШО выделяются ежегодные квоты, и компания обязывается придерживаться таких квот в своей деятельности. У предприятий, разворачивающих свою деятельность на Тенгизе, есть несколько вариантов для разрешения этого вопроса: можно либо согласовывать с КТО ежегодные квоты, либо договариваться на коммерческих условиях с определенной компанией, уже имеющей договор с КТО. Кроме того, уже в течение нескольких лет ТШО ведет работу с целью сокращения водопотребления путем организации более рационального водопользования и оборотного водоснабжения, а также использования подземных вод из местных источников для частичного покрытия потребности в водопроводной воде в случаях, когда это является технически возможным.

В период строительства на Тенгизе Завода второго поколения уровень казахстанского содержания по персоналу был низким. Сегодня же подрядчики во многом опираются на местных кадров, организуют их профессиональную подготовку, передают часть своих работ на субподряд. По нашему мнению, это стало возможным благодаря активной позиции ТШО по вопросу казахстанского содержания. Кроме того, в последние годы местными компаниями и их работниками накоплен опыт работы на проектах Тенгиза и Кашагана. Какова ситуация в области казахстанского содержания на базовом производстве ТШО по товарам, работам и кадрам?

С каждым годом ТШО увеличивает местное содержание в товарах и услугах. По результатам 2017 года, компания потратила около 2,5 млрд. долларов США на приобретение местных товаров и услуг.

Если считать в целом, то с 1993 года на закупки местных товаров и услуг компанией было потрачено более 24 млрд. долларов США. Мы совместно с операторами в лице «Норт Каспиан Оперейтинг Компани», «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» и национальной компанией «КазМунайГаз» продолжаем соблюдать принципы Актауской декларации о сотрудничестве в области развития местного содержания. В этом году были проведены три семинара по техобслуживанию, запорной арматуре и управлению отходами с участием Ассоциации «KazWaste», местных контролирующих органов в области экологии и региональной палаты НПП «Атамекен». Одной из важных составляющих стратегии ТШО по развитию казахстанского содержания являются вопросы локализации.

В рамках долгосрочных контрактов, ТШО способствует локализации деятельности иностранных поставщиков и услугодателей, которые впоследствии создают сервисные центры, сборочное производство, производство комплектующих, совершенствуют навыки и компетенцию местных кадров, вовлекают возможности отечественного рынка в свою закупочную деятельность, тем самым, создавая устойчивую базу для развития местного содержания. Приветствуются работы по созданию партнерств с иностранными поставщиками и перевод производств иностранных поставщиков на территорию Казахстана.

Мы внесли обязательства в типовую форму долгосрочных контрактов с тем, чтобы активизировать капитальные инвестиции долгосрочных иностранных поставщиков в местные производственные предприятия, и ТШО отслеживает эту работу в ходе наших совместных совещаний с действующими иностранными поставщиками. Помимо внешней площадки, ТШО активно развивает свою программу по развитию возможностей поставщиков товаров и услуг по различным приоритетным направлениям. В данной программе консультационную поддержку отечественному рынку оказывает «Европейский банк реконструкции и развития». Инвестирование в человеческие ресурсы с целью развития и расширения возможностей высококвалифицированных сотрудников является одной из основных стратегических целей компании, на которой строится вся система развития персонала.

Меморандум между ТШО и РК накладывает на ТШО обязательство реализовать как минимум один промышленный проект и оставить экономическое наследие после завершения ПБР. Каким, по Вашему мнению, будет основное наследие в промышленности РК и экономике в целом?

Трудно выделить один проект в качестве наследия, так как ПБР-ПУУД обеспечивает множество перспектив в разных сферах экономики Республики Казахстан. Если рассмотреть их по-отдельности, то можно увидеть следующую картину:

- В сфере проектирования и управления крупными нефтегазовыми проектами можно наблюдать развитие возможностей компаний КИНГ, КГНТ, «Флюор», «Уорли Парсонс» и «ПСН КазСтрой»;
- Компания «КазМорТрансФлот» приобретет навыки, опыт и новые суда для транспортировки трубных эстакад по Каспийскому морю;
- Терминал разгрузки грузов «МаТраГ» на побережье Каспия позволит осуществлять разгрузку/погрузку модулей и негабаритных грузов, доставленных по Каспийскому морю, для дальнейшей транспортировки внутри Республики Казахстан;
- Развитие новых возможностей, расширение опыта и навыков компании «ЕРСАЙ», крупного подрядчика, по изготовлению трубных эстакад.

И последнее, но не менее важное, многие казахстанские строительные компании, которые будут задействованы в строительстве самого крупного на сегодняшний день нефтегазового проекта в мире, смогут совершенствовать свои возможности и расширить штат квалифицированных сотрудников для работы в будущих проектах. И есть еще масса примеров.

Что бы Вы хотели пожелать журналу KAZSERVICE и его читателям?

Хотелось бы поблагодарить Союз KAZSERVICE за поддержку и содействие в развитии стратегии казахстанского содержания компании ТШО. Желаю вашему журналу и его читателям успехов, благополучия во всех текущих и будущих проектах, а также прочного и плодотворного сотрудничества с вашими деловыми партнерами.

Для успешного прохождения предварительной оценки и участия в тендере компаниям необходимо развивать свои возможности и учитывать финансовую конкурентоспособность

FIRCROFT

CONNECTING PEOPLE TO
POWER THE WORLD

AS A WORKFORCE SOLUTIONS PROVIDER FIRCROFT HAS BEEN SUPPLYING MANPOWER AND RECRUITMENT SERVICES TO THE TECHNICAL ENGINEERING SECTORS IN THE CIS REGION AND ITS OUTSIDE.

A NEW ERA IN WORKFORCE SOLUTIONS

- GLOBAL POWER, LOCAL INTELLIGENCE PROVIDED BY 50 OFFICES IN 45 COUNTRIES
- THE 13TH LARGEST PRIVATELY OWNED WORKFORCE SOLUTIONS AGENCY IN THE WORLD
- NO.1 IN OIL & GAS AND THE NO.2 PROVIDER INTO THE ENGINEERING INDUSTRIES
- 10,000 CONTRACTORS TRUST FIRCROFT TO LOOK AFTER THEIR CAREERS
- FIRCROFT HAS BEEN SUCCESSFULLY OPERATING IN KAZAKHSTAN FOR THE PAST 17 YEARS



OFFICES IN ATYRAU, ALMATY, AKTAU, AKSAI, AKTOBE, SHYMKENT, ASTANA, TENGIZ
060011, ATYRAU, KAZAKHSTAN, 19, SATPAYEV, ATYRAU PLAZA BUSINESS CENTRE
TEL: + 7 7122 763 272, FAX: + 7 7122 763 270, E-MAIL: ATYRAU@FIRCROFT.COM

OIL HERITAGE OF KAZAKHSTAN



YEAR AFTER YEAR, TCO HAS BEEN STEADILY INCREASING THE LOCAL CONTENT

Ted Etchison



Everybody knows that the national economy is fuelled by oil. And the way of providing finance, international experience and the advanced technology is considered as the main and actual theme for oil and gas industry. Nowadays the Future Growth Project of Tengiz field is such precedent that draws attention of local oil service companies. Ted ETCHISON, General Director of «Tengizchevroil», sat down with KAZSERVICE to discuss all the points of the giant oil project in Kazakhstan.

Mr. Etchison, today Tengizchevroil is the largest oil producer and taxpayer in Kazakhstan. Since the start of Future Growth Project (FGP) TCO owns more than 60% of the oilfield service market and local industry seek to become your suppliers. What would you suggest them?

Firstly, I would suggest that each contractor or supplier registers in the Project and TCO supplier databases. In order to be more competitive within the database we always announce our recommendations. Here it is about improvement in their safety, quality, performance systems and processes. For managing pre-qualifications and tender processes it is necessary to develop the capabilities and consider the cost competitiveness. Also we encourage local companies to consider partnering with international companies or recruiting experienced international staff into their local company organization. Experience and proven capabilities are often key factors to securing work within the oil and gas business, where all the mentioned points are important.

More than 9 bln. USA dollars is planned to be spent on construction works at FGP and a high level of local content is expected to participate in these works. Can you tell us about the measures to achieve a high local content participation in FGP construction?

TCO is committed to providing opportunities for local companies to participate in the FGP construction works. To achieve an overall high KC in construction TCO have held four major forums in Atyrau and Astana with the objective to share information on TCO FGP-WPMP progress, project pre-qualification process as well as provide opportunities for the companies to network with other construction and service companies. The Forums built good platform for identifying potential business partners and creating joint ventures between national and international companies, which helps to maximize opportunities for companies to participate in construction works as contractors.

Also TCO has broken down work scope packages into smaller manageable size scopes of work. Thus, allowing small to medium size companies to participate and be successful in the FGP-WPMP construction process. At the end of 2017 it was awarded construction packages to major construction contractors with high KC targets, thus we believe we will achieve high percentages in FGP-WPMP construction.

What kind of challenges will you face during realization of FGP? For example, some contractors meet difficulties in water supply and transportation of shift workers, etc.?

FGP-WPMP is a project that is truly a world class mega-project by any measure. And the challenges come with every element of project development and execution. During the early development phase of FGP-WPMP TCO conducted studies that concluded sufficient transportation infrastructure is in place to support the estimated rotational travel demand. In addition, TCO will engage with the contractors to smooth out peak travel schedules over each 28 days rotational cycle. Provisions for water are controlled by KTO and allocated to TCO on an annual basis. TCO is obligated to work within that allocation. Companies establishing themselves in the Tengiz area have several options available, including negotiating with KTO for an annual allocation or engaging in a business arrangement with a company that already has a contract with KTO. In addition, TCO has been working for a number of years to reduce its demand for water through conservation, recycling and using locally produced ground water to off-set demand for piped water where technically feasible.

During the construction of the Second generation plant at Tengiz the level of local content in personnel was low. Nowadays we see that contractors are hiring local staff, train them, attract subcontracting companies. We believe that it is being implemented according to TCO local content policy, but also in recent years local companies and their personnel became more experienced working at Tengiz and Kashagan projects. How is the situation with local content at TCO base business, in goods, works and personnel?

Year after year, TCO has been steadily increasing the local content in goods and services. In 2017, TCO spent 2,5 billion dollars on locally procured goods and services. Since 1993, the number spent by TCO on local goods and services made more than 24 billion dollars. Operators such as «North Caspian Operating Company», «Karachaganak Petroleum Operating», «Tengizchevroil» and the national company «KazMunaiGas» continue to work together as part of the Aktau Declaration on joint actions in local content development. Three workshops held this year addressed issues around maintenance, valving and waste management.

The participants included «KazWaste» Association, local environmental regulators, and the NCE regional chamber. Localization is a main component of TCO's local content strategy. Under long-term contracts, TCO is helping to localize the activities of international providers of goods and services, which eventually set up service centers and assembly workshops, launch manufacture of parts and components, build up local competencies, and leverage domestic market opportunities in their procurement strategies, thus providing a solid basis for sustained growth in local content. We welcome efforts in establishing partnerships with international players and moving manufacturing operations from other countries to Kazakhstan. We have updated our standard template for long-term contracts to include obligations for more capital investments by long-term international contractors in local production operations, and TCO has kept track of these activities through our joint meetings with current international contractors.

In addition to the external platform which the Aktau Declaration provides, TCO has been actively pursuing its program designed to help providers of goods and services build up their capabilities in various focus areas. This program includes advisory support to the domestic market from the «European Bank for Reconstruction and Development». Invest in human resources to develop and empower a highly competent workforce that delivers results the right way is one of the company's key strategic intents which serves as a foundation upon which the entire employee development system is built. It considers current and future business needs, as well as the global trends in this area.

According to the Memorandum between TCO and Kazakhstan Government, TCO has obligations to realize at least one industrial project and create a legacy after FGP. In your opinion, what will be the key legacy to the industry and economy of Kazakhstan?

It's difficult to name one legacy project, because FGP-WPMP is delivering so many across different fields of the Kazakhstani economy. If we consider it separately, so we can find the following achievements:

- In the sphere of Engineering and Management we observe developed capabilities in such companies as KING, KGNT, Fluor, Worley Parsons and in PSN KazStroy;

- «KazMorTransFlot» company will be equipped with skills, experience and new vessels to perform the transportation of pipe racks in the Caspian Sea;

- The new CaTRo port on the Caspian shores will allow handling of modules and out-of-gauge cargo from the Caspian into Kazakhstan;

- Development of new facilities, experience and skills by our Pipe Rack Fabrication contractor «ERSA»;

And last but not least, many Kazakhstani construction companies that will work on building the largest oil & gas project currently executed in the world, further build their capabilities and skilled workforce for future projects to come. And there are many examples.

Yours wishes to the KazService magazine and its readers.

I would like to thank KazService for the support and collaboration in developing TCO's Kazakhstani Content strategy. I wish KazService magazine and its readers success and prosperity in all current and future projects and strong and effective cooperation with your business partners.

For managing pre-qualifications and tender processes it is necessary to develop the capabilities and consider the cost competitiveness



CENTRASIA
HEAVY INDUSTRIES

Our core services:

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

Competence. Quality. Safety.

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

www.cindustries.eu

БИЗНЕС В ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВА



Создание ценностей для общества при организации бизнеса предвещает положительные результаты в деятельности любой компании.

Под таким лозунгом 20 лет тому назад была построена компания «Consolidated Contractors Company». На заре независимости - это молодое предприятие, сегодня - это лидирующая подрядная организация. О том, какой путь был пройден и каковы перспективы компании, рассказывает Хисам КАВАШ, Региональный директор «ССС» в Казахстане.

Г-н Каваш, в этом году компания «Consolidated Contractors Company» празднует свой 20-летний юбилей в Казахстане. Это одна из первых компаний, начавших работать на Карачаганакском проекте. Можете более подробно рассказать, какие проекты были реализованы с того момента?

Да, это правда. Мы в Казахстане с 1998 года и очень гордимся этой историей. За 20-летний период своего становления на казахстанском рынке компания успешно реализовала и завершила ряд мега-проектов, где она эффективно применила свою программу экономического вклада посредством найма, обучения и развития рабочей силы, а также работая бок о бок с национальными подрядчиками и поставщиками. Мы завершили много проектов на Кашагане и Карачаганаке. В настоящее время «ССС» выполняет ряд работ на проектах в Тенгизе и ведет работу по строительству здания «Абу-Даби Плаза» в Астане совместно с компанией «Arabtec» и компанией «ALDAR» в виде Заказчика. Могу сказать, что наша компания входит в число ведущих подрядных организаций мира

с таким разнообразием направлений деятельности, как строительство, проектирование, материально-техническое обеспечение, а также опытно-конструкторские разработки и инвестирование. С момента своего скромного основания Группа компаний «ССС» открыла ряд филиалов по всему миру, расширив свое региональное и международное присутствие.

Сегодня компания состоялась как лидирующая подрядная организация по проектированию и материально-техническому обеспечению не только в Казахстане, но и на пространстве всего СНГ. Благодаря проводимой компанией политике социальной ответственности, мы обеспечиваем безопасную и защищенную рабочую среду для своих работников, а также улучшаем качество жизни своих сотрудников и их семей в местных сообществах. Среди приоритетов компании я бы отметил факт способствования росту экономики Казахстана. Для нас это очень важно. Мы это выполняем посредством создания новых рабочих мест и обучения национальных кадров международным стандартам строительства.

В настоящее время компания «ССС» участвует на этапе строительства Проекта будущего расширения ТШО. Поскольку проект очень сложный, с какими основными трудностями компания сталкивается? И какой совет Вы могли бы дать местным игрокам в плане достижения успеха на Тенгизе?

Наиболее серьезная проблема заключается в вопросах безопасности. Для ее эффективного решения все подрядчики должны работать совместно, чтобы обеспечить приоритетность техники безопасности и повысить производительность благодаря безопасной среде. Следующая трудность касается вопросов производственных отношений. По моему мнению, подрядчикам следует работать над составлением прозрачного плана производственных отношений, чтобы обеспечить плавное развитие кадров. Тщательный контроль за казахстанским содержанием также является фундаментальной основой устойчивой деятельности. Подрядчикам следует прилагать все усилия, чтобы инвестировать в казахстанскую экономику и оставить наследие по завершению проектов. Кроме того, основные трудности вытекают из-за отсутствия квалифицированных кадров, логистик и образования суровой рабочей среды. Для того чтобы преодолеть эти проблемы, я бы посоветовал нашим коллегам тщательно и своевременно изучать местный рынок и проводить обширное обучение персонала.

Бизнес необходимо выстраивать таким образом, чтобы принести пользу населению на территории своей деятельности

В прошлом году компания «ССС» открыла учебный центр в городе Атырау. Можете подробнее рассказать об этой инициативе?

Следуя по пути своих основателей, мы полагаем, что бизнес необходимо выстраивать таким образом, чтобы принести пользу населению на территории своей деятельности.

В этом плане компания внесла свой гуманитарный и филантропический вклад в поддержку социального развития, здравоохранения и образования во всех регионах, где она присутствовала. Продолжая работать в том же духе, в феврале 2017 года компания открыла центр для обучения местного персонала разных профессий. Образовательный центр оборудован современными классами, которые отвечают тре-

бованиям важных технических специальностей. Основные цели открытия центра заключаются в следующем:

- Квалификационная аттестация и подготовка персонала в направлении таких профориентаций, как плотник, сварщик, монтер, сборщик и лесомонтажник для последующей работы на проектах компании «ССС» в Казахстане;
- Повышение осведомленности о государственных, международных и корпоративных стандартах «ССС»;
- Обучение в области техники безопасности;
- Поддержка местных кадров путем предоставления последних «ноу-хау» в строительстве.

Все курсы полностью соответствуют государственным и международным стандартам, включая стандарты крупнейших нефтегазовых компаний, ведущих свою деятельность в Казахстане.

«ССС» присутствует не только в секторах нефтегазового строительства, но и реализует несколько проектов по гражданскому строительству в Астане. Проекту ПБР не хватает местных субподрядных организаций и квалифицированных рабочих на рынке. Вы привлекаете в промышленные проекты местных субподрядчиков из сектора гражданского строительства?

На сегодняшний день «ССС» привлекла более 300 местных субподрядчиков и работает вместе с более 8 000 местными специалистами. Конечно, проблемы с наличием таких квалифицированных кадров и субподрядчиков могут возникнуть во время реализации проектов. Тем не менее, мы снижаем этот риск, используя базу данных Министерства труда и социальной защиты РК, базу данных «ССС» по квалифицированным кадрам различных специальностей, предлагая привлекательную оплату и приемлемые условия труда. Что касается рисков, связанных с недостатком местных субподрядчиков, как я уже говорил, мы своевременно стараемся изучать местный рынок. В работу привлекаем нашу квалифицированную команду из отдела по работе с субподрядчиками, выбираем их на основе оценки технических, договорных, финансовых возможностей, уделяя особое внимание документам по ОТ, ТБ и ООС, качеству производственным отношениям и казахстанскому содержанию. К тому же, мы опираемся на поддержку различных ассоциаций и организаций, первое место среди которых занимает KAZSERVICE.

Ваши пожелания членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана?

Нас ждет сложный 2018 год, всем я желаю здоровый, безопасный, и процветающий год. Для моих друзей из руководства KAZSERVICE и моих коллег из числа его членов я желаю удачи в этом году.



BUSINESS FOR THE BENEFIT OF SOCIETY

Creation of values for society during the creation of business foretells positive results in activity of any company. Consolidated Contractors Company is on the same page with such slogan. 20 years ago at the beginning of independence it was young enterprise, for now that is the leading contract organization in Kazakhstan. Mr. Hisham KAWASH, Regional Director of the company, sat down with KAZSERVICE to discuss the mileage of CCC and its perspectives for the next generation.

Mr. Kawash, this year Consolidated Contractors Company celebrates 20th anniversary of its activities in Kazakhstan. The company was one of the first who started working on Karachaganak project. Could you tell in more detail, what projects have been realized since that moment?

Yes, it is true. We are in Kazakhstan since 1998 and we are proud of this history. From that period of time CCC has successfully executed and completed a number of mega projects in Kazakhstan, where it effectively implemented its economic contribution program in terms of employment, training and development of workforce and working closely with national contractors and suppliers. We have executed many projects in Kashagan and Karachaganak fields. And now the company is currently operating on a number of works on the Projects in Tengiz. Also the company takes part in the Abu-Dhabi Plaza civil and building project in Astana jointly with Arabtec and our Client ALDAR. Moreover, I would like to say that our company ranks among the top international contractors with a diversified scope of operations such as construction, engineering, procurement, and also development and investment activities. Since its humble beginning, CCC Group formed a number of subsidiaries across the globe, expanding its regional and international status.

Today CCC leads the industry in the adoption of new technologies for the improvement of construction efficiency and the enhancement of project controls. CCC demonstrates its commitment to family values by promoting diversity, equal opportunities, ensuring safe and secure working environment for its workforce as well as improving the quality of life of its employees and their families within their local communities. One of the top priorities of the company is to contribute to Kazakhstan's economy growth, create new job places and train the national workforce to international construction standards.

CCC demonstrates its commitment to family values by promoting diversity, equal opportunities, ensuring safe and secure working environment for its workforce

Nowadays CCC takes part in construction phase of the Future Growth Project in Tengiz field. Since the project is very complex, what are the main issues that company faces today in this project? And what would your advice to local industry players to succeed at Tengiz?

Safety is the most prominent challenge and all of the contractors must work together in order to ensure that safety is a high priority and that a safe environment boosts productivity. Next challenge is the IR matters. In my opinion, contractors should work on the development of transparent IR Plan to ensure smooth development of the workforce. Close monitoring of KC is also a cornerstone of substantial operation. Contractors should do their utmost to invest into Kazakhstan's economy and leave a legacy upon completion of the projects.

Other than that, the main challenges are the availability of the necessary qualified manpower, logistics, harsh working environment, and the supply of materials. In order to overcome these challenges I would advise our colleagues to conduct full investigation of local market in a timely manner and train the personnel extensively.

Last year CCC established a training center in Atyrau. Can you tell more about this initiative?

Following the footsteps of its founders, CCC believes that business should be conducted in a manner which will benefit the communities within the area where it operates. CCC has engraved its humanitarian and philanthropic footprints in support of social development, health and education across its vast network. In liaison with this vision, on February 2017 the company established its center for training national personnel on a number of trades. The training center is equipped with modern classes tailored to the needs of the various technical trades. The main objectives of establishing the training center are:

- Technically qualifying and preparing personnel as carpenters, welders, fitters, fabricators, and scaffolders to join CCC's projects in Kazakhstan;
- Increase local, international and CCC standard awareness;
- Enhance safety awareness;
- Support national manpower with the latest construction know-hows.

All courses are in full compliance with local and international standards, including major oil and gas companies operating in Kazakhstan.



CCC is presented not only in Oil & Gas construction sector, but also in the realization of several civil projects in Astana. FGP project faces the lack of local subcontracting companies and qualified workers in the market. Do you attract local subcontractors from civil industry to industrial projects?

Nowadays CCC has engaged more than 300 local subcontractors and has onboard more than 8 000 national workforce. Certainly, issues with availability of local qualified workforce and subcontractors may arise during the span of the projects. However, we mitigate this risk by utilizing of databases of the Ministry of labor and social protection of Kazakhstan, CCC's database and pool of qualified manpower in various disciplines. We try to provide attractive compensation packages and working conditions.

Whereas for the risks related with the scarcity of local subcontractors, we always try to conduct the local market in a timely manner. To the working process we attract our qualified team in the Subcontractor's Department. Choose them on the base of technical, contractual, financial capabilities assessment and pay attention to HSE, Quality, IR, KC records. Besides, we contact with various local entities and associations, on top of them KAZSERVICE.

Your wishes to the members of the Association of oil service companies of Kazakhstan?

We have a challenging 2018, hence I wish everybody healthy, safe and prosperous year. For my friends from the management of KAZSERVICE and my colleagues as its members, I wish best of luck in this year.

ВЕКТОР РОСТА



**НЕТ СМЫСЛА
ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ
НА ТРУДНОСТЯХ,
КОТОРЫЕ ДАВНО
ПРЕОДОЛЕННЫ**

Алан Кайтуков



Умение выстраивать деловое партнерство, пожалуй, является ключевым фактором, влияющим на рост и успех компании.

В сфере нефтегазовой промышленности это особенно важно.

Деятельность компании «Ариадна», которая на протяжении 25 лет плодотворно сотрудничает с нефтяным гигантом «Тенгизшевройл», можно считать наглядным примером дельного сотрудничества.

Это многопрофильная строительная компания, специализирующаяся как на промышленном, так и на гражданском строительстве.

Об истории успеха предприятия журналу KAZSERVICE рассказывает Алан КАЙТУКОВ, Генеральный директор компании «Ариадна».

Алан Агубеевич, двадцать четыре года деятельности – это срок, соизмеримый с периодом становления новой строительной индустрии нашей страны. Ваша компания сформировалась и состоялась на масштабных проектах освоения одного из самых крупных в мире нефтяных месторождений. Это предполагает, что путь «Ариадны» был очень динамичным?

«Динамичный» - верно сказано. Но это был очень непростой путь. После распада СССР и разрыва экономических связей между регионами огромного государства нефтяной Тенгиз, где формировался крупнейший производственный комплекс, испытал, пожалуй, всю силу возникшего кризиса. Это коснулось и строительной индустрии. Мало того, что были прекращены строительные работы на

десятках важных реализуемых объектах, в которые уже были вложены колоссальные средства, и остановлены крупные проекты, – были расформированы строительные тресты, СМУ и т. д. Строительная база была фактически разрушена. Потом пришлось даже не восстанавливаться, а начинать с нуля. В таких условиях и была образована компания «Ариадна». Нет смысла останавливаться на трудностях, которые давно преодолены. Отмечу, что пришлось решать весь спектр вопросов от формирования коллектива и приобретения строительной техники до адаптации к новым экономическим реалиям и только создающемуся новому правовому пространству. Причем, времени не было, все надо было делать, как говорится, на ходу.

Присутствие рядом крупнейшей компании «Тенгизшевройл», конечно, стимулировало процесс вашего становления?

Здесь я бы уточнил некоторые нюансы. Компания ТШО была образована в апреле 1993 года, а Тенгизский газоперерабатывающий завод введен в эксплуатацию на два года раньше. Он работал и до образования ТШО. Но речи о каких-то крупных стройках в те годы не шло. Первые работы по модернизации производства производились иностранными специалистами и рабочими. Отечественных строительных компаний, повторюсь, фактически не было. Наша компания была зарегистрирована в июле 1994 года. ТШО, и это надо признать, способствовал становлению казахстанских компаний, помогая нам обучать рабочие кадры, осваивать западные технологии и стандарты промышленного строительства, включаться и успешно проходить процесс сертификации.

Для того, чтобы быть привлеченными к проектам ТШО, надо было доказать свою конкурентоспособность с иностранными компаниями аналогичного профиля.

Но «Ариадна» на Тенгизе не одна, выросло много хороших строительных компаний. Значит, нельзя стоять на месте, необходимо расти и качественно развиваться. Поэтому определяющим фактором для нашей компании является вектор роста.

Поясните, пожалуйста, что это означает на практике?

Первый контракт, полученный нами от ТШО в самом начале создания «Ариадны», назывался «Модернизацией освещения железнодорожного вокзала на станции Кульсары». Туда прибывали поезда с нефтяниками-вахтовиками, перрон был запущен, было небезопасно. Объем работ насчитывался примерно на 15 000 долларов США. Согласитесь, даже по тем временам, сумма не впечатляющая. Большого нам предложить не могли, и это была общая картина для отечественных строительных компаний. Через пару лет мы уже выполняли приличные объемы земляных и сварочных работ при строительстве промысловых трубопроводов, затем некоторые строительные-монтажные работы на заводских объектах, изоляцию труб и т.д.

Сегодня в «Ариадне» работает более 1 200 человек, а служба механизации и транспорта располагает более чем 300 единиц машин и механизмов. Компания имеет производственные мощности по изготовлению металлоконструкций и железобетонных изделий, у нас есть мощные автокраны для выполнения сложных строймонтажных работ, сварочная техника самого современного класса. И, разумеется, хорошо обученный технический и рабочий персонал, способный качественно выполнять строительные-монтажные работы практически любой сложности на объектах нефтегазовой отрасли. Особо отмечу наше участие в ликвидации гигантских объемов – свыше 9 млн. т складируемой элементарной серы на Тенгизе.

Наша компания накопила, не побоюсь сказать, уникальный опыт, разработав, изготовив и запатентовав навесное оборудование, позволяющее крошить и измельчать открыто складируемую серу, эффективно подавлять пылеобразование и производить экологически безопасную погрузку комовой серы в полувагоны. Подобные работы никогда не производились в Казахстане, да и в бывшем Союзе. Мы вместе с ТШО выполнили их в 2015 году, на два года раньше намеченного срока. И этим фактом закономерно гордимся.





Как бы Вы оценили текущий статус компании «Ариадна», пройдя такой тернистый путь становления?

➤ На сегодняшний день я вижу компанию в качестве постоянного участника в проектах развития производственных мощностей Тенгизского комплекса. Наши строители были активно задействованы в реализации Проекта второго поколения ТШО: как на сооружении Завода второго поколения, так и на уникальном комплексе обратной закачки газа. Мы успешно выполняем сейчас технически сложные строительные работы по обустройству скважин и групповых замерных установок на Тенгизском промысле, занимаемся модернизацией внутривоздушных трубопроводов и изоляцией сетевых трубопроводных линий сложной конфигурации на технологических установках, занимаемся работами по усилению взрывостойкости защитных строений на заводе КТЛ. Надо понимать, что все эти работы заключают в себе высокую степень ответственности, к ним применяются особые требования по качеству выполнения. То, что ТШО доверяет их выполнение нам, говорит само за себя. Кстати, первые сваи для фундамента будущего Завода третьего поколения были забиты в 2014 году специалистами нашего специализированного участка.

В этом году компания успешно выполнила обязательства перед заказчиком по расширению мощностей и модернизации Завода буровых растворов ТШО, который значительно укрупнен с расчетом на предстоящее строительство Завода третьего поколения, произвели обустройство нескольких скважин, часть действующих, часть – также с расчетом на перспективу роста добычи. И были активно заняты на строительных площадках подготовительного цикла к началу важнейшей казахстанской стройки ближайших лет – проекта ПБР-ПУУД компании «Тенгизшевройл». Думаю, в свете сказанного, можно утверждать, что «Ариадна» – это активно развивающаяся компания.

Отмечу еще, что в последние годы нами выполнены и выполняются объемы на крупных инфраструктурных проектах ТШО. По проекту модернизации вахтового поселка Тенгиз выполнили работы по прокладке силового кабеля для подачи электроэнергии напряжения 10 кВ. «Ариадна» на собственные средства и своими силами реконструировала микрорайон «Каспий» в вахтовом поселке, превратив его в комфортабельный и красивый жилой комплекс с современным сервисом гостиничного типа.

Какой Вы видите перспективу компании?

➤ Безусловно, мы связываем наши перспективы, прежде всего, с участием в строительстве объектов ПБР-ПУУД ТШО. Начала его полномасштабной реализации ожидает не только строительная индустрия, но и вся экономика нашей страны. Мы понимаем значение этого проекта и степень ответственности за участие в нем. Уверен, что «Ариадна» вполне готова для того, чтобы принять достойное участие в его реализации.

Алан Агубеевич, спасибо за содержательное интервью. Что Вы пожелаете читателям нашего журнала?

➤ И читателям, и творческому коллективу вашего издания я хочу пожелать, в первую очередь, здоровья и благополучия во всех аспектах жизни и деятельности. Мы с вами живем в непростое, но, с другой стороны, очень интересное время. Оно ставит перед нами не только сложные задачи, но и бросает нам всем вызовы. И это, на мой взгляд, должно вызывать единственную ответную реакцию: новый импульс к сплочению сил, новые стимулы для роста и развития и еще большее желание двигаться вперед.

Больших успехов нам всем!



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

Акыл-кене является новым журналом об интересных людях, с которыми мы сталкиваемся, и о событиях, которые происходят в нашей жизни.

Во времена, когда профессионализм и знания каждого человека становятся краеугольным камнем в сложной и хрупкой системе любой организации, мы становимся свидетелями интересных событий, происходящих в нашей жизни.

В наше время необходимо постоянно совершенствоваться, быть в форме и быть в курсе всего происходящего. На страницах журнала профессионалы из разных отраслей поделятся своими советами и жизненным опытом. Читателям журнала будет интересно узнать о том, как разные люди, которых мы знаем лично или заочно, достигают своих целей и реализовывают свои мечты, не распыляясь на их второстепенные и побочные компоненты.

Хороший и вовремя данный совет является хорошим помощником, экономит время и поможет избежать ошибок. Совет – это всегда альтернатива. Как говорили казахи: «Кез келген кеңес ақыл болмайды, себебі ақыл деген жан-жақты таразыланған, талданған дұрыс шешім». То есть в этом контексте слово «совет» включает в себя два слова «ақыл» и «кеңес», которые содержатся в названии журнала.

АҚЫЛ – это взвешенное со всех сторон, обдуманное решение, а **КЕҢЕС** – это своего рода диалог, беседа, предоставление полезной и необходимой информации, которая позволит другому человеку сделать вывод и поможет ему прийти к верному решению.

У казахов хороший совет издревле всегда почитался и ценился, поэтому мы работаем с профессионалами своего дела, которые всегда придерживаются принципа «век живи – век учись».



HEMPALINE DEFEND – ВНУТРЕННИЕ ЭПОКСИДНЫЕ ПОКРЫТИЯ, НЕ СОДЕРЖАЩИЕ РАСТВОРИТЕЛЕЙ

Линейка однослойных специализированных внутренних покрытий «Hempel» позволяет в максимально сжатые сроки вернуть объекты в эксплуатацию, обеспечивая значительную экономию на затратах, связанных с ремонтом и простоем оборудования.

Недавно компания «Хемпель» вывела на европейский рынок линейку внутренних защитных эпоксидных покрытий «Hempaline Defend», специально разработанную для защиты резервуаров-хранилищ и технологических резервуаров, эксплуатируемых в сложных условиях высокоагрессивных сред. Винилэфирные покрытия данной линейки запланированы к выпуску на рынок в этом году.

«Хемпель» всегда старается подробно изучить все детали технологического процесса на объектах, в отношении которых требуется защита. Таким образом, продукты «Hempaline Defend» разработаны с учетом температурных условий, давления, колебаний водородного показателя и процессов очистки, чтобы покрытия могли быть максимально эффективными в энергетической и нефтегазовой отраслях. Продук-

ты данной линейки обеспечивают превосходную защиту от коррозии, высоких температур, чрезмерного износа и воздействия широкого спектра химикатов и растворителей и, при этом, позволяют возобновить эксплуатацию ваших объектов уже через 24 часа после ремонта, не снижая производительности.

В настоящий момент линейка «Hempaline Defend» включает в себя два внутренних эпоксидных покрытия, которые не содержат растворителей, часто применяются для днищ резервуаров-хранилищ, технологических резервуаров и участков вторичной защитной оболочки, а также не содержащую растворителей эпоксидную грунтовку, используемую в качестве герметика для бетона. Они характеризуются стойкостью к воздействию самых агрессивных сред и жидкостей, являясь достаточно гибкими для резервуаров-

хранилищ даже очень большого диаметра, и выдерживают воздействие обработкой пара и иных чистящих процессов, обладая при этом слабо выраженным запахом и низким содержанием ЛОС.

НЕ СОДЕРЖАЩИЕ РАСТВОРИТЕЛЕЙ ЭПОКСИДНЫЕ ПОКРЫТИЯ:

Не содержащие растворителей эпоксидные покрытия из данной линейки могут сочетаться с двумя категориями отвердителей – стандартного, рассчитанного на возврат объектов в эксплуатацию через 72 часа, и ускоренного действия, обеспечивающего отверждение всего за 24 часа при 20°C. Опционально в Европе клиенты могут заказать версию со стеклянными чешуйками для дополнительного армирования днища резервуара, либо версию с повышенной стойкостью к абразивному износу.

HEMPALINE PREPARE 110

Высокоэффективная эпоксидная грунтовка для бетона может применяться с целью герметизации бетона перед нанесением эпоксидных покрытий «Hempaline Defend».

HEMPALINE DEFEND 400

Это не содержащее растворителей эпоксидное внутреннее покрытие обладает отличной стойкостью к сырой нефти с температурой до 60°C/140°F, ароматическим и алифатическим растворителям, авиатопливу, бензину и иным различным химикатам. Полный перечень подобных веществ можно получить, обратившись в компанию «Хемпель».

HEMPALINE DEFEND 630

Не содержащее растворителей высокоэффективное эпоксифенольное внутреннее покрытие идеально подходит для хранения широкого спектра нефтепродуктов, включая сырую нефть с температурой до 93°C/200°F, МТБЭ, подтоварную воду, спирты, ароматические и алифатические растворители, авиатопливо, бензиновые смеси, отдельные кислотные и щелочные химикаты и иные различные химические вещества.

Полный перечень подобных веществ можно получить, обратившись в компанию «Хемпель».

Для обеспечения одинаковых качественных характеристик в любом уголке планеты рецептура всех продуктов линейки составлена на основе одинакового сырья, имею-

щегося в наличии по всему миру. Подробное руководство по химической стойкости промышленных покрытий и ответы на любые вопросы о новой линейке покрытий «Hempaline Defend» вы можете получить у регионального представителя компании «Хемпель».

ЭПОКСИДНЫЕ ПОКРЫТИЯ «HEMPALINE DEFEND»

ХАРАКТЕРИСТИКИ	ПРЕИМУЩЕСТВА
Внутренние покрытия, доступные локально, производство и техническая поддержка	Быстрая доставка и квалифицированная поддержка на объекте, в случае необходимости
Высокая эффективность покрытий, подтвержденная жесткими испытаниями и в процессе применения на объектах	Длительный срок службы объектов, а также снижение затрат на обслуживание
Быстроотверждаемые системы	Уменьшение времени простоя благодаря ускоренному возврату в эксплуатацию – стандартная версия 72 часа / версия с ускоренным отверждением 24 часа
Простое нанесение, однослойные системы	Сокращение сроков реализации проектов, способствующее снижению затрат
Увеличенные интервалы перекрытия на различных видах поверхностей	Допускается гибкое планирование перекрытия сроком до 30 дней на сталь, бетон и иные поверхности
Рецептура с использованием исходных материалов, зарегистрированных и имеющихся в наличии по всему миру	Одно и то же качество поставляемой продукции по всему миру, постоянное соответствие требованиям к качеству
Продукты и процессы, соответствующие требованиям промышленной и экологической безопасности	Снижение вредных выбросов, увеличенные интервалы инспекции и очистки резервуаров, улучшенная переработка и утилизация отходов



КОНСОРЦИУМ «МҰРА»

Значимость Проекта будущего расширения Тенгизского месторождения обусловлена появлением на рынке новых казахстанских предприятий, которые сегодня активно заходят на рынок совместно с иностранными подрядными организациями. Одним из наглядных примеров подобной кооперации является консорциум «МҰРА», созданный в 2017 году компанией «Logic Services Kazakhstan», входящей в группу холдинга «Centrasia Group», и одним из мировых гигантов - британской компанией «Wood Group».

Консорциуму дано название «МҰРА», что в переводе с казахского языка означает «наследие», и отражает общую концепцию консорциума. Договоренность сторон была достигнута для совместного участия на ПБР-ПУУД ТШО по части выполнения пусконаладочных работ. В таких крупных проектах важными являются не только правильный инжиниринг и строительство, но и пусконаладочные работы. Процесс работы включает в себя целый комплекс технических мероприятий, начиная от рассмотрения проектной документации, анализа принятых проектом технологических решений на соответствие действующим нормам и правилам, и заканчивая вводом данного производства в эксплуатацию. И только профессиональная подрядная компания может правильно спланировать пусконаладочные работы, значительно ускорив начало работы завода.

Ранее на казахстанском рынке при строительстве нефтегазовых заводов пусконаладочные работы зачастую выполнялись зарубежными компаниями, что и являлось причиной притока иностранных сотрудников и ресурсов. Однако ныне отечественные нефтяники активно взялись за реализацию потенциала местных участников с целью улучшить возможности казахстанского бизнеса.

Можно считать, что консорциум «МҰРА» является своего рода отражением такого стремления местных предприятий. Деятельность консорциума направлена на проведение пуско-наладочных работ, которые относятся к одним из наиболее сложных и ответственных видов нефтесервисных услуг. Казахская компания

впервые получит опыт участия в проекте по масштабной пуско-наладке, и в дальнейшем планирует передать полученную компетенцию казахстанским специалистам посредством программы «МҰРА». Программа будет состоять из следующих этапов:

- Отбор и определение уровня компетенции кандидатов для привлечения к проекту из числа выпускников технических специальностей казахстанских ВУЗов и программы «Болашак»;
- Прохождение избранными кандидатами 4-6 месячных тренингов по обучению пуско-наладочным работам (без необходимости увольнения с текущей работы) и вручение по окончании курсов соответствующих сертификатов в одном из тренировочных центров компании УКК в г. Атырау или Актау;
- Привлечение завершивших обучение специалистов к реализации пуско-наладочных работ в рамках ПБР, и получение ими соответствующей производственной 3-4 летней практики;
- По завершению данного проекта, создание казахстанской компании, предоставляющей услуги по пуско-наладочным работам, которая будет выступать региональным партнером «Wood Group» в странах СНГ, а также в других регионах мира.

Сегодня команда основателей консорциума с большой надеждой прокладывает путь к становлению полноправного участника на проектах ТШО и развитию казахстанского бизнеса.

Отечественные нефтяники активно взялись за реализацию потенциала местных участников с целью улучшить возможности казахстанского бизнеса



INTERTEACH
KAZAKHSTAN · CENTRAL ASIA · GERMANY

29
years

Entrust us with your health!

MEDICAL INSURANCE

MEDICAL ASSISTANCE

**OIL&GAS UK
MEDICAL EXAMINATIONS**

MEMBERSHIP PROGRAM

TRAVEL INSURANCE

**ASSISTANCE OF FOREIGN
INSURANCE COMPANIES
(BUPA, CIGNA etc.)**

EVACUATION AND REPATRIATION

Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Turkmenistan

Head Office:

269, Nazarbayev avenue, 050059, Almaty, Republic of Kazakhstan

Call-center 24/7: +7 727 3 200 200

e-mail: interteach@interteach.kz

WWW.INTERTEACH.KZ

QUALITY STANDARDS



The exclusive agreement
with the Global insurance company
Allianz Global Benefits

Allianz





CONSORTIUM «MURA»

The importance of the Future Growth Project of Tengriz field is caused by emergence of the new Kazakhstan enterprises appeared today on the market together with foreign contract organizations. «MURA» consortium is considered as a good example of cooperation between local and foreign companies. It was created in 2017 by «Logic Services Kazakhstan» entering into group of «Centrasia Group» holding and one of world giants - the British company «Wood Group».

The consortium was named as “Mura”, which means “legacy” in Kazakh language and reflects the main concept of it. The agreement was reached for joint participation in tender for commissioning works of the TCO project. In such large projects, not only the proper engineering and construction are important, but also commissioning one. This is the process of assuring that all systems and components of an industrial plants are designed, installed, tested, operated, and maintained according to the operational requirements of the owner or final client. A professional commissioning contractor can properly plan commissioning, so that it can significantly accelerate the beginning of the plant, which is critical for management and shareholders.

In the construction of large oil and gas plants the commissioning was mainly performed by foreign companies before. They even did not open offices in Kazakhstan and brought a huge number of foreign employees without training local specialists. However, nowadays Kazakhstan’s oilmen have actively undertaken the realization of local participants’ potential with the purpose to improve possibilities of the Kazakh business.

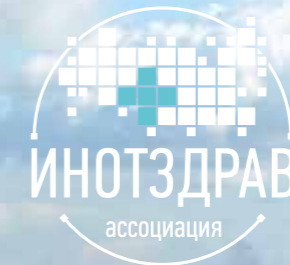
It is possible to consider that the consortium «MURA» is some kind of reflection of such aspiration of the local enterprises. Activity of consortium is directed to carrying out testing and commissioning which is one of the most difficult works of oilfield service. And for the first

time the Kazakhstani company will gain experience of participation in the project for large-scale commissioning, and in perspective to transfer the obtained competence to Kazakhstani specialists through the «Mura» program. The program will consist of the following stages:

- Selection and analyzing the level of competence of candidates to the project from the graduates of technical specialties of Kazakhstan universities and the «Bolashak» program;
- Passing of 4-6 month training courses on commissioning in the YKK training centers in Atyrau or Aktau (without the need for leaving from the current work) by selected candidates and the delivery of relevant certificates upon completion of the courses;
- Involvement of the specialists who have completed the training in the implementation of the commissioning works under the FGP TCO, and obtaining 3-4 years of relevant experience by them;
- Upon completion of this project - the creation of a Kazakhstani company that provides commissioning services, which will act as regional partner of Wood Group in the CIS countries, as well as in other regions of the world.

Today the team of consortium founders lays a way to formation of the full participant on the TCO projects and to development of the local business.

A professional commissioning contractor can properly plan commissioning, so that it can significantly accelerate the beginning of the plant, which is critical for management and shareholders



II Международная научно-практическая конференция

«Удаленное здравоохранение - современное решение проблемы»

13-14 сентября 2018 | Россия, Томск

www.remotehealthcare.ru

Контакты организатора:
Адрес: 634050, г. Томск,
Московский тракт, д. 23

Телефоны:
+7 961 889 31 19
+7 906 198 31 31

E-mail:
Elena.Shestozub@globalccm.com
Sergey.Yakovenko@globalccm.com





ТОО ИП «БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН»

Компания «Борусан Макина Казахстан» была основана в июне 1999 года. Являясь официальным дилером Caterpillar® Inc., компания представляет продукцию ведущего производителя строительного и горнорудного оборудования с мировым именем, отвечающим самым высоким стандартам качества и сервиса на территории Казахстана и Кыргызстана. Силовые установки Cat®, включая газовые и дизельные двигатели, обслуживают десятки промышленных комплексов по Казахстану.



Компания оказывает полный спектр услуг от консультаций по подбору техники, поставки оборудования до обеспечения гарантийного и постгарантийного обслуживания, снабжения запасными частями и расходными материалами, проведения превентивных технических процедур и сервисного обслуживания в собственных центрах. Особенностью энергетического направления в бизнесе «Борусан Макина Казахстан» являются решения «под ключ», включающие в себя предпроектный анализ, детальный инжиниринг проектов, инсталляцию и запуск оборудования.

На сегодняшний день компания является частью крупного турецкого конгломерата – «Борусан Холдинг», который со дня своего основания перерос в единый союз из 40 компаний с персоналом более 6 000 сотрудников. В июне 2019 года «Борусан Макина Казахстан» отметит свою двадцатую годовщину работы на казахстанском рынке.



«БОРУСАН ХОЛДИНГ»

«Борусан Холдинг» был основан в 1944 году. Имея многолетний опыт работы, он является одной из ведущих многопрофильных компаний Турции, осуществляющей деятельность в сфере производства труб и стали холодной прокатки в рулонах, дилерства, логистики (порт Гемлик в Турции) и энергетики. Компания функционирует в Турции, Казахстане, Азербайджане, Грузии, Кыргызстане и на Дальнем Востоке России.

«БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН» СЕГОДНЯ

На сегодняшний день компания насчитывает более 20 филиалов в Казахстане с общим штатом сотрудников более 800 человек. Деятельность «Борусан Макина Казахстан» охватывает такие важнейшие секторы экономики, как горнодобывающие, строительные и нефтегазовые отрасли. Она представляет полный модельный ряд Cat техники, а также является единственным сертифицированным производителем восстановления компонентов Cat на территории СНГ, Европы и Африки.

Во всем мире всего восемь сертифицированных дилеров из 182. На территории Республики Казахстан компания представляет 24 склада с общей стоимостью запасных частей 30 000 000 долларов США.

С 2002 года компания применяет методологию «Lean 6 Sigma» на всех уровнях своей организации. Это система управления, предназначенная для повышения эффективности процессов принятия решений, устраняющая возможность каких-либо потенциальных отклонений на начальной стадии путём эффективного использования статистических и управленческих методов. Сила и уникальность методологии «Lean 6 Sigma» состоит в командной работе и во всеобщей вовлеченности в процесс принятия решения на основе точных данных. Она возникла как система мер, направленных на устранение дефектов в производственных процессах. В компании бережливое производство заключается в сокращении производственных потерь и концентрации на услугах, предоставляемых потребителям. Благодаря этой методологии, в настоящее время компания занимает лидирующее положение на рынке Казахстана.



ЦЕНТР ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ КОМПОНЕНТОВ (CRC)

В мае 2011 года компания «Борусан Макина Казахстан» открыла Центр по восстановлению компонентов (CRC) в г. Караганда, который является крупнейшим Центром по восстановлению в странах СНГ. Общая площадь застройки составляет 90 000 м². Она включает в себя офисные помещения, ремонтный цех, цех по восстановлению запасных частей, цех по восстановлению машин, склад запасных частей и S•O•SSM лабораторию по плановому отбору и анализу отработанных жидкостей.

CRC осуществляет высококачественный ремонт любых компонентов крупнейшего оборудования производства Caterpillar, производит их тестирование и регулировку. Для этих целей в CRC имеется три цеха, полностью укомплектованных необходимым оборудованием и инструментами, а также специализированные комнаты для тестирования оборудования. Наличие сертификатов Contamination control 5 stars и OHSAS говорит о том, что CRC отвечает всем международным стандартам безопасности, качества и чистоты.

Одно из основных направлений сервисного центра – это снижение общей стоимости ремонта, в связи с чем инвестируются большие материальные средства для закупа оборудования по восстановлению запасных частей, которое не имеет аналогов в Казахстане. Анализируя результаты работы Центра по восстановлению компонентов, а также возрастающие потребности заказчиков, в 2013 году компанией «Борусан Макина Казахстан» было профинансировано строительство Цеха по восстановлению машин (ERS), оснащённого 4 рабочими участками, где одновременно может разместиться до 12 машин.

Открытие нового цеха состоялось 15 сентября 2013 года и, без сомнений, данное направление бизнеса является перспективным, так как в среднем полное восстановление машины позволяет сэкономить до 50% от стоимости новой. При этом важно, что после восстановления машина работает как новая. Компания «Борусан Макина Казахстан» - это лидер на рынке тяжелой техники, предоставляющий комплексный подход для Заказчиков с ориентацией на их потребности и достижение поставленных целей.

ЗАКАЗЧИКАМ КОМПАНИЯ ПРЕДЛАГАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ УСЛУГИ

- Продажу, аренду и сервисное обслуживание строительной, горнодобывающей, карьерной и дорожной Cat спецтехники;
- Дизельные и газопоршневые генераторы Cat;
- Оригинальные запасные части и масла для техники Cat;
- Строительная спецтехника SEM;
- Дробильные установки Metso;
- Подземное оборудование Genie;
- Самозаливные насосы Syxes;
- Осветительные мачты Allight;
- Системы нивелирования AccuGrade;
- Бортовые системы взвешивания Trimble Loadrite;
- Системы транспортировки гусеничных экскаваторов Slepner;
- Конвекционные обогревательные установки Allmand;
- Решения для дистанционного управления и автоматизации для горнодобывающей промышленности RCT.

**НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ЭКСКАВАТОРОВ
НОВЫЕ МОДЕЛИ. НОВЫЕ ПРАВИЛА.**



УВЕЛИЧЕНИЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАТОРА
ДО 45%



ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА
ДО 25%



СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ
НА ОБСЛУЖИВАНИЕ
ДО 15%

BUILT FOR IT. 8 8000 800 228  **БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН** | **ВСЕГДА НА СВЯЗИ!**

info-bmk@borusan.com
www.borusanmakina.kz



10 ЛЕТ НА ПУТИ К УСПЕХУ



ТОО «Telecom-Trade» - это компания, обладающая широким спектром компетенций, необходимых для качественной реализации высокотехнологичных проектов с учетом отраслевой специфики заказчиков. С момента своего основания, компания поддерживает репутацию надежного предприятия, демонстрируя устойчивый рост развития и гарантируя своим партнерам выполнение всех взятых на себя обязательств. В текущем году компании исполняется десять лет. Празднуя свой юбилей, она подводит итоги проделанной работы и достигнутых успехов.

В 2008 компания «Telecom-Trade» начала деятельность с производства железобетонных и полиэтиленовых изделий, с каждым годом расширяя производство и внедряя новые виды услуг. На сегодняшний день приоритетным направлением деятельности компании является поставка телекоммуникационного оборудования и стройматериалов, реализация подрядных работ в таких индустриях, как телекоммуникация, строительство, горнодобывающий и нефтегазовый комплекс.

За 10 лет существования, «Telecom-Trade» проработала во всех регионах Казахстана, проложив более 2000 км оптических кабелей связи по всей территории страны. За счет накопленного опыта и увеличения технических и человеческих ресурсов, производственная

мощность компании на сегодняшний день возросла в разы, что позволяет ей прокладывать до 1500 - 2000 км оптических кабелей связи за один год. В ходе выполнения работ, компания тесно сотрудничает с ведущими операторами связи, как «Казахтелеком», «Транстелеком», «Билайн», «Казтранском», а также системными интеграторами, поставляя на казахстанский рынок весь спектр продукции мировых производителей.

Предоставлению широкого спектра услуг компании позволяет статус сертифицированного предприятия по стандарту системы менеджмента качества. Как отмечают руководители «Telecom-Trade», компания имеет такие сертификаты, как «Системы менеджмента профессиональной безопасности и здоровья» и «Системы экологического менеджмента». Таким образом, она вносит вклад в глобальную устойчивость посредством развития, продвижения, использования ресурсосберегающих и экологически безвредных услуг, и также стремится снизить влияние её деятельности на окружающую среду.

Самым ценным ресурсом компании являются её кадры. Весь штат укомплектован высококвалифицированными специалистами с большим опытом работы в инженерии и специфике оказываемых услуг. Особое значение придается личному и профессиональному росту сотрудников. В зависимости от проекта, количество трудоустроенных сотрудников достигает 200 человек. Ориентированность к обеспечению интересов клиентов является одним из самых важных аспектов в работе «Telecom-Trade».



В момент, когда Казахстан переживает экономическую турбулентность, «Telecom-Trade» видит нынешний кризис как возможность для диверсификации деятельности компании и расширения спектра услуг.

Команда прилагает все усилия для того, чтобы заслужить доверие существующих и потенциальных клиентов и стать для них выбором номер один. Она также стремится максимально удовлетворять требования заказчика и превосходить сроки ожидания при реализации проектов различной сложности.

В 2014 году компания «Telecom-Trade» получила II категорию на строительные-монтажные работы, и прошла предварительный аудит у французской компании «Бюро Веритас» с дальнейшей перспективой прохождения процедуры сертификации, которая даст возможность выхода на внешний рынок и сотрудничеству с международными компаниями.

В дальнейшей перспективе команда «Telecom-Trade» намерена реализовать амбициозные планы, расширяя географию проектов и создавая новые стратегические альянсы с иностранными партнерами. Предприятие намерено занять лидирующие позиции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Для реализации своих целей, компания на постоянной основе принимает участие в международных выставках и конференциях, как «Computex», проходящая во всемирном торговом центре в Тайбэе. Также она из немногих казахстанских компаний, регулярно посещающих международную выставку электроники в городе Гонконг под



названием «Hong Kong Electronics Fair». «Telecom-Trade» также активно участвует в местных выставках, как KIOGE, способствующих расширению ее связей, что, в свою очередь, выводит компанию на мировой уровень в сфере телекоммуникации и нефтегазовой индустрии.

В момент, когда Казахстан переживает экономическую турбулентность, «Telecom-Trade» видит нынешний кризис как возможность для диверсификации деятельности компании и расширения спектра услуг. Компания стремительно наращивает объемы предоставления подрядных работ в сфере оказываемых услуг.

РЯД УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ КОМПАНИЕЙ «TELECOM-TRADE»

- Системная интеграция в телекоммуникационных сетях: разработка, внедрение и сопровождение проектов;
- Строительство магистральных, внутризональных и местных волоконно-оптических линий связи;
- Бестраншейная прокладка инженерных сетей коммуникаций методом горизонтально-направленного бурения;
- Установка систем видеонаблюдения, систем контроля и управления доступом;
- Монтаж, пусконаладка и обслуживание технологического оборудования;
- Услуги по предоставлению спецтехники и автотранспорта в аренду.





While Kazakhstan is experiencing an economic turbulence, Telecom-Trade sees the current crisis as an opportunity to diversify the company's operations and expand the range of services.



10 YEARS

ON THE WAY TO SUCCESS

«Telecom-Trade» LLP is a company that has a wide range of competencies, required for qualitative realization of high-tech projects, taking into account sector-specific insights of customers. Since its foundation, the company has demonstrated a steady growth of development and maintains the reputation of a reliable and consistent organization, which certainly guarantees its partners the fulfillment of all undertaken obligations. This year the organization celebrates its 10th anniversary and sums up the results of work performed along with successes achieved.

In 2008 “Telecom-Trade” began its activity with the production of reinforced concrete and polyethylene products, expanding its manufacture and implementing new types of services by each year. Nowadays, main operations of the company are the supply of telecommunication equipment, construction materials and contract work in the telecommunications, mining, construction and oil and gas industries.

For 10 years of its existence, “Telecom-Trade” has worked in all regions of Kazakhstan, having laid more than 2000 km of optical communication cables throughout the country. Due to the accumulated experience and increase of technical as well as human resources, the company's production capacity has increased, allowing it to lay up 1500 - 2000 km of optical communication cables within a year. While accomplishing its duties, “Telecom-Trade” cooperates with leading telecom operators such as «Kazakhtelecom», «Transtelecom», «Beeline», «Kaztranscom» and system integrators by supplying its clients with the top cable products.

Being certified in accordance with the quality management system standard allows “Telecom-Trade” to offer a wide range of services. Additionally, the company has certificates of “Occupational Safety and Health Management Systems” and “Environmental Management Systems”. It is worth noting that the organization contributes to the global sustainability through the development, promotion, and usage of resource-saving and environmentally friendly services and seeks to reduce the impact of its activities on the environment.

“Telecom-Trade” recognizes its employees as the most valuable resource of the company. The entire staff consists of highly qualified specialists with extensive experience in engineering and in the specificity of the services provided. Furthermore, the organization pays a special attention to the employees' personal and professional growth. Depending on variable projects, the number of employees reaches 200 people.

The organization states that the main aspect of its mission is customer-centricity. The company makes huge efforts to earn the trust of existing and potential customers, thus, become their number one choice. Also, it seeks to perfectly meet the customers' requirements and complete all the projects of variable complexity by the deadline.

In 2014, “Telecom-Trade” received the II category for construction and installation works and was pre-audited by the French company “Bureau Veritas” with a further prospect of passing the certification procedure, which will allow the organization access to the foreign market and cooperation with international companies.

“Telecom-Trade” has ambitious plans, by expanding the geography of projects and creating new strategic al-

liances with foreign partners, the company intends to take the leading positions both in the domestic and foreign markets. In order to accomplish the goals mentioned above, “Telecom-Trade” regularly attends international exhibitions and conferences. For instance, the organization takes part in Computex, a computer expo which is held at the World Trade Center in Taiwan's capital: Taipei. Moreover, the company is one of the few Kazakh companies that attends Hong Kong Electronics Fair, an international exhibition of electronics in Hong Kong. The company's participation in Kazakh international exhibitions such as “Oil and Gas” - KIOGE expands its relations with the global companies in the oil and gas spheres.



SERVICES PROVIDED BY «TELECOM-TRADE»

- System integration in telecommunication networks: development, implementation and project support;
- Construction of main, intra-area and local fiber-optic communication lines;
- Trenchless laying of service and communication lines by horizontal directional drilling method;
- Installation of video surveillance systems, access control systems;
- Pre-Commissioning / commissioning execution, operation & maintenance;
- Special -purpose machines and motor vehicles rental services



ЗАСЛУЖЕННЫЙ НЕФТЯНИК СВОЕГО ОТЕЧЕСТВА

Проходят годы, через десятилетия сменяются поколения, и в памяти остаются только те люди, чей труд находит отклик в сердце народа даже через полвека. Урал Акчулаков, один из отечественных ветеранов-нефтяников, является именно тем человеком, который смог проложить свой путь длиною в век. Сегодня он выполняет особую роль в отечественной индустрии, передавая багаж накопленных знаний и опыта новому подрастающему поколению.

Урал Акчулаков родился 16 июня 1936 года в г. Гурьев. Окончив среднюю школу с серебряной медалью, продолжил обучение в стенах Московского нефтяного института имени И. М. Губкина по специальности «Геология и разведка нефтяных и газовых месторождений». Его отец – Акчулак Есхожин, ветеран Великой Отечественной войны, был призван на фронт в 1941 году, а мать – Нахан Ескужиева, перенесла все тягости трудового фронта. Сегодня он вспоминает те времена с особым трепетом.

В 1958 году после завершения академической деятельности начался его трудовой путь. В разные годы он работал в качестве коллектора, техника-геолога, инженера-геолога в картировочной партии Гурьевской геолого-поисковой нефтяной экспедиции. Также принимал участие в процессах структурно-поискового и глубокого бурения на территориях Прикаспийской впадины и полуострова Мангышлак.

В 1962–1970 годы был руководителем группы по подсчету запасов нефти, а затем главным инженером

в Центральной лаборатории Западно-Казахстанского геологического управления. Занимался подсчетом запасов нефти и газа по месторождениям Прикаспийской впадины и полуострова Мангышлак. При участии Урала Акчулакова в этот период были подсчитаны запасы по месторождениям Центральная и Восточная Прорва, Танатар, Алтыколь, Жанаталап, Камышитовый Юго-Западный и др. Кроме того, он участвовал в подсчете запасов месторождений Узень и Жетыбай.

В 1972 году началась его научная деятельность в Казахском научно-исследовательском геологоразведочном нефтяном институте. На протяжении десяти лет Урал Акчулаков занимался исследованием ряда плановых и внеплановых тем, посвященных геологическому строению, закономерностям размещения месторождений нефти и газа, качественной и количественной оценке перспектив нефтегазоносности и определению прогнозных запасов углеводородов, разработке основных направлений поисково-разведочных и региональных работ. И его труды получили высокую оценку Ученого Совета.

В те времена получить образование мог не каждый - общество в послевоенный период еще испытывало на себе последствия столкновений разных миров. Однако наш сегодняшний герой, казахский основоположник геологоразведочной отрасли, послужил примером больших достижений, невзирая на испытания времени.



Урал Акчулаков развивал нефтяную индустрию не только на своей родной земле, но и способствовал ее продвижению в других странах. Начиная с 1958 года, Советский Союз оказывал помощь Афганистану в поисках нефтяных и газовых месторождений, обеспечивая страну специалистами-геологами, нефтяниками и техникой. Геологоразведочные работы проводились на межгорных впадинах Северного Афганистана в районе провинций Мазари-Шерифа, Базаргана и др. Для проведения этих работ привлекались специалисты из Узбекистана, России и Украины.

В 1976 году Министерство Геологии СССР приняло решение передать эти работы специалистам из Казахстана. После чего Урал Акчулаков в качестве эксперта был командирован в Афганистан с задачей проанализировать результаты выполненных геологоразведочных работ в период с 1958 по 1976 годы, определить направления дальнейших поисковых и разведочных работ на углеводородное сырье на ближайшие три года, разработать мероприятия по их выполнению. В результате, казахстанскими специалистами, которыми руководил известный нефтяник Салтанат Балгимбаев, работа была успешно осуществлена. По завершению коллективного труда, были открыты несколько новых месторождений нефти и газа, в том числе и в районе Герата.

После получения независимости Республики Казахстан и с переходом сферы недропользования на новые условия работы Урал Акчулаков принял за разработку нормативных актов по недропользованию, изучая опыт и законодательную базу развитых капиталистических стран и привлекая инвестиции на разведку и добычу нефтегазовых месторождений Казахстана. В составе рабочей группы казахстанского Правительства начал знакомиться с опытом работы крупных не-

фтяных компаний Америки, Канады, Германии, Англии, Испании, Голландии, Швеции, Турции, Японии и других стран, вел переговоры, изучал их законодательные акты по недропользованию.

Пройдя свой тернистый путь нефтяного деятеля, в настоящее время Урал Акчулаков является учредителем общественного благотворительного фонда имени Н. А. Марабаева, Председателем Совета ветеранов-геологов Южного Казахстана, независимым экспертом Центральной Комиссии по разведке и разработке Министерства энергетики Республики Казахстан. К тому же он имеет более 160 опубликованных и рукописных научных трудов. Он - автор Нефтяной энциклопедии Казахстана обоих выпусков, действительный член Академии минеральных ресурсов РК.

Одним из самых значимых признаний вклада Урала Акчулакова в развитие нефтегазовой отрасли Казахстана можно считать Государственную премию имени Аль-Фараби, которой он был удостоен в декабре 2015 года с коллективом других соавторов за труд «Научное обоснование углеводородного потенциала Республики Казахстан». Почетный гражданин Атырауской области и просто человек с большим сердцем сегодня является заслуженным нефтяником своего Отечества.



*Почетный гражданин
Атырауской области и просто
человек с большим сердцем сегодня
является заслуженным нефтяником
своего Отечества*

ЧЕЛОВЕК – ПЕСЧИНКА ИСТОРИИ



«KAZSERVICE» продолжает освещать новую рубрику, где публикуются краткие рецензии на книги, повествующие очерки и события из мировой истории нефти. В этом выпуске вы узнаете о том, как группа амбициозных предпринимателей смогли доказать миру его несовершенство, открыв новые технологии «фрекинга».

« Джордж Митчелл не собирался менять историю. Он просто хотел, чтобы его компания приносила доходы. Но, в конце концов, он все-таки стал одной частью большой нефтяной истории».

Воспоминания из «The Frackers»

Все люди, привыкшие к примитивному мышлению, в свое время считали настоящим сумасшествием добычу нефти и природного газа, которые находились в коллекторах с низкой проницаемостью. Все так считали, кроме тех нескольких первооткрывателей, рискнувших карьерой с целью доказать миру обратное. И сегодня можно утверждать о том, что добыча подобных углеводородов смогла экономически оправдать все ожидания. Ведь из истории можно вспомнить то, как американская энергетическая промышленность зависела от импорта углеводородного сырья. Однако с приходом на рынок нетрадиционных ресурсов мы стали свидетелями того, как США смогла обогнать Россию по общему объему добычи углеводородов, а также снизить стоимость топлива внутри страны. И устоявшуюся мировую систему в сфере энергетики смогли взорвать Джордж Митчелл, Обри Маккландон, Том Уорд, Гарольд Хэм, Шериф Соуки, и Марк Папа.

Эта история была написана Грегориом Закерманом, журналистом американской деловой газеты «The Wall Street Journal», который вел хронику невыразимой истории. В книге описываются события, связанные с

оппозиционными настроениями, вспыхнувшими этой революцией. Исследования журналиста позволили ему проследить за тем, как Джордж Митчелл развивал промышленные методы добычи сланцевого газа, как Гарольд Хэм смог обнаружить так много нефти, что теперь его состояние превышает положения самого Стива Джобса. И это только капля в море бездонных событий, произошедших с этими людьми.

Сегодня в США Джорджа Митчелла называют отцом сланцевой революции, так как именно он первым начал коммерческую добычу газа из сланцев с помощью гидроразрыва пласта, иначе говоря «фрекинга». К сланцевой индустрии у людей сложилось двоякое мнение. Если одни называют этот бум дорогой к независимости Соединенных Штатов от энергоносителей, то другие требуют запрета из-за предполагаемого загрязнения сточных вод. Несмотря на это, новаторский подход Митчелла начали применять и другие американские компании. И это позволило предпринимателю войти в список самых влиятельных и богатых людей мира.

HISTORY IS ABOUT TO BE MADE AND YOU CAN BE PART OF IT

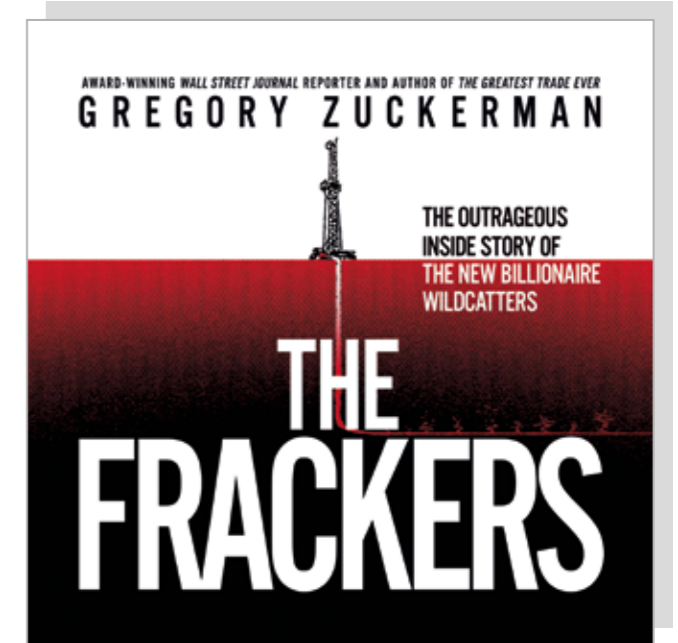
«KAZSERVICE» continues to cover a new heading which tells to readers short reviews on the books narrating human-interest stories and occurrences of world oil history. In this issue you can more read about how the group of ambitious businessmen could prove to the world its imperfection, having opened new technologies of «fracking».

«George Mitchell wasn't out to change history. He just wanted to keep his company going. But at least, he became a part of history».

Memory from «The Frackers»

All people who used to think in primitive way considered oil and gas production in collectors with low permeability as a real madness. All people, except those who have risked career with the purpose to prove a negative. And today it is possible to claim that the production of similar hydrocarbons could economically meet all the expectations. From history we remember how the American energy industry depended on import of hydrocarbon raw materials. However with the advent of nonconventional resources on the market we observed how the USA could overtake Russia on the total amount of hydrocarbons production and also reduce fuel cost within the country. And those people are George Mitchell, Aubrey McClendon, Tom Ward, Harold Hamm, Charif Souki and Mark Papa.

This story has been written by Gregory Zakerman, the journalist of the American business newspaper «The Wall Street Journal» who chronicled inexpressible history. In the book it was described the events connected with the



oppositional moods which have flashed this revolution. Researches of the journalist have allowed him to track how George Mitchell developed industrial methods of extraction of slate gas, how Harold Hamm could find out a lot of oil that now his state exceeds Steve Jobs's provisions. And it is only a drop in the ocean of the bottomless events which have happened to these people.

Today in the USA people call George Mitchell as the father of a shale gas revolution, so he was the first who set up commercial gas production from slates by means of layer hydraulic fracturing, in other words «fracking». Today people differently treat the slate industry. If one call this boom the direct road to independence of the United States of energy carriers, then others demand the ban because of alleged pollution of sewage. Despite all this, American companies have begun to apply innovative approach of Mitchell. And it has allowed the businessman to be a part of the most influential and rich people of the world.

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ ПО РАЗВИТИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

В нефтегазовом рынке Казахстана политика местного содержания, какой мы ее сегодня видим, стала жизнеспособной не моментально, а последовательно в условиях новых этапов развития государства. И уже сейчас эта тема стала, пожалуй, главной и важной составляющей взаимодействия инвестора и государства. Для ее развития в стране существует ряд положительных прецедентов, которых можно классифицировать в виде готовых кейсов, и расширить их применение на практике. Теперь обо всем подробнее.



АРМАН САТИМОВ,
Советник Председателя Ассоциации
KAZENERGY

С начала независимости и по настоящее время законодательные акты, рассматривающие правовые нормы взаимоотношений инвестора и государства, претерпевали различные структурные изменения в зависимости от конъюнктуры местного рынка. В самом начале привлечение инвестиций на разведку и добычу нефтегазовых месторождений было первостепенной задачей. Условно говоря, 10 лет времени в период с 1991 по 2001 годы были потрачены на привлечение инвесторов и заключения с ними контрактов, которые по сей день являются актуальными и работающими. Затем мы озаботились налоговой составляющей, так сказать, экономической отдачей тех ожиданий, которые мы вкладывали в освоение углеводородных ресурсов с начала 90-х годов. И вопрос развития местного содержания (МС) лишь постепенно актуализировался с течением времени, и сейчас уже приобретает новые формы.

На современном этапе политика местного содержания применяется в отношении всех недропользователей Казахстана на законодательном уровне. С точки зрения зрелости государства (country maturity) в вопросах МС теоретически можно склоняться к мнению о том, что развитие казахстанского местного содержания составляет 46%, находясь между базовой и развивающейся моделью. (см. Рисунок 1)

Таким образом, Казахстан сегодня делает переход с установления базовых принципов к утверждению механизмов регулирования политики МС, но системного эф-

фекта в этих вопросах государство еще не достигло. Мы только приблизились к таким системным инструментам, и одним из них является институциональный информационный проект в виде Базы данных «Алаш». Это деловой портал, обеспечивающий унифицированный подход в предквалификации и тендерной документации поставщиков и помогающий недропользователям изучать возможности рынка. База данных сформировалась в результате Актауской декларации 2012 года.

Одним из успешных кейсов в мировой практике является норвежский опыт в достижении высоких показателей МС. Норвегия применяет системный подход по регулированию МС в закупках недропользователей, закрепляя обязательства о приобретении оборудования и технических средств у местных производителей. В настоящее время в Казахстане также превалирует вышеуказанный подход в подписанном в декабре 2017 года Кодексе «О недрах и недропользовании». Международная практика показывает, что через эффективное государственное регулирование правовых отношений инвестора и местного предприятия, можно добиться положительных результатов. Однако в случае с Казахстаном, ответственность по МС в большей степени возлагается на недропользователя, после чего невольно напрашивается вопрос о микроэкономических и макроэкономических факторах, влияющих на конкурентоспособность казахстанских компаний. (см. Таблица 1)

Зрелость государства

РИС. № 1



Неспособность в полной мере ответить на временные фиксированные спросы инвесторов по вышеперечисленным пунктам является первопричиной выбора инвестором зарубежных компаний. Со временем эта тема становится еще более обсуждаемой, так как в ближайшей перспективе реализуются или планируются проекты со значительными бюджетами. Если быть точнее, в первую очередь, речь идет о проектах расширений месторождений Тенгиз, Кашаган и Карачаганак, общий бюджет которых составляет более 45 млрд. долларов США.

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ (КОРПОРАТИВНЫЙ УРОВЕНЬ)	МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ (ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ)
Человеческие ресурсы и организационные возможности	Нормативная среда
Технологические возможности	Наличие рынка
Доступ к финансам	Национальная инфраструктура
Доступ к местной инфраструктуре	Рынок труда и капитала
Доступ к закупкам	Инвестиционные стимулы и режимы импорта и экспорта

На пороге таких возможностей улучшение благосостояния местного бизнеса остается главной темой на повестке дня. Уже сейчас на долю трех крупных операторов в лице ТШО, КПО и НКОК приходится более 70% закупок всего отечественного нефтесервисного рынка. И эта цифра с наступлением активной фазы проектов будет только увеличиваться, и может обеспечить дальнейший рост казахстанского показателя МС.

Тем не менее, если проанализировать проектные циклы развития обычных и крупных нефтегазовых месторождений, а также узкие нюансы в развитии МС внутри Казахстана (например, отсутствие необходимого сырья, компетенций, уровня технологического развития компаний, финансовых возможностей и т.д.), проще всего повысить МС и локализовать процессы, связанные с базовым производством, но никак не с проектами расширения, которые реализовываются время от времени, и не имеют гарантированных объемов на среднесрочный период.

Подобная конъюнктура рынка обуславливает необходимость коллаборации путем создания совместных предприятий, консорциумов, а также новых форм кооперации для трансфера технологий, знаний и зарубежного опыта. Существует ряд положительных прецедентов, созданных и уже успешно работающих на территории Казахстана. Попробуем подвести классификацию в виде готовых «кейсов», по которым можно активизировать такую работу.

■ Кейс «бывшие поставщики». Это международные технологические или сервисные компании, в достаточной степени осведомленные о казахстанском рынке посредством положительного опыта работы по одному или нескольким контрактам за 5-15 лет временного периода. Тесное взаимодействие с недропользователями, наличие определенных наработок и доступ к инфраструктуре позволяют компаниям перейти к первому этапу локализации, взамен получив автоматическое продление в крупном тендере. Данный кейс можно рассмотреть на примере деятельности компании «Тенарис». В 2016 году на базе СЭЗ «Морпорт Актау» был запущен трубонарезной завод, и подписано соглашение о производстве трубной продукции на территории Казахстана. Соглашение достигнуто в обмен на продление текущего контракта с КПО на пять лет. Производственная мощность завода составляет 45 000 т в год, что, в свою очередь, позволит обеспечить 98 рабочих мест и достигнуть 27% в степени локализации. Со временем, другие недропользователи также будут ориентироваться на продукцию завода, постепенно позволив ему развиваться до регионального центра. Общее количество проектов (заводов) по такому кейсу насчитывает от 20 до 60.

■ Кейс «ранних тендеров» также относится к ряду успешных кейсов по повышению местного содержания. Его суть заключается в составлении фьючерсных контрактов с целью наладить производство и обеспечить поставку на будущее. Для того, чтобы поставляемые казахстанские товары, работы и услуги соответствовали требованиям недропользователей, необходимо заблаговременно упорядочить их производство. С этой целью предлагается проводить тендеры со сроком поставки на несколько лет, что позволит казахстанскому поставщику наладить необходимое производство на территории Казахстана. Достигнутый положительный прогресс по работе с Оператором Карачаганакского месторождения показывает (Рабочая группа ТОО «PSA», KAZENERGY и КПО), что механизм работает и необходимо перейти на следующий уровень. В перспективе предстоит реализовать аналогичную работу совместно с другими операторами. Количество создаваемых проектов (заводов) в рамках указанного кейса может варьироваться от 30 до 80.

■ Кейс «UK DIT case». Сотрудничество с Департаментом инвестиций и торговли Великобритании представляется одним из методов привлечения зарубежных инвестиций и ресурсов. В качестве примера, осуществленного по данному кейсу, можно рассмотреть совместные переговоры рабочей группы, в состав которой вошли Полномочный орган «PSA», Ассоциация KAZENERGY и Департамент инвестиций и торговли Великобритании. Суть встречи заключается в том, чтобы выявить среди британских игроков не только компании, которые желают вести торговлю и инвестировать в Казахстан (длинный список), но и также обозначить десятки компаний, готовых осуществить финансирование, обеспечить трансферт опыта, знаний и технологий

казахстанскому партнеру или СП (короткий список). Есть высокая надежда, что в рамках описанного механизма можно создать 10-15 производств как минимум от одной стороны. По такому кейсу возможно реализуются от 50 до 250 проектов (заводов), и для этого необходима тесная интеграция с посольствами стран, недропользователями и национальной компанией «Kazakh Invest».

■ Кейс «малые портные» применяется для развития МС путем вовлечения малого и среднего бизнеса Казахстана. В стране уже есть несколько десятков компаний, которые с помощью минимальных инвестиций в 2-10 млн. долларов США приобрели специальное оборудование и станки. Также они перенимают опыт по выпуску метизной продукции, болтов, гаек, фланцев, фитингов, электрооборудования, энергоэффективных ламп и прочей номенклатуры. Среди них можно отметить компании Studbolt, KSKO, Continental Flanges and Fitting's. Анализируя их опыт, были применены инновационные формы кооперации по передаче технологического трансферта, как «franchising», «e-licensing», «e-patenting», при которых зарубежный партнер передает казахстанским предпринимателям технологии, знания и опыт в рамках определенных правовых форм, при этом, даже не посещая Казахстан. Количество компаний, имеющих возможность последовать такому опыту, оценивается в 15-35, ввиду ограниченности номенклатуры такой продукции для нефтегазовой отрасли.

Есть также кейсы по развитию инжиниринговых центров, инфраструктурных хабов, где МС бизнесы могут развиваться в виде инкубационных решений и развития местных компетенций путем обучения. Следует учесть, что перечисленные кейсы обладают более высокой экономической и проектной устойчивостью, в связи с тем, что вопросы финансирования и маркетингового риска решены реальными потребностями нефтегазовых операторов, и также решены вопросы высоких технологических стандартов, требуемых для безопасного проведения нефтегазовых операций. (см. Рисунок 2)

Каждый из кейсов, может быть реализован посредством «greenfield» решений, с помощью чего иностранная компания (ОЕМ производитель) сама создает новый казахстанский завод, постепенно локализуя его и формируя МС, либо «brownfield», где иностранные и казахстанские стороны формируют формат СП или консорциума. Сегодня необходимо заметить, что инновации происходят не только в технологиях, но также и бизнес-моделях. Помимо вышеперечисленных кейсов могут быть применены новые, ранее неизвестные рынку, форматы сотрудничества, как «White Label», «Fractional Ownership», «Guaranteed Availability», «Pay per use». Это совершенно новая тема в бизнес-сообществе Казахстана.

Говоря о перспективах развития, именно нефтегазовый рынок Казахстана является весьма привлекательным для иностранных и казахстанских компаний, особенно в период роста цен на нефть.

РИСУНОК №2 ДОРОЖНАЯ КАРТА ПО РАЗВИТИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ



Эту фазу развития аналитики условно называют «hydrocarbon sunrise». Компании, планирующие сосредоточиться в этом направлении, должны учитывать, что данный сектор экономики является устойчивым рынком сбыта для их производств. Поскольку Казахстан способен до 2050 года обеспечить добычу жидких углеводородов на уровне 100-120 млн. т, то прогнозируемый нефтегазовый потенциал в перспективе способен обеспечить общий совокупный доход на всех субъектах в размере от 800 млрд. долларов США до 2 трлн. долларов США в следующие 32 года. И проекты, которые будут нацелены на долгосрочную поставку товаров и услуг, произведенных в Казахстане, получат экономическую и финансовую выгоды.

В итоге, рассмотрев различные кейсы по развитию местного содержания, необходимо отметить, что они способствуют заблаговременно предотвращать все риски, возлагаемые на недропользователя по части приобретения казахстанских товаров и услуг. Ведь зачастую, приобретая неопробованную и некачественную местную продукцию, недропользователь рискует качеством выполняемых работ, что может привести разного рода последствиям.

Когда речь идет о выгодах развития МС, все хорошо понимают плюсы, играющие в пользу государства, населения и казахстанского производителя. Преимущества охватывают вопросы от развития трудовых ресурсов, регионов, новых компетенций и смежных отраслей до кумулятивного эффекта налогов. И для того, чтобы гармонизировать двустороннее взаимодействие, необходимо развивать и применять перечисленные кейсы на казахстанском рынке. В конечном итоге, недропользователь получит аналогичные казахстанские предложения, более интересные с точки зрения близости расположения, возможности быстро реагировать на процесс производства, качества, техники безопасности, управления, обслуживания оборудования и роста казахстанских компетенций. В этой связи, недропользователям следует понимать, что синусоида колебаний нефтяных цен в среднесрочном будущем приведет к тому, что именно уже развитое казахстанское МС, которое к этому времени будет экономически дешевле с отлаженным процессом производства и частично субсидированное за счет государства, будет решающим фактором для выполнения рабочих программ недропользователей при реализации нефтегазовых проектов в Казахстане.

Эта аналитическая работа была представлена на Конгрессе Всемирного Нефтяного Совета в июле 2017 года (г. Стамбул). Сейчас в формате «crowdsourcing» Вы можете выслать свои предложения, идеи, и комментарии по данным вопросам, и также отправлять автору, Арману Сатимову, на электронную почту: a.satimov@kazenergy.com.

SUCCESSFUL CASES OF LOCAL CONTENT DEVELOPMENT

The local content policy in the oil and gas market in Kazakhstan, as we see it today, has become viable not instantly, yet gradually, under the conditions of new stages of country development. From the day of gaining independence by the country to date, the legislative acts addressing legal standards of investor and state relationships have undergone various changes, depending on the local market environment. And now this subject has become the main and important component of interaction of the investor and the government. For its development there is a number of positive precedents classified as the form of ready cases.

At the very beginning, raising investments for exploration and production of oil and gas fields was a high-priority objective. Figuratively speaking, ten years' time from 1991 to 2001 was spent on attracting investors and concluding contracts with them, and these investors are still existing and working. Then, we were concerned with the tax component, so to say, economic return of those expectations which we contributed to the development of hydrocarbon resources from the early 1990s. And the local content (LC) issue had become actual gradually as time went by and now it is taking on new forms.

In these days, the local content policy is applied legislatively to all subsoil users in Kazakhstan. From the point of view of country maturity, in terms of LC issues, we could theoretically tend to believe that the local content development is 46%, being a basic and developing model.

Thus, today Kazakhstan is transiting from establishing the fundamental principles to approving the LC policy control mechanisms, but the government has not achieved a system-based effect in these issues. We have just come nearer to these system-based tools one of which is the Alash Database Project. This is a business portal providing a uniform approach to pre-qualification and bidding documentation of suppliers which help the subsoil users study market possibilities. It was formed as a result of Aktau Declaration.

One of the successful cases in the international practice is the Norwegian experience in achieving high LC results. Norway takes a system-based approach to control the LC in subsoil users' procurement by reinforcing the obligation of procuring equipment and facilities from local producers. Today in Kazakhstan the said approach also prevails in the Code «On Subsoil and Subsoil Use» signed in December 2017. The international practice shows that positive results can be achieved through effective state regulation of legal relationship between the investor and the local enterprise. As far as Kazakhstan is concerned,

however, LC responsibility is imposed onto the subsoil user to a greater extent, which automatically begs the question of microeconomic and macroeconomic factors affecting the competitiveness of companies in the country. (See the Table 1)

Inability to fully meet fixed temporary investors' demands under the above-listed items is the root cause of selection of foreign companies by the investor. Over time this topic is becoming more and more discussed because projects with significant budgets will be implemented or planned in the immediate future. To be more precise, we are talking, first of all, about the expansion projects at Tengiz, Kashagan and Karachaganak fields, the total budget of which is more than 45 billion US dollars. On the threshold of such possibilities, improvement of local business prosperity remains the main topic on the agenda. Even now, three major operators represented by TCO, KPO and NCOC account for over 70% procurement of the total oil service market. And this figure will just grow when projects move into the active phase, and it can ensure further increase in the Kazakhstani LC index.

TABLE 1. FACTORS OF LOCAL CONTENT COMPETITIVENESS

MICROECONOMIC FACTORS (CORPORATE LEVEL)	MACROECONOMIC FACTORS (STATE LEVEL)
Human resources and organizational capabilities	Standard environment
Technological capabilities	Market existence
Access to finance	National infrastructure
Access to local infrastructure	Labor market and capital
Access to purchases	Investment incentives and modes of import and export

Nevertheless, if we analyze the project cycles of development of conventional and large oil and gas fields as well as bottlenecks in the LC development in Kazakhstan (for example, lack of necessary raw materials, competencies, level of technological development of companies, financial opportunities, etc.), it is much easier to increase the LC and to localize the processes that are associated with the base production but not with expansion projects that are implemented from time to time and do not have guaranteed volumes for the medium-term period.

This market environment necessitates collaboration through the creation of joint ventures, consortia, and new forms of cooperation for the transfer of technology, knowledge and foreign experience. There are a number of positive precedents, both created and already successfully operating in the territory of Kazakhstan. Let us try to summarize the classification in the form of ready-made «cases» on which such work can be based.

«Former Suppliers» Case. These are international technology or service companies that are sufficiently aware of the Kazakhstani market through positive experience in one or several contracts in 5 to 15 years of the time period. Close cooperation with subsoil users, availability of certain developments and access to infrastructure allow companies to move to the first stage of localization, having received in exchange an automatic extension in a major bid. This case can be considered by an example of activities of «Tenaris» company. In 2016, a pipe production plant was launched on the basis of Aktau Seaport Special Economic Zone and an agreement was signed for production of pipe products in the territory of Kazakhstan. The agreement was reached in exchange for extension of the current contract with KPO for five years. The production capacity of the plant is 45 000 tons per year, which, in turn, will provide 98 jobs and reach 27% in the degree of localization. Over time, other subsoil users will also be guided by the plant's products, gradually allowing it to develop into a regional center. The total number of projects (plants) for such a case can be built from 20 to 60.

«Early Bid» Case is also referred to the array of successful cases of increasing the local content. It is about drawing up futures contracts with a view to getting the production on track and ensuring delivery for the future. To ensure that the supplied local goods, works and services meet the requirements of subsoil users, it is necessary to streamline their production in advance. To that effect, it is proposed to hold bids with a lead time of several years, which will allow the local supplier to establish necessary production in the territory of Kazakhstan. A positive progress achieved with the Karachaganak field Operator shows (Working Group PSA, KAZENERGY and KPO) that this mechanism works and it is necessary to move to the next level. In the long run, a similar work is to be realized in collaboration with other operators. The number of projects (plants) created within the said case can range from 30 to 80.

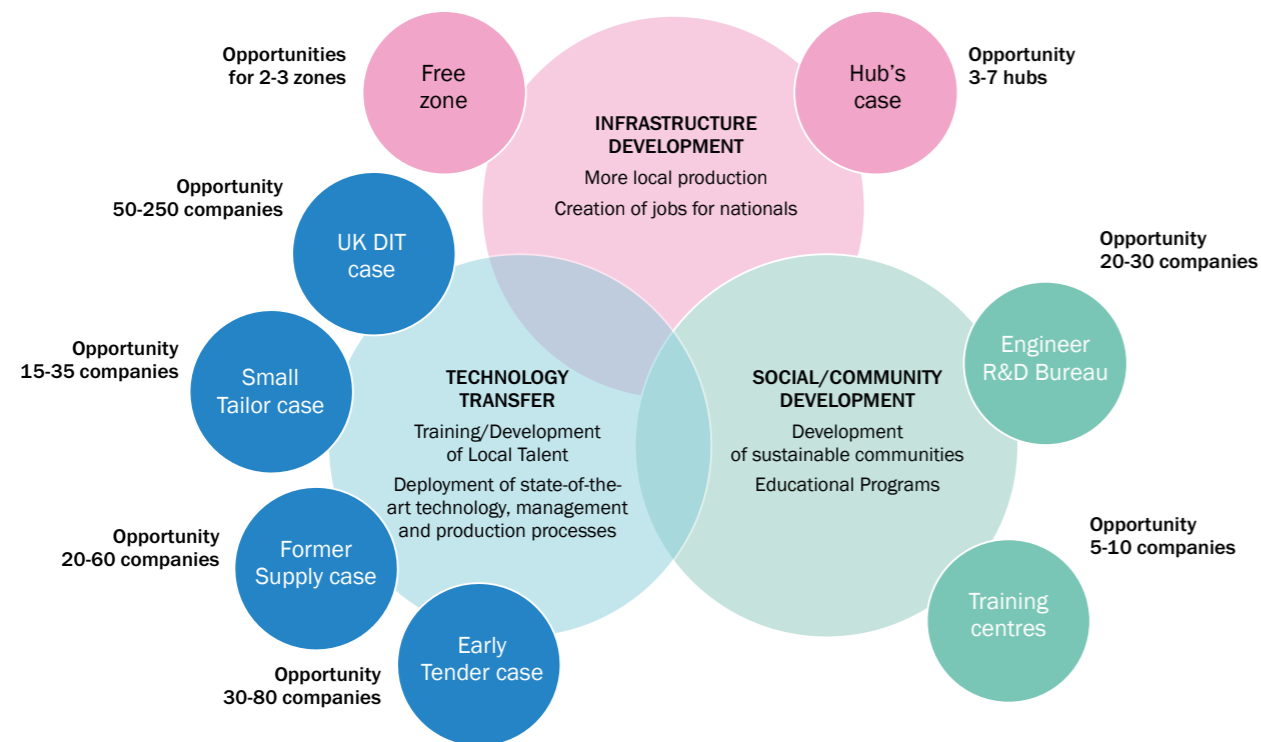
«UK DIT» Case. Collaboration with the UK Department for International Trade represents one of the methods of raising foreign investments and resources. As an example accomplished on this case, we can consider joint negotiations of the working group which included the PSA Authority, KAZENERGY Association and the UK Department for International Trade. The bottom-line of the meeting is to identify not only the companies that want to trade and invest in Kazakhstan (long list) among British players but highlight dozens of companies ready to source and to ensure the transfer of experience, knowledge, and technologies to a Kazakhstani partner or a joint venture (short list). There is a strong hope that at least 10-15 production facilities can be created from one side within the framework of the said mechanism. In this case, 50 to 250 projects (plants) can be implemented, and this requires a close integration with the embassies of the countries, subsoil users, and national company Kazakh Invest.

«Small Tailors» Case is used for LC development by involving small and medium businesses in Kazakhstan. There are already several dozens of companies in the country that have purchased special equipment and machines with a minimum investment of 2-10 million US dollars. Also, they take over the experience in production of metal goods, bolts, nuts, flanges, fittings, electrical equipment, energy-efficient lamps and other nomenclature. Studbolt, KISKO, Continental Flanges and Fitting's companies can be noted among them. Analyzing their experience, use was made of innovative forms of cooperation on technological transfer such as «franchising», «e-licensing», «e-patenting» in which the foreign partner transfers technology, knowledge and experience to local entrepreneurs within certain legal forms even without visiting Kazakhstan. The number of companies that have the opportunity to follow this experience is estimated to vary from 15 to 35 due to the limited range of such products for the oil and gas industry.

There are also cases of development of engineering centers and infrastructure hubs where LC businesses can develop as incubative solutions and cases of developing the local competencies through training. It should be noted that the said cases have higher economic and project stability because financing issues and marketing risk have been resolved by real needs of oil and gas operators, as well as solution was found for issues of high technological standards required for safe of oil and gas operations. (See the Picture 1)

Each case can be implemented through greenfield solutions, whereby a foreign company (OEM manufacturer) itself builds a new plant in Kazakhstan, gradually localizing it and forming the LC, or a brown-field solution for which foreign and local parties form some kind of a joint venture or consortium. It should be noted today that innovations occur not only in technologies but also in business models. In addition to the above cases, new collaboration

PICTURE 1 ROAD MAP OF LOCAL CONTENT DEVELOPMENT



formats previously unknown to the market can be applied, such as «White Label», «Fractional Ownership», «Guaranteed Availability», «Pay per use». This is a completely new topic in the business community in Kazakhstan.

Speaking of development prospects, it is the oil and gas market of Kazakhstan that is very attractive for foreign and local companies, especially during the period of oil prices rising. Notionally, analytics call this phase of development the «Hydrocarbon Rise». The companies that are planning to concentrate in this field should take into account that this sector of economy is a stable market for their products. Since Kazakhstan can ensure production of 100-120 million tons of liquid hydrocarbons until 2050, the forecast oil and gas potential in the future can provide total aggregate income at all entities in the amount from 800 billion to 2 trillion US dollars in the next thirty-two years. And projects that will focus on the long-term supply of goods and services produced in Kazakhstan will receive economic and financial benefits.

Eventually, having examined various cases on the development of local content, it should be noted that they help prevent upfront all risks imposed onto the subsoil user to the extent of procurement of local goods and services. Oftentimes procuring untested and substandard

local products, the subsoil user indeed risks the quality of the work performed, which can lead to all sorts of consequences. When it comes to the benefits of LC development, everyone understands the advantages that play in favor of the state, the population and the producer in Kazakhstan. These advantages cover issues from the development of labor resources, regions, new competencies, and related industries to the cumulative effect of taxes. And to harmonize bilateral cooperation, the said cases should be developed and applied in the market in Kazakhstan. Eventually, the subsoil user will receive similar local offers that are more interesting from the point of view of proximity, ability to respond quickly to the production process, quality, safety, management, equipment maintenance, growth of local competencies, etc. In this regard, subsoil users should understand that the sinusoidal fluctuations in oil prices in the medium term will lead to the fact that it is the already developed LC in Kazakhstan, which will be economically cheaper by that time with a well-established production process and partially subsidized by the government, will be the decisive factor for the fulfillment of work programs of subsoil users in the implementation of oil and gas projects in Kazakhstan.

Caspian Oil & Gas

25th Anniversary
International
Caspian Oil & Gas
Conference

30-31 May 2018
Fairmont Baku, Flame Towers
Baku, Azerbaijan

Find out more at
www.oilgasconference.az



www.facebook.com/CaspianOilGasConference

#COGConference

Organisers



Tel.: +99 412 404 10 00
+99 412 404 10 11

E-mail: conference@iteca.az



СВОДКА НЕФТЯНОГО ИНФОРМБЮРО

2017 год укрепил позитивные настроения в нефтегазовой отрасли мира.

Всеобщий пессимизм постепенно забывается, инвестиции возвращаются, сопутствующие секторы начинают активизироваться. Мировая история в очередной раз отложила выход углеводородов на «пенсию». Новые долгосрочные прогнозы сохраняют главенствующую роль нефти и газа в глобальной структуре энергоресурсов. Но обо всем по порядку.

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

Во-первых, в прошлом году средняя цена на нефть Brent выросла на 23%, дав новые аргументы для сторонников постепенного возврата к трехзначным параметрам. (см. **Диаграмму 1**)

Во-вторых, продолжился рост глобального спроса на нефть. Кроме того, прерван трехлетний период превышения предложения над спросом. (см. **Диаграмму 2**)

ДИАГРАММА №1 СРЕДНИЕ ЦЕНЫ БРЕНТ И WTI В 2001-2017 ГОДЫ, ДОЛЛАРОВ ЗА БАРРЕЛЬ

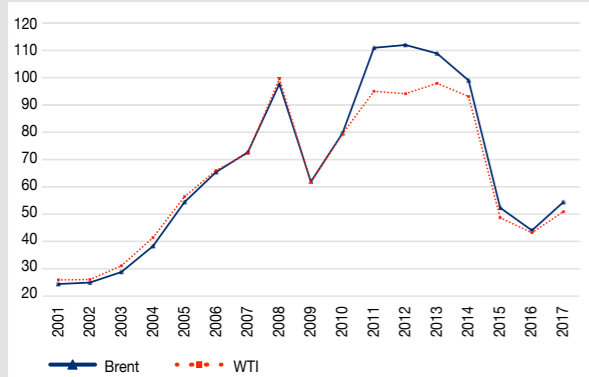


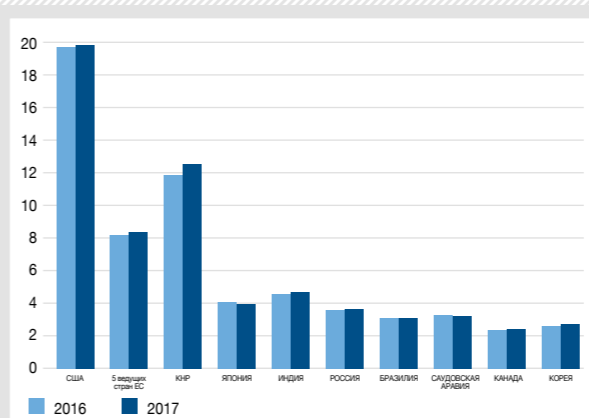
ДИАГРАММА №2 СПРОС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА НЕФТЬ ПО ДАННЫМ МЭА В 2011-2017 ГОДЫ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



По оперативным данным Международного энергетического агентства, потребность планеты в нефти возросла за прошедший год на 1,3 млн. баррелей в сутки. За последние шесть лет показатель вырос более чем на 8 млн. баррелей в сутки.

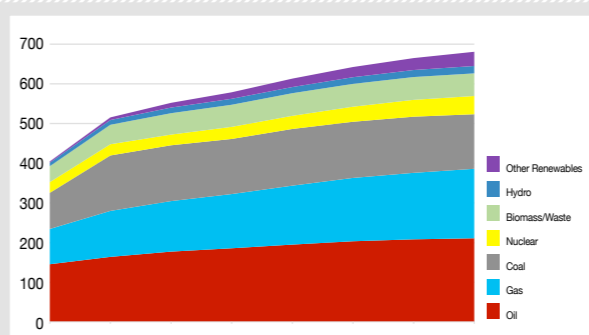
В-третьих, сбылись прогнозы по росту спроса со стороны основных нефтепотребляющих государств. 14 ведущих стран обеспечили увеличение показателя более чем на 1 млн. баррелей в сутки. Особую роль в этом сыграл Китай, который за год поднял планку на 600 000 баррелей в сутки. Периодически рассуждая об отказе от углеводородов, за последний год такие страны, как Франция, Германия, Италия, Испания и Великобритания, довели уровень потребления нефти до совокупной цифры в 8,3 млн. баррелей в сутки. Индия подбирается к отметке в 5 млн. баррелей, двумя годами ранее обогнав Японию. (см. **Диаграмму 3**)

ДИАГРАММА №3 СПРОС НА НЕФТЬ В ВЕДУЩИХ ПОТРЕБЛЯЮЩИХ СТРАНАХ МИРА, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



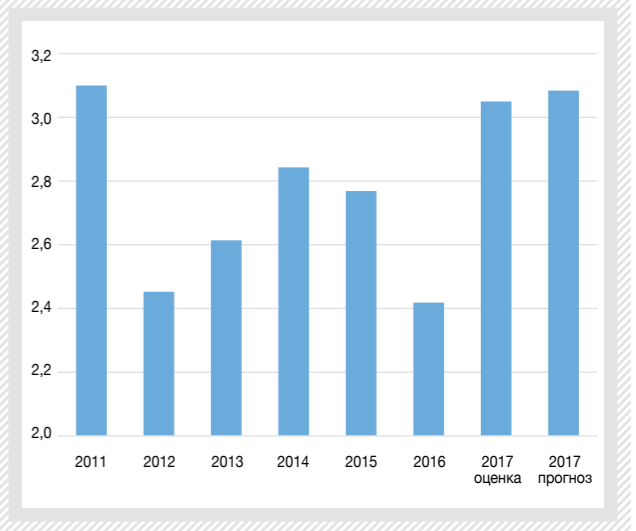
В-четвертых, укрепляются долгосрочные прогнозы по спросу на углеводороды. К примеру, вышедшее год назад видение «ЕххонМобил» по спросу на энергоресурсы до 2040 года воспринималось мировым сообществом довольно неоднозначно ввиду высокой доли нефти и газа. Между тем, в январе 2018 года выпущен обновленный вариант, который сохраняет более 30% удельного веса нефти в потенциальном энергобалансе планеты. (см. **Диаграмму 4**)

ДИАГРАММА №4 ПРОГНОЗ «ЕХХОНМОБИЛ» ПО СПРОСУ НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ ДО 2040 ГОДА, КВДРЛ. ВТУ



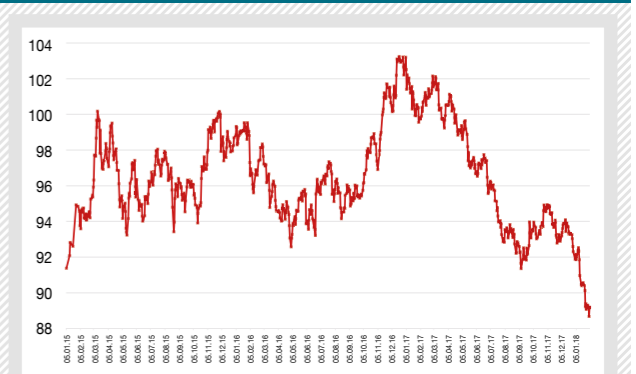
Текущий оптимизм мирового рынка базируется на ряде фундаментальных факторов. Первый из них – мировой экономический рост. По оперативным оценкам Всемирного банка, совокупный рост ВВП планеты в 2017 году составил более 3%. Последний раз такое наблюдалось шесть лет назад. По мнению Банка, такой же уровень сохранится и в 2018 году. (см. **Диаграмму 5**)

ДИАГРАММА №5 МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В 2011-2018 ГОДЫ, %



Другой базовый фактор – снижение Индекса доллара США. Данный показатель сейчас находится на одном из самых низких уровней за последнее десятилетие, но возможен и разворот. Между тем, давно замечено, что при снижении Индекса доллара, цены на нефть растут. (см. **Диаграмму 6**)

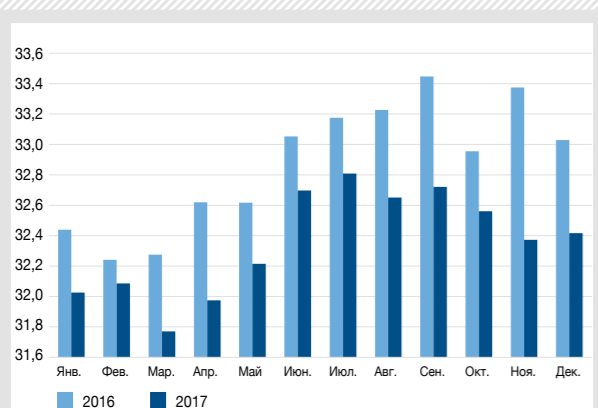
ДИАГРАММА №6 ДИНАМИКА ИНДЕКСА ДОЛЛАРА США



АНАЛИТИКА

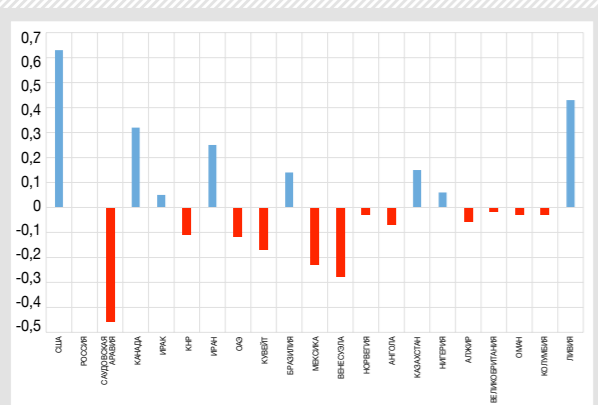
Следующий важнейший фактор – выполнение Соглашения «ОПЕК+». Несмотря на скепсис, царивший в информационном пространстве мира еще год назад, Соглашение работает и демонстрирует выполнение двух ключевых задач: снижение уровня добычи и объемов коммерческих запасов нефти. Весь прошедший год страны ОПЕК демонстрировали дисциплину в снижении производства нефти. При этом, надо помнить, что такие крупные производители, как Ливия, Нигерия и Иран, были фактически освобождены от значимых обязательств. (см. Диаграмму 7)

ДИАГРАММА №7 ОБЪЕМЫ ДОБЫЧИ ОПЕК В 2016-2017 ГОДЫ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



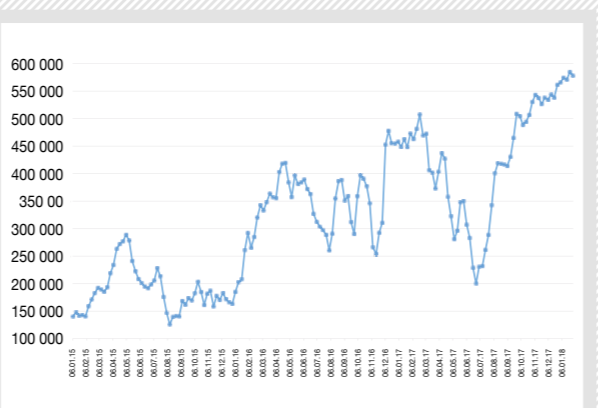
В результате действий ОПЕК и России на мировой рынок не поступило дополнительно более 1,5 млн. баррелей нефти в сутки. Это приблизительно равно суммарному приросту добычи в 2017 году в США, Канаде, Бразилии и Ливии. (см. Диаграмму 8)

ДИАГРАММА №8 ПРИРОСТ-СНИЖЕНИЕ ДОБЫЧИ НЕФТИ В ТОП-21 МИРА ЗА 2017 ГОД ПО ОПЕРАТИВНЫМ ДАННЫМ МЭА, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



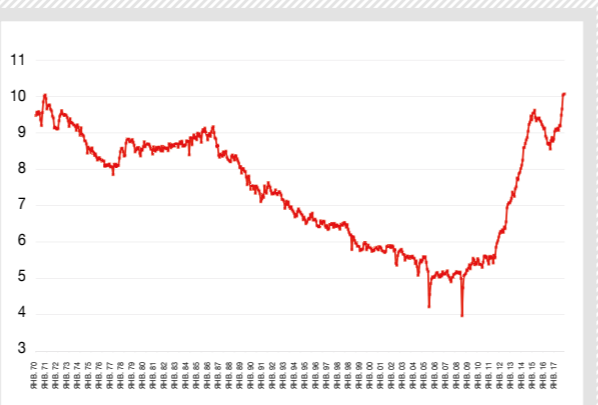
Другим успешным итогом договоренностей стало снижение коммерческих запасов нефти и нефтепродуктов в ОЭСР. За прошедший год данный показатель снизился более чем на 130 млн. баррелей. Тем самым, прервана длительная тенденция наращивания коммерческих запасов нефти в развитых государствах, приводящая к разбалансировке рынка. В свою очередь, совокупность фундаментальных и отраслевых показателей «сломила» биржевые настроения. Начиная с лета 2017 года, когда позитивная динамика начала широко публиковаться, настрой бирж на рост цен нефтяных фьючерсов и опционов резко вырос до рекордных уровней. (см. Диаграмму 9)

ДИАГРАММА №6 ДИНАМИКА ИНДЕКСА ДОЛЛАРА США



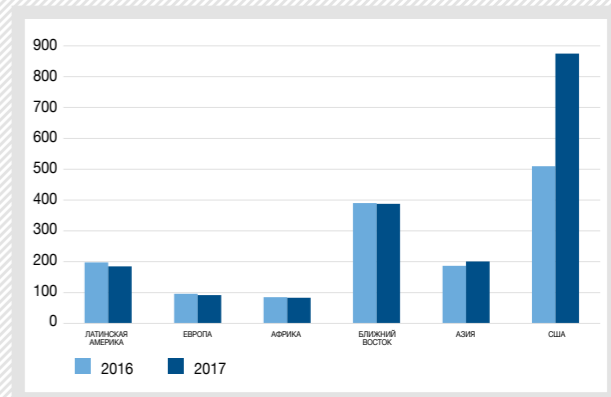
Основным «медвежьим» фактором рынка в настоящее время является нефтегазовая отрасль США. В конце 2017 года добыча сырой нефти в стране достигла 10 млн. баррелей в сутки. Последний раз такое событие фиксировалось в ноябре 1970 года. (см. Диаграмму 10)

ДИАГРАММА №10 ДОБЫЧА НЕФТИ (CRUDE OIL) В США В 1970-2018 ГОДЫ, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



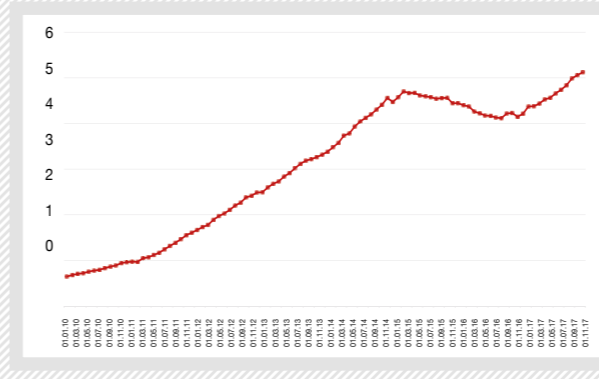
Соответственно, благодаря активности сланцевой индустрии Североамериканский континент выделяется по числу буровых установок в 2017 году. (см. Диаграмму 12)

ДИАГРАММА №11 СРЕДНЕЕ ЧИСЛО ДЕЙСТВУЮЩИХ БУРОВЫХ УСТАНОВОК В 2016 И 2017 ГОДЫ, ПО ДАННЫМ BAKER HUGHES



Как известно, новые позиции американской нефтедобычи связаны со сланцевым сектором. В настоящее время объемы производства низкопроницаемых коллекторов (tight oil), упрощенно называемых сланцевыми, превысили 5 млн. баррелей в сутки, тем самым обеспечивая более половины добываемой нефти в США. (см. Диаграмму 11)

ДИАГРАММА №11 ДОБЫЧА TIGHT OIL В США, МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



Вместе с тем, динамика 2018 года должна дать ответ на самый злободневный отраслевой вопрос: какие пределы цены безубыточности сланцевой нефтедобычи в США? С одной стороны, бытует мнение, что себестоимость производства продолжает снижаться за счет повышения эффективности. Поэтому нижний предел допустимой цены для сланцевой нефти находится на уровне 30-40 долларов за баррель. Это означает, что цена нефти WTI может упасть до 50 долларов за баррель и ниже.

Другая точка зрения гласит, что минимальный уровень издержек был достигнут в 2016 году. А сейчас, растущие цены на нефть повлекли за собой и рост затрат. К примеру, есть оценки, показывающие, что по основным сланцевым формациям цена безубыточности за 2017 год выросла на 10-20% за счет роста стоимости проппанта для гидроразрыва пласта, повышения тарифов сервисных услуг и т.д. В таком контексте желательная цена WTI вырастает на 60 долларов США за баррель.

В пользу последнего подхода также говорит такой факт, что показатель DUC (число буровых, но не эксплуатируемых скважин) растет тринадцатый месяц подряд. Хотя должен был начать снижаться. В этот же период цена WTI выросла с 45 до 60 долларов США за баррель.

Мониторинг ситуации в текущем году поможет найти правильный ответ. Именно поэтому Соглашение «ОПЕК+» не закончило свое действие в 2017 году. Именно поэтому нефтяным странам и компаниям желательно демонстрировать солидарность и не впадать в эйфорию. Поведение бирж бывает очень нестабильным, специализированное активное воздействие на них с помощью информации и геополитических событий может привести к изменению ценовой траектории. Пока же, консенсусный вариант средних цен на 2018 год по Бренту составляет около 60 долларов США за баррель.



БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ: ЧЕГО ОЖИДАТЬ ОТ НОВОГО КОДЕКСА?

В данном материале предоставлен обзор ключевых положений нового Кодекса Республики Казахстан «О недрах и недропользовании», подготовленный Мирой Досовой и Багдатом Кужатовым, экспертами юридической службы РWC Казахстан.

В декабре 2017 года был принят новый Кодекс Республики Казахстан «О недрах и недропользовании» (Кодекс). Документ отражает существенные нововведения в законодательстве Казахстана о недропользовании. На наш взгляд, в целях повышения инвестиционной привлекательности для инвесторов была проделана огромная работа. Например, упрощены процедуры по получению права недропользования и иные различные разрешительные процедуры. Хотелось бы отметить, что Кодекс имеет иную структуру, чем действующий Закон РК «О недрах и недропользовании». Так, ныне он состоит из общей и особенной частей. Их положения позволяют регулировать различные виды отношений в сфере недропользования по конкретно определенным видам полезных ископаемых, тогда как в предыдущей версии они рассматривались обобщенно. Исходя из положений нового Кодекса, можно перечислить следующие концептуальные изменения:

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРАВА НА НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕ

Согласно новым изменениям введена лицензионная система в отношении твердых полезных ископаемых (ТПИ), при этом контракт, как правовой инструмент возникновения права недропользования, сохранен в отношении углеводородов (УВС) и урана. Ранее, согласно Закону РК «О недрах и недропользовании», процесс предоставления права недропользования длился от полутора до двух лет. Теперь, согласно новым изменениям, заявление о выдаче лицензии будет рассматриваться уполномоченным органом в течение десяти рабочих дней, срок заключения контракта на недропользование сокращен до сорока дней. Право недропользования на ТПИ будет предоставляться на бесконкурсной основе путем выдачи лицензии по заявлению заинтересованного лица:

- На геологическое изучение недр;
- На разведку ТПИ;



МИРА ДОСОВА,
Юридическая служба РWC

- На добычу ТПИ;
- На добычу общераспространенных полезных ископаемых;
- На использование пространства недр;
- На старательство.

Право недропользования на основе аукциона будет предоставляться путем заключения Контракта:

- На разведку и добычу УВС. Условия такого контракта полностью будут отличаться от условий действующих контрактов на совмещенную разведку и добычу УВС;
- На добычу УВС;
- На добычу урана.

Таким образом, вместо трех видов контракта по УВС, как «разведка», «добыча», «совмещенная разведка и добыча», новый Кодекс предусматривает два вида: «разведка и добыча» и «добыча» с четкими условиями окончания периода разведки и перехода к подготовительному периоду и добыче.



ПРОЕКТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Кодексом предусматриваются изменения по составу и видам проектных документов в зависимости от видов полезных ископаемых. Согласно действующему Закону РК «О недрах и недропользовании», проектные документы содержат технико-экономические показатели, которые затем переносятся в рабочую программу в виде обязательств с описанием затрат по каждому году. Новым Кодексом данный порядок был пересмотрен. Теперь основной акцент будет сделан на ряд технико-экономических показателей в проектных документах, которые будут являться индикаторами при осуществлении мониторинга исполнения обязательств.

Проектные документы по УВС разделены на 2 группы: базовые и технические. Важно отметить, что наличие утвержденных проектных документов теперь не будет являться одним из условий для заключения контракта на недропользование по УВС, что существенно облегчает процедуру заключения контракта. Подготовка таких проектных документов будет осуществляться после заключения контракта.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Новым Кодексом предусмотрены значительные изменения в части обязательств недропользователя.

■ Социальные обязательства.

Кодексом исключаются обязанности недропользователя на стадии разведки по контрактам на разведку и добычу УВС по уплате отчислений на обучение, социально-экономическое развитие регионов и НИОКР. Данные обязательства возникают только в период добычи УВС. Вышеуказанные требования раньше накладывали на недропользователя бремя дополнительных затрат в период и без того дорогостоящих разведочных работ, возврат инвестиции по которым, как правило, представляет риск.

■ Рабочая программа и проектные документы.

Согласно Кодексу, неотъемлемой частью контракта на разведку и добычу УВС будет программа работ, содержащая общие минимальные показатели по объемам, описанию и срокам выполнения работ в период разведки.

Данная программа не будет детализирована, как в нынешней практике. Это будет позволять недропользователю составлять проектные документы с детальными данными без последующей необходимости внесения изменений в контракт. То есть, минимизируется риск того, что такие проектные документы не будут соответствовать программе с ее общими минимальными показателями. Для сравнения, обычно, недропользователь, внося изменения в проектную документацию, часто прибегает к необходимости внесения изменений в рабочую программу контракта, что приводит к длительной процедуре согласования таких изменений, вплоть до замораживания проекта.

В части ТПИ на стадии разведки помимо обязательств недропользователя по уплате подписного бонуса и платы за пользование земельными участками, установлены размер обязательств по ежегодным минимальным расходам на операции. Ежегодные минимальные расходы будут устанавливаться в зависимости от количества блоков полезных ископаемых.

➤ Меры обеспечения обязательств по ликвидации месторождения.

Изменен порядок в отношении обеспечения обязательств по ликвидации последствий недропользования. Исполнение недропользователем обязательства по ликвидации будет обеспечиваться гарантией, залогом банковского вклада или страхованием.

➤ Обеспечение внутреннего рынка сырьем.

Ранее обязательство недропользователя в области обеспечения внутреннего рынка сырьем было предусмотрено согласно контрактам. Теперь такое обязательство закреплено в Кодексе отдельной статьей, согласно которой недропользователь обязан в соответствии с графиками поставки осуществлять поставку нефти для переработки на территории Республики Казахстан в целях обеспечения потребностей внутреннего рынка нефтепродуктами.

➤ Местное содержание.

Кодексом сохранены государственное регулирование порядка закупок товаров, работ и услуг (ТРУ) недропользователями, обязательства по отчетности ТРУ и местному содержанию с учетом требований Всемирной торговой организации. Доля местного содержания в работах и услугах, приобретаемых для проведения операций по недропользованию, устанавливаемая в условиях контрактов на недропользование, лицензий на добычу твердых полезных ископаемых, должна составлять не менее 50 % от общего объема приобретенных работ и услуг в течение календарного года. В области поддержки казахстанских кадров и производителей в отношении УВС, уполномоченным органом будет определяться Оператор, который будет осуществлять функции мониторинга выполнения недропользователями обязательств по местному содержанию, а также формирования и ведения реестра ТРУ, используемых при проведении операций по недропользованию.

Что касается вопросов приобретения товаров, работ и услуг недропользователями и их подрядчиками, осуществляющими свою деятельность в рамках соглашений (контрактов) о разделе продукции (СРП) или в рамках контракта на недропользование по Тенгизскому месторождению, то в таких случаях порядок определяется процедурами, установленными в соответствии с такими соглашениями (контрактами).

ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ В ЛИЦЕНЗИЮ И КОНТРАКТ НА НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕ

В отличие от Закона РК «О недрах и недропользовании», Кодексом четко определены случаи внесения изменений в лицензии и контракты. Изменения в лицензии на недропользование производятся государственным органом, выдавшим лицензии, путем их переоформления, а контракты недропользования - путем заключения сторонами дополнений к контрактам. В отношении контрактов на недропользование предусмотрен исчерпывающий перечень случаев, когда заключаются дополнения к контракту.

Намного упрощен порядок рассмотрения заявления о внесении изменений и дополнений. В частности, заявление, кроме заявления о переходе права недропользования, будет рассматриваться компетентном органом без рассмотрения коллегиальных органов (Экспертная и рабочая комиссии).

ПЕРЕХОДНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В целях соблюдения гарантий стабильности контрактных условий переходные положения Кодекса предусматривают порядок и условия действия отдельных положений Закона РК «О недрах и недропользовании» в отношении действующих недропользователей (контрактов).

Статьей 278 Кодекса прописаны положения в отношении лицензий и контрактов на недропользование, выданные и заключенные до вве-



БАГДАТ КУЖАТОВ,
Юридическая служба Рвс

дения Кодекса в действие. Недропользователям, получившим права недропользования до введения Кодекса, необходимо следовать условиям переходных положений Кодекса. В контракты на недропользование, заключенные до введения в действие Кодекса, по соглашению сторон, а также в случаях, предусмотренных законами Республики Казахстан или контрактами, могут быть внесены изменения.

Кодексом сохранены положения и подходы действующего Закона РК «О недрах и недропользовании» в части регулирования статуса национальных компаний, а также такие положения, как «досрочное прекращение контракта», «ответственность недропользователей», «приоритетное право», «разрешение на передачу права недропользования» и др.

ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ

Кодекс вводится в действие по истечении шести месяцев после дня его первого опубликования, за исключением некоторых отдельных положений Кодекса. Кодекс опубликован 27 декабря 2017 года.

Forbes

KAZAKHSTAN

Приобретайте подписку на журнал
через дополненную реальность



И вы получите гарантированную доставку каждого номера по любому
указанному адресу по всему Казахстану

По всем вопросам обращайтесь в отдел подписки:

Тел.: +7 (727) 3158822, 3150411/12 (вн.123)

Сот.: +7 (771) 5528065

sub@forbesmagazine.kz

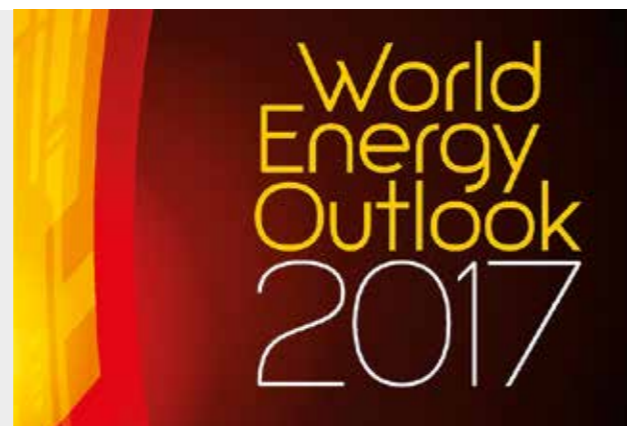
Прошина Светлана



WORLD ENERGY DEVELOPMENT FORECAST

Today the global energy scene is in a state of flux. These changes include the rapid deployment and steep declines in the costs of major renewable energy technologies, the growing importance of electricity in energy use across the globe. To all this, positions of China and the USA have a big share in reorganization of world energy structure. It is necessary to note the profound changes in China's economy and energy policy, moving consumption away from coal and the continued surge in shale gas and tight oil production in the United States.

These changes provide the backdrop for the «World Energy Outlook-2017» which includes a full update of energy demand and supply projections to 2040 based on different scenarios. This report includes a focus on China, which examines how China's choices could reshape the global outlook for all fuels and technologies. A second focus, on natural gas, explores how the rise of shale gas and LNG are changing the global gas market as well as the opportunities and risks for gas in the transition to a cleaner energy system.



GROWING ENERGY DEMAND

In the New Policies Scenario, global energy needs rise more slowly than in the past but still expand by 30% between today and 2040. This is the equivalent of adding China and India to today's global demand. A global economy growing at an average rate of 3.4% per year, a population that expands from 7.4 billion today to more than 9 billion in 2040, and a process of urbanization that adds a city the size of Shanghai to the world's urban population every four months are key forces that underpin our projections. The largest contribution to demand growth – almost 30% – comes from India, whose share of global energy use rises to 11% by 2040. Southeast Asia is another rising heavyweight in global energy, with demand growing at twice the pace of China. Overall, developing countries in Asia account for 2/3 of global energy growth, with the rest coming mainly from the Middle East, Africa and Latin America.

RENEWABLES STEP UP, COAL STRIKES OUT

Compared with the past 25 years, the way that the world meets its growing energy needs changes dramatically in the New Policies Scenario, with the lead now taken by natural gas, by the rapid rise of renewables and by energy efficiency. Improvements in efficiency play a huge role in taking the strain off the supply side: without them, the projected rise in final energy use would more than double. Renewable sources of energy meet 40% of the increase in primary demand and their explosive growth in the power sector marks the end of the boom years for coal. Oil demand continues to grow to 2040, albeit at a steadily decreasing pace. Natural gas use rises by 45% to 2040. With more limited room to expand in the power sector, industrial demand becomes the largest area for growth. The outlook for nuclear power has dimmed since last year's Outlook, but China continues to lead a gradual rise in output, overtaking the United States by 2030 to become the largest producer of nuclear-based electricity.

WHEN CHINA CHANGES, EVERYTHING CHANGES

China is entering a new phase in its development. The president's call for an "energy revolution", the "fight against pollution" and the transition towards a more services-based economic model is moving the energy sector in a new direction - with the emphasis in energy policy now firmly on electricity, natural gas and cleaner, high-efficiency and digital technologies. China's choices will play a huge role in determining global trends, and could spark a faster clean energy transition. The scale of China's clean energy deployment, technology exports and outward investment makes it a key determinant of momentum behind the low-carbon transition: one-third of the world's new wind power and solar PV is installed in China in the New Policies Scenario, and China also accounts for more than 40% of global investment in electric vehicles.

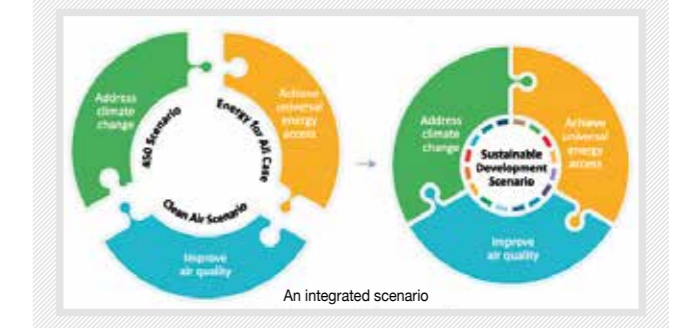
A NEW ORDER FOR GLOBAL GAS MARKETS

Natural gas grows to account for a quarter of global energy demand in the «New Policies Scenario» by 2040, becoming the second-largest fuel in the global mix after oil. In resource-rich regions, such as the Middle East, the case for expanding gas use is relatively straightforward, especially when it can substitute for oil. In the United States, plentiful supplies maintain a strong share of gas-fired power in electricity generation through to 2040, even without national policies limiting the use of coal. But 80% of the projected growth in gas demand takes place in developing economies, led by China, India and other countries in Asia, where much of the gas needs to be imported and infrastructure is often not yet in place.

THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT SCENARIO

The Sustainable Development Scenario offers an integrated way to achieve a range of energy-related goals crucial for sustainable economic development: climate stabilization, cleaner air and universal access to modern energy, while also reducing energy security risks. This scenario starts from a set of desired outcomes and considers what would be necessary to deliver them. Central to these outcomes is the achievement of an early peak in CO2 emissions and a subsequent rapid decline, consistent with the Paris Agreement.

CONNECTING INDIVIDUAL POLICY TARGETS IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT SCENARIO



Finally, the WEO-2017 introduces a major new scenario – the Sustainable Development Scenario – that outlines an integrated approach to achieving internationally agreed objectives on climate change, air quality and universal access to modern energy.

© OECD/IEA 2017 World Energy Outlook, IEA Publishing.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Сегодня мировая энергетическая отрасль находится в процессе масштабных изменений: быстрое внедрение основных технологий, использование возобновляемых источников энергии и резкое снижение их стоимости, растущая доля электричества в энергопотреблении по всему миру. Ко всему этому, позиции Китая и США имеют львиную долю в перестройке мировой энергетической структуры, где следует отметить изменение экономической политики КНР, предполагающая отказ от потребления угля, а также дальнейший подъем добычи сланцевого газа и трудноизвлекаемой нефти в США.

В контексте этих изменений отчетные данные «World Energy Outlook-2017» освещают новейшие прогнозы по спросу и предложению энергии до 2040 года в зависимости от различных сценариев. Основное внимание в этом документе уделено Китаю и влиянию этой страны на глобальные перспективы для всех технологий и видов топлива. Второй основной темой стал природный газ. В отчете приведено исследование, как рост объемов сланцевого и сжиженного газа меняет соответствующий мировой рынок, а также какие возможности и риски для этого источника энергии несет в себе переход к более экологичной энергосистеме.

РАСТУЩЕЕ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ

Базовый сценарий новых стратегий (New Policies Scenario) предусматривает, что мировая потребность в энергии будет расти медленнее, чем в прошлом. Тем не менее, к 2040 году этот показатель увеличится на 30 %. Такое событие сопоставимо с присоединением Китая и Индии к сегодняшнему глобальному спросу. В основе прогнозов лежат следующие ключевые факторы: среднегодовой темп роста мировой экономики, равный 3,4 %; увеличение населения с сегодняшней отметки в 7,4 млрд. человек до 9 млрд. в 2040 году; процесс урбанизации, в результате прирост мирового городского населения за каждые четыре месяца сопоставим по численности с Шанхаем.

Наибольший вклад в повышение спроса (практически 30 %) приходится на Индию, чья доля в глобальном энергопотреблении к 2040 году увеличится до 11 %. Юго-Восточная Азия является еще одним новым влиятельным участником в структуре мировой энергетики: спрос со стороны этого региона растет в два раза быстрее, чем в Китае. В целом, на развивающиеся азиатские страны приходится 2/3 роста глобального энергопотребления, а оставшаяся часть приходится на Ближний Восток, Африку и Латинскую Америку.

ЗАКАТ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

За последнюю четверть века мир кардинально изменил способы, благодаря которым он удовлетворяет растущие потребности в энергии. В современном мире ведущую роль играет природный газ, а возобновляемые источники энергии и энергоэффективность быстро завоевывают популярность. Увеличение эффективности вносит огромный вклад в сглаживание ограниченного предложения: без них прогнозируемый рост конечного энергопотребления повысился бы более чем в два раза. Возобновляемые источники энергии удовлетворяют 40 % увеличенного объема первичного спроса, а их взрывной рост в энергетическом секторе знаменует собой конец периода благоприятной экономической конъюнктуры для угля. Спрос на нефть продолжит расти до 2040 года, несмотря на неуклонное снижение темпов. К 2040 году использование природного газа увеличится на 45 %. Основной рост для этого источника энергии будет наблюдаться в промышленности, поскольку спрос в энергетическом секторе будет несколько ограничен. Перспективы развития ядерной энергетики выглядят не такими радужными после прошлогоднего отчета. Тем не менее, Китай по-прежнему постепенно наращивает объемы этого вида энергии. К 2030 году он станет крупнейшим производителем ядерной энергии, оставив позади США.

ПЕРЕМЕНЫ В КИТАЕ — ПЕРЕМЕНЫ ВО ВСЕМ МИРЕ

Китай выходит на новый этап своего развития. Призыв президента к «энергетической революции», «борьбе с загрязнением» и переходу к экономике услуг задает энергетическому сектору новое направление. Теперь основное внимание в рамках энергетической политики уделено электричеству, природному газу и более экологичным, высокоэффективным и цифровым технологиям. Выбор Китая во многом определит

глобальные тенденции и может ускорить переход к чистой энергии. Масштабы внедрения чистой энергии, экспорта технологий и внешних инвестиций делают Китай ключевым игроком, определяющим динамику развития низкоуглеродной экономики: по данным «New Policies Scenario», в мире 1/3 ветрогенераторов и солнечных батарей установлены в Китае. Кроме того, на Китай также приходится более 40 % глобальных инвестиций в электромобили.

НОВЫЙ ПОРЯДОК ДЛЯ МИРОВЫХ РЫНКОВ ГАЗА

Согласно данным «New Policies Scenario», к 2040 году природный газ займет четверть глобального спроса на энергию, став вторым по распространенности топливом в мировом масштабе после нефти. В регионах, богатых этим ресурсом, например, на Ближнем Востоке, относительно легко увеличить использование газа, особенно если он может заменить нефть. Благодаря обширным запасам, в США газ сохранит за собой значительную долю в производстве электроэнергии до 2040 года, даже без учета национальной политики, которая ограничивает использование угля. Но 80 % прогнозируемого роста спроса на газ приходится на развивающиеся страны во главе с Китаем, Индией и другими азиатскими странами, которые должны импортировать значительную часть газа и не обладают необходимой инфраструктурой.

СЦЕНАРИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Сценарий устойчивого развития (Sustainable Development Scenario) предполагает комплексный подход к достижению целого ряда связанных с энергетикой целей, играющих важную роль для устойчивого экономического развития: стабилизация климата, очищение воздуха, всеобщий доступ к современным видам энергии и снижение рисков энергетической безопасности. Этот сценарий начинается с перечисления желаемых результатов и рассматривает условия для их достижения. Центральным элементом этих программных материалов является выход на максимальный уровень выбросов CO² с последующим резким снижением в соответствии с Парижским соглашением.

В итоге, доклад «WEO-2017» предлагает новый основной сценарий, в котором излагается комплексный подход к достижению согласованных на международном уровне целей в области изменения климата, качества воздуха и всеобщего доступа к современным источникам энергии.



Статья основана на отчете, разработанном Международным энергетическим агентством.

НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА ЗА 2017 ГОД

НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ,
Генеральный директор
Союза нефтесервисных
компаний Казахстана

Союзом нефтесервисных компаний Казахстана проведен анализ закупок нефтедобывающих компаний Казахстана по итогам 2017 года с целью выявления динамики роста/спада востребованных сегментов нефтесервисных услуг.

ТАБЛИЦА 1. РЫНОК КАЗАХСТАНСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА

Сегмент	Закуп, млрд. тенге			Доля KZ (%)
	2015	2016	2017	
Строительно-монтажные работы	516	888	1 032	80%
Буровые работы	318	349	418	64%
Проектирование и инжиниринг	240	334	493	12%
Техобслуживание и экспертиза	135	218	252	46%
Геология и геофизика	101	253	135	16%
Всего:	1 310	2 042	2 330	52%



Согласно проведенному анализу, общий объем закупа нефтесервисных услуг по итогам 2017 года составил 2 трлн. 330 млрд. тенге, что на 12% больше по сравнению с 2016 годом (2 042 млрд. тенге). (см. Диаграмму, таблицу 1)

СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Затраты на строительно-монтажные работы в 2017 году увеличились на 14% по сравнению с 2016 годом, составив 1 трлн. 32 млрд. тенге. Рост обусловлен с работами по запуску проекта Кашаган и предварительными работами в рамках Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз. (см. Таблицу 2)

БУРОВЫЕ РАБОТЫ

Затраты по буровым работам в 2017 году увеличились на 17%, составив 418 млрд. тенге. В сегмент буровых работ входят строительство и бурение скважин, цементирование скважин, текущий и капитальный ремонт скважин, услуги по буровым растворам. (см. Таблицу 3)

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ

Затраты на проектирование и инжиниринг в 2017 году увеличились на 32%, составив 493 млрд. тенге. Рост связан с детальным проектированием Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз. (см. Таблицу 4)

ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА

В данный сегмент нефтесервиса входят техническое обслуживание и ремонт нефтегазового оборудования, экспертиза и лабораторные исследования. Затраты на техобслуживание и экспертизу в 2017 году увеличились на 14%, составив 252 млрд. тенге. (см. Таблицу 5)

ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ГЕОФИЗИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Затраты на геологические и геофизические услуги в 2017 году снизились на 87%, составив 135 млрд. тенге. В данный вид сегмента входят геологические и геофизические исследования скважин, сейсморазведка и интерпретация данных, увеличение нефтеотдачи, анализ пород и нефти. (см. Таблицу 6)

Анализ показал, что на долю казахстанских компаний приходится 52% объема нефтесервисных услуг. Однако, по некоторым сегментам нефтесервиса, в частности, по проектированию, инжинирингу, геофизическим услугам, доля казахстанских компаний не превышает 20%. С учетом предстоящих проектов расширений месторождений Тенгиз, Карачаганак и Кашаган, возможно, доля казахстанских компаний в нефтесервисных услугах будет снижаться.

* Информация о закупках получена из Системы приема отчетов недропользователей Министерства энергетики РК, в которой недропользователи ежеквартально размещают информацию о закупках. Объемы работ компаний в денежном выражении указаны на основании произведенных оплат за отчетный период в рамках договоров, заключенных между недропользователями и поставщиками. Для определения страны происхождения поставщика использована информация по акционерному/учредительному капиталу компании.

ТАБЛИЦА 2. РЫНОК НЕФТЕГАЗОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В 2017 ГОДУ

Топ-10 компаний по объемам строительства					Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Страна	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	TenizService	Казахстан	283,2	27,4	1.	Tengizchevroil	753,8	73,0
2.	ER SAI Caspian Contractor	Казахстан/Италия	217,2	21,0	2.	NCOC	159,5	15,5
3.	Daewoo Shipbuilding&Marine Engineering	Южная Корея	61,2	5,9	3.	KPO	34,3	3,3
4.	Senimdi Kurylys	США/Турция	50,4	4,9	4.	Zhaikmunai	21,3	2,1
5.	ISKER Consortium	Казахстан	41,7	4,0	5.	Mangystaumunaigaz	16,5	1,6
6.	CCEP	Греция	31,8	3,1	6.	Emba Munaigaz	7,6	0,7
7.	Vremya / Keller	Германия	31,2	3,0	7.	CNPC-Aktobemunaigaz	7,0	0,7
8.	PSN KazStroy	Великобритания	28,5	2,8	8.	KazAzot	5,4	0,5
9.	Sicim S.P.A-Kazakhstan	Италия	24,1	2,3	9.	Ozenmunaigaz	5,1	0,5
10.	Munaigaskurylys	Казахстан	23,0	2,2	10.	Maersk Oil Kazakhstan	4,1	0,4

ТАБЛИЦА 3. РЫНОК БУРОВЫХ РАБОТ В 2017 ГОДУ

Топ-10 компаний по объемам строительства					Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Страна	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	KMG Nabors Drilling Company	США/Казахстан	44,1	10,5	1.	Ozenmunaigaz	68,0	16,3
2.	Oil Services Company	Казахстан	41,2	9,9	2.	Mangystaumunaigaz	60,6	14,5
3.	Burgylau	Казахстан	38,9	9,3	3.	Tengizchevroil	47,1	11,3
4.	KazMunaiGas Burenie	Казахстан	38,6	9,2	4.	CNPC-Aktobemunaigaz	39,1	9,4
5.	OzenMunaiService	Казахстан	20,7	5,0	5.	KPO	29,1	7,0
6.	Xi-Bu Kyzylorda	Китай	18,8	4,5	6.	Almex Plus	21,7	5,2
7.	Vostok Neft Servisnoe Obsluzhivanie	Китай	16,4	3,9	7.	Emba Munaigaz	19,1	4,6
8.	Xi-Bu Aktau	Китай	16,0	3,8	8.	South Oil	10,9	2,6
9.	Great Wall Drilling Company	Китай	15,8	3,8	9.	NCOC	10,4	2,5
10.	SAIPAR DRILLING COMPANY	Голландия	12,7	3,0	10.	Satpayev Operating	9,5	2,3

ТАБЛИЦА 4. РЫНОК ПРОЕКТНЫХ И ИНЖИНИРИНГОВЫХ РАБОТ В 2017 ГОДУ

Топ-10 компаний по объемам инжиниринга					Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Страна	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	KPIV	Великобритания	262,7	53,3	1.	Tengizchevroil	444,7	90,2
2.	Nuovo Pignone SRL	Италия	96,6	19,6	2.	KPO	18,1	3,7
3.	Mustang Engineering Limited	Великобритания	42,4	8,6	3.	NCOC	5,8	1,2
4.	TECNINCO ENGINEERING CONTRACTORS/ CASPY ENGINEERING	Италия/Казахстан	8,9	1,8	4.	CMOC	5,2	1,1
5.	KGNT WorleyParsons	Великобритания/Казахстан	6,0	1,2	5.	Zhaikmunai	5,1	1,0
6.	John MacLean & Sons Electrical Limited	США	6,0	1,2	6.	CNPC-Aktobemunaigaz	3,6	0,7
7.	Wood Group	Великобритания	5,6	1,1	7.	Ozenmunaigaz	2,5	0,5
8.	Bechtel Limited	США	2,8	0,6	8.	Emba Munaigaz	1,9	0,4
9.	Caspian Proger	Италия	2,3	0,5	9.	KazGerMunai	0,9	0,2
10.	KMG Project	Казахстан	2,1	0,4	10.	KazakhOil Aktobe	0,6	0,1



ТАБЛИЦА 5. РЫНОК ТЕХОБСЛУЖИВАНИЯ, РЕМОНТА И ЭКСПЕРТИЗЫ В 2017 ГОДУ

Топ-10 компаний по объемам					Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Страна	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	NeftestroyService Ltd	Kazakhstan	27,7	11,0	1.	Tengizchevroil	180,2	71,5
2.	PERAR SPA	Italy	25,6	10,2	2.	KPO	26,6	10,6
3.	Schneider Electric France SAS	France	18,1	7,2	3.	NCOC	12,1	4,8
4.	SIEMENS AG Energy Sector	Switzerland	14,7	5,8	4.	CNPC-Aktobemunaigaz	12,0	4,8
5.	Denholm-Zholdas	UK/Kazakhstan	13,1	5,2	5.	Mangystaumunaigaz	3,5	1,4
6.	MRC Transmark Limited	USA	10,4	4,1	6.	Petro Kazakhstan Kumkol	2,6	1,0
7.	GE Grid GmbH	Germany	10,1	4,0	7.	Ozenmunaigaz	2,1	0,8
8.	FAI Officine Di Carvico Spa	Italy	6,0	2,4	8.	Emba Munaigaz	1,8	0,7
9.	Galperti Engineering and Flow Control	Italy	5,9	2,3	9.	KazakhOil Aktobe	1,6	0,6
10.	AKSAIGASSERVICE	Kazakhstan	5,2	2,1	10.	Karakudukmunai	1,1	0,4

ТАБЛИЦА 6. РЫНОК ГЕОЛОГИЧЕСКИХ И ГЕОФИЗИЧЕСКИХ УСЛУГ В 2017 ГОДУ

Топ-10 компаний по объемам					Топ-10 заказчиков			
№	Компания	Страна	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тенге	Доля (%)
1.	Schlumberger	США	61,7	45,7	1.	Tengizchevroil	50,9	37,7
2.	Baker Hughes	США	14,6	10,8	2.	KPO	27,9	20,7
3.	Weatherford Kazakhstan	США	9,1	6,8	3.	NCOC	7,5	5,6
4.	Halliburton	США	7,1	5,2	4.	Zhaikmunai	6,6	4,9
5.	BGP Geophysical services	Китай	7,0	5,2	5.	Mangystaumunaigaz	6,1	4,5
6.	CNLC International Kazakhstan Inc.	Китай	3,4	2,5	6.	CNPC-Aktobemunaigaz	4,8	3,5
7.	GEO ENERGI GROUP	Казахстан	2,8	2,1	7.	Satpayev Operating	4,0	2,9
8.	RT ALLIANCE	Казахстан	1,9	1,4	8.	Ozenmunaigaz	3,4	2,5
9.	TECHNO TRADING LTD	Казахстан	1,7	1,3	9.	Petro Kazakhstan Kumkol	2,1	1,6
10.	Azimut Energy Services	Казахстан	1,1	0,8	10.	Almeks Plus	1,8	1,3

BUSINESS-LINES

HVAC
Water Supply &
Sewage systems

TEAM
of **120**
professionals

More than
17 years
in the market

SERVICES
Designing
Supply
Installation
Service

More than
30 BRANDS
in our portfolio

SOCIAL
responsibility of
business



www.cvl.kz cvl@cvl.kz
+7 (7172) 272 333

INNOVATIVE TECHNOLOGIES
Alternative energy sources

FULL PACKAGE
of services
and unique solutions
for each customer

More than
300 000
HAPPY
CUSTOMERS

КРУПНЫЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ ЗА 2017 ГОД

(прямые выплаты от нефтедобывающих компаний)

№	КОМПАНИЯ	СТРАНА	ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ВЫПЛАТЫ, МЛРД. ТГ
1	TenizService	Казахстан	Нефтесервис	283,2
2	KPJV	Великобритания	Инжиниринг	262,7
3	ER SAI Caspian Contractor	Казахстан/Италия	Изготовление металлоконструкций	217,2
4	Nuovo Pignone SRL	Италия	Инжиниринг	97,4
5	Schlumberger	США	Геофизические услуги	61,7
6	Daewoo Shipbuilding&Marine Engineering	Южная Корея	Изготовление металлоконструкций	61,2
7	Bolashak Atyrau	Великобритания/Казахстан	Рекрутинг	58,7
8	Senimdi Kurylys	США/Турция	Строительство	50,4
9	KMG Nabors Drilling Company	США/Казахстан	Бурение	44,1
10	Mustang Engineering Limited	Великобритания	Автоматизация	42,8
11	ISKER Consortium	Казахстан	Строительство	41,7
12	Oil Services Company	Казахстан	Бурение	41,2
13	BURGYLAU	Казахстан	Бурение	38,9
14	KazMunaiGas Burenie	Казахстан	Бурение	38,6
15	FIRCROFT	Великобритания/Казахстан	Рекрутинг	32,6
16	CCEP	Греция	Строительство	31,8
17	COC-Realty	Голландия	Аренда помещений	31,8
18	Vremya / Keller	Германия	Строительство	31,2
19	NefteStroyService ltd	Казахстан	Строительство	28,5
20	Sicim S.PA-Kazakhstan	Италия	Строительство	24,1
21	Munaigaskurylys	Казахстан	Строительство	23,0
22	OzenMunaiService	Казахстан	Бурение	20,7
23	KazStroyService	Индия/Казахстан	Строительство	19,4
24	Xi-Bu drilling company	Китай	Бурение	18,8
25	FAI Officine Di Carvico Spa	Италия	Нефтесервис	18,0
26	Vostok Neft Servisnoe Obsluzhivanie	Китай	Бурение	16,4
27	Baker Hughes	США	Геофизические услуги	14,6
28	SAIPAR DRILLING COMPANY BV	Голландия	Бурение	12,7
29	GATE Inshaat	Турция	Строительство	12,0
30	MontazhSpecStroy	Казахстан	Строительство	10,2

CENTTECH

ЗАВОД ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Contacts:

Republic of Kazakhstan

060017, Atyrau

Bereke md. 13

Tel.: +7 (7122) 30-49-12

Mob.: +7 (775) 106-77-85

E-mail: info@centech.kz

Website: www.centech.kz



Main activities:

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

Основные направления:

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

LOCAL
MANUFACTURER
МЕСТНЫЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Контакты:

Республика Казахстан

060017, Атырау

мкр. Береке 13

Тел.: +7 (7122) 30-49-12

Моб.: +7 (775) 106-77-85

E-mail: info@centech.kz

Website: www.centech.kz

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

LARGEST OIL SERVICES COMPANIES OF KAZAKHSTAN IN 2017

(direct payments from oil&gas companies)

№	COMPANY	COUNTRY OF ORIGIN	ACTIVITY	PAYMENTS, MLN. USD
1	TenizService	Kazakhstan	Oil services	885
2	KPJV	United Kingdom	Engineering	821
3	ER SAI Caspian Contractor	Kazakhstan/Italy	Fabrication	678,8
4	Nuovo Pignone SRL	Italy	Engineering	304,4
5	Schlumberger	USA	Geophysics	192,7
6	Daewoo Shipbuilding&Marine Engineering	South Korea	Fabrication	191,2
7	Bolashak Atyrau	UK/Kazakhstan	Recruitment	183,4
8	Senimdi Kurylys	USA/Turkey	Construction	157,5
9	KMG Nabors Drilling Company	USA/Kazakhstan	Drilling	137,8
10	Mustang Engineering Limited	United Kingdom	Autamation	133,7
11	ISKER Consortium	Kazakhstan	Construction	130,3
12	Oil Services Company	Kazakhstan	Drilling	128,8
13	BURGYLAU	Kazakhstan	Drilling	121,5
14	KazMunaiGas Burenie	Kazakhstan	Drilling	120,7
15	FIRCROFT	UK/Kazakhstan	Recruitment	101,7
16	CCEP	Greece	Construction	99,5
17	COC-Realty	Holland	Realty	99,4
18	Vremya / Keller	Germany	Construction	97,5
19	NefteStroyService ltd	Kazakhstan	Construction	89,1
20	Sicim S.PA-Kazakhstan	Italy	Construction	75,2
21	Munaigaskurylys	Kazakhstan	Construction	71,9
22	OzenMunaiService	Kazakhstan	Drilling	64,8
23	KazStroyService	India/Kazakhstan	Construction	60,7
24	Xi-Bu drilling company	China	Drilling	58,9
25	FAI Officine Di Carvico Spa	Italy	Oil services	56,1
26	Vostok Neft Servisnoe Obsluzhivanie	China	Drilling	51,3
27	Baker Hughes	USA	Geophysics	45,6
28	SAIPAR DRILLING COMPANY BV	Holland	Drilling	39,7
29	GATE Inshaat	Turkey	Construction	37,5
30	MontazhSpecStroy	Kazakhstan	Construction	31,9



GLOBALINK
LOGISTICS



Globalink - ведущий поставщик логистических услуг, предоставляющий комплексные решения по организации всех цепей поставок, транспортировке и дистрибуции во всем мире.

С головным офисом в Гонконге мы используем крупномасштабную сеть, которая простирается на шести континентах и включает в себя крупнейшую дистрибьюторскую сеть, логистические центры и транспортные хабы в 51 стране.

Вне зависимости от специфики ваших логистических запросов, Вы всегда можете довериться Globalink.

sales@globalinklogistics.com | www.globalinklogistics.com

КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2018

Ежегодная конференция «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС» стала своего рода брендом среди множества мероприятий, проводимых в казахстанской нефтегазовой индустрии. О статусе конференции говорит возрастающее число желающих быть партнерами и участниками такого события. В рубрике «Пресс-анонс конференции» читателям журнала «KAZSERVICE» представлены мнения известных фигур о роли и значимости такого мероприятия.

Участие на конференции с топ-менеджерами трех крупнейших нефтегазовых операторов Казахстана было ценным опытом для нас. Мероприятие послужило катализатором для обмена полезными навыками и знаниями специалистами местного и регионального уровней. В преддверии организации очередной конференции мы надеемся увидеть презентацию инвестиционных планов производителей нефти и газа, которые включают меры по развитию казахстанского содержания на более высоких уровнях. Я думаю, что конференция даст фантастическую возможность поделиться опытом и обсудить имеющиеся проблемы для более глубокого понимания особенностей нефтегазовой промышленности. Благодарю организаторов конференции за трудоемкую работу и высокий профессионализм.

АСХАТ ОМАРОВ,
ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ BI GROUP



The participating in the conference with top managers of three largest oil and gas operators of Kazakhstan was valuable experience for us. This event redound to advantage for exchange of very useful skill and knowledge to experts of local and regional levels. In the conference of this year we hope to see the presentation of investment plans of oil and gas producers which include measures of local content development at higher levels. I think that conference will become a fantastic opportunity to share experience and to discuss the actual problems for deeper understanding of oil and gas industry features. I express my gratitude to the organizers of conference for doing the great job.

ASKHAT OMAROV,
BOARD MEMBER OF BI GROUP

Конференция «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС» является важным мероприятием для компаний, привлеченных в нефтегазовую индустрию Казахстана. Она дает нам хорошую возможность найти новых партнеров, субподрядчиков и выстроить с ними долгосрочные взаимоотношения. В этом году компания SICIM, как активный участник конференции, стремится взаимодействовать с Операторами и обсудить с ними важные темы, такие как соблюдение развития экологических норм и безопасности высшего качества после выполнения объема работ. Я думаю, что KAZSERVICE всегда в курсе о последних новостях нефтегазовой промышленности, и это дает возможность выстраивать прочные взаимоотношения с игроками рынка.

ДЖУЗЕППЕ РОДЕЛЛИ,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ SICIM



«KAZNEFTEGAZSERVICE» conference is an important event for the companies involved in oil and gas industry in Kazakhstan. It gives a good opportunity to find new experienced partners, subcontractors, connect and build long-term working relationship with industry partners. This year SICIM as an active participant of the conference, strives to interact with the Operators on various themes such as compliance to evolving environmental norms and top notch safety achievements upon execution. I think that KAZSERVICE keeps updated on oil and gas industry news and it gives the opportunity to make strong partnerships.

GIUSEPPE RODELLI,
HEAD OF SICIM



ПРЕСС-АНОНС КОНФЕРЕНЦИИ

Консорциум ISKER всегда посещает конференцию, организаторами которой является Ассоциация KAZSERVICE. Мы считаем, что это прекрасная площадка, где можно получить важную и необходимую информацию обо всех реализуемых нефтяных проектах с точки зрения понимания объемов, прогресса, конъюнктуры местного рынка, что позволяет нам взаимодействовать с иностранными партнерами. За все эти годы KAZSERVICE сыграла огромную роль на рынке нефтесервисных услуг, объединив основных игроков казахстанского рынка и зарубежных компаний. Мы с большим энтузиазмом будем ждать переговоров, которые будут проводиться в рамках конференции.

**БЕКИМ БАЛГИМБАЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ISKER**



ISKER has been always attending the conference organized by KAZSERVICE and considers this as an impeccable forum to have valuable information about all aspects of the ongoing and upcoming projects in terms of understanding of the scopes, progress, environment of local market, which enable us to be aligned with foreign partners. Over the years KAZSERVICE has played an important role in bringing together all the companies working in the oil service industry. We will eagerly look forward to listening and further interacting with the speakers on the conference.

**BEKIM BALGIMBAYEV,
GENERAL DIRECTOR OF ISKER**

Должны признать, что конференция представляет собой большую диалоговую платформу, где мы получаем ценную информацию. "KAZNEFTEGAZSERVICE" помогает представить интересы участников и активно взаимодействовать с государственными органами, что, несомненно, увеличивает эффективность сервисного бизнеса в целом. Мы видим много перспектив и выгоду от нашего сотрудничества с Союзом нефтесервисных компаний Казахстана. Поэтому в дальнейшем мы намерены продолжать наше сотрудничество. Желаем Союзу успеха и процветания.

**АЛИ КОЙЧУМАНОВ,
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР FIRCRIFT**



We acknowledge that the conference is the great dialogue and information exchange platform where we find out a lot of valuable information. "KAZNEFTEGAZSERVICE" helps to represent the interests of participants and actively interact with public authorities, which increase the efficiency of the service business in general. We see a lot of perspectives and strong benefits of our partnership with KAZSERVICE. Therefore, we intend to continue our cooperation in the long term. We wish success and prosperity!

**ALI KOICHUMANOV,
REGIONAL DIRECTOR OF FIRCRIFT**





Празднование Дня независимости на площадке KAZSERVICE

11 декабря 2017 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел очередной коктейль-прием в честь празднования Дня независимости Республики Казахстан. Прием гостей был организован в гостинице Renaissance города Атырау в сопровождении музыкального шоу. В преддверии Дня независимости KAZSERVICE отметил столь знаменательный праздник в кругу деловой элиты и работников казахстанской нефтегазовой отрасли.



KAZSERVICE

Cocktail-reception

Главным событием вечера стало вручение нагрудных медалей и грамот отличившимся сотрудникам отечественной нефтяной индустрии, которые заслужили достойного внимания и почтения. Среди них были команды профессионалов компаний SICIM, Tesla-Tap, TEMIRALI и ARIADNA. Впервые KAZSERVICE наградил медалью одну из успешных женщин Казахстана в сфере нефти и газа – Алтын Кульбаеву. Это одна из немногих женщин, которая смогла на протяжении длительного времени трудиться во благо развития компании SICIM. Отметим, что Союз в рамках различных мероприятий традиционно проводит награждения для поддержки тех, кто развивает главную индустрию Казахстана.





Celebration of Independence Day in KAZSERVICE

On December 11, 2017, the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan held cocktail-reception in honor of the celebration of Kazakhstan's Independence Day. The reception of guests was organized in the Renaissance Hotel in Atyrau and accompanied by a music show. KAZSERVICE celebrated this significant holiday with the business elite and oilmen of Kazakhstan.



The main event of the party was the award of chest medals and diplomas to distinguished employees of the national oil industry, who deserved consideration and respect. There were professionals from SICIM, Tesla-Tan, TEMIRALI and ARIADNA. For the first time KAZSERVICE awarded a medal to one of successful women of Kazakhstan in the oil and gas sector — Altyn Kulbayeva. She is one of few women who could work for the benefit of SICIM for a long time. It is worth noting that within the framework of various events, the KAZSERVICE Association traditionally awards those who contribute to the development of Kazakhstan's oil industry in order to support them.





• 8 RESTAURANTS & BARS • FITNESS CLUB 3600 m²

• 3 CONFERENCE HALLS • 3 SWIMMING POOLS

Kazakhstan, Atyrau, 12, Kurmangazy,
+7 771 333 88 88 / +7 7122 52 08 08
info@infinityplaza.kz

WWW.INFINITYPLAZA.KZ



INFINITY PLAZA

HOTEL & APARTMENTS

To Infinity and beyond!

15 МАРТА
MARCH 15
2019



VIII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2019:
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)

VIII ANNUAL

KAZNEFTEGAZSERVICE – 2019
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)



Тел./Tel.: +7 (7172) 66 56 34

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