

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Апрель - Июнь 2018 /// №2 (24)



THE RESULTS OF
KAZNEFTEGAZSERVICE-2018

ИТОГИ
КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2018

АЛТАЙ КУЛЬГИНОВ
МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ В БЛАГОДАТНОЙ
ЗЕМЛЕ ПРИУРАЛЬЯ

ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ
ЛИДЕР В НЕФТЕДОБЫЧЕ
С ЧЕТВЕРТЬВЕКОВОЙ ИСТОРИЕЙ

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. 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, 2018

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. Туқаев
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, 2018

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. 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, 2018

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.



Tastelife

comfort

АПРЕЛЬ – ИЮНЬ 2018

ДОСКА ПОЧЁТА

14 KAZSERVICE ПОЗДРАВИЛ РЕНАТО МАРОЛИ С УСПЕШНЫМ ЗАВЕРШЕНИЕМ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КПО

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

20 «АГГРЕКО» И «ТОТАЛЬ» РАСШИРИЛИ ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

22 ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИИ



14

НОВОСТИ

24 БИЗНЕС-ЗАВТРАК С «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ»

30 МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ ПРОКОММЕНТИРОВАЛ СОСТОЯНИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

34 KAZSERVICE НА ФОРУМЕ ПО ГЕОЛОГОРАЗВЕДКЕ

36 КИТАЙ АДАПТИРУЕТСЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

ИТОГИ КОНФЕРЕНЦИИ



38

ЛИЦА



54

54 АЛТАЙ КУЛЬГИНОВ. МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ В БЛАГОДАТНОЙ ЗЕМЛЕ ПРИУРАЛЬЯ

62 ДАМИАНОС ЭФТИМИАДИС О ЗОЛОТЫХ ПРАВИЛАХ БИЗНЕСА

70 МЕНДЕШ САЛИХОВ. ЖИЗНЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН ИЛИ НЕ НЕФТЬЮ ЕДИНОЙ

ИЗ МИРОВОЙ ИСТОРИИ НЕФТИ

78 ДЭНИЕЛ АММАНН. НЕФТЯНОЙ КОРОЛЬ

АНАЛИТИКА

80 КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИНЕСЁТ ПЕРЕХОД НА СИСТЕМУ SPE PRMS В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА?

88 ОБЗОР НЕФТЕГАЗОВОЙ ИНДУСТРИИ КАЗАХСТАНА ЗА 2017 ГОД И ПЕРВЫЕ 4 МЕСЯЦА 2018 ГОДА

94 ОБЗОР МИРОВЫХ ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ



86

EVENTS

96 ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ – ЛИДЕР В НЕФТЕДОБЫЧЕ С ЧЕТВЕРТЬВЕКОВОЙ ИСТОРИЕЙ

98 КОКТЕЙЛЬ-ПРИЕМ KAZSERVICE



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

■ KAZSERVICE работает над вовлечением отечественных компаний в крупные проекты расширения в рамках задач по увеличению доли местного содержания

■ KAZSERVICE организует ежегодные конференции, ставшие признанной площадкой для обсуждения актуальных и острых проблем, имеющих в отрасли

■ KAZSERVICE выпускает свой информационно-аналитический журнал, который рассказывает о текущих трендах и новостях в нефтесервисной отрасли Казахстана





НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ

Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Для начала позвольте с радостью сообщить об успешном проведении Ежегодной VII конференции «Казнефтегазсервис-2018». Союзу нефтесервисных компаний Казахстана в очередной раз удалось обеспечить площадку для переговоров, где собралось порядка 350 участников. Отрадно признать, что наша команда стала частью развития большого мира бизнеса в отечественной нефтегазовой индустрии. Союз удостоился множества положительных отзывов и пожеланий от гостей мероприятия благодаря своей эффективной и плодотворной деятельности. Оглядываясь назад и подытоживая проделанную работу, мы определили новые планы и задачи. Впереди предстоит реализация проекта «Топ-50 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана» и проведение целого ряда отраслевых мероприятий. Союз с воодушевлением принялся за осуществление намеченных целей, продолжая работать в том же направлении, но уже с новыми силами и идеями.

За первый квартал 2018 года в рамках деятельности Союза были проведены бизнес-встречи с нефтепользователями, членами KAZSERVICE и представителями иностранных нефтесервисных компаний. Наряду с этим, за этот промежуток времени

журнал неоднократно выступал медиа-партнером различных мероприятий. Итоги этих конференций и встреч более подробно освещены в данном выпуске журнала. Надеемся, что этот выпуск будет интересным для вас, и послужит источником для новых идей.

Говоря о новом выпуске, хотел бы обратить ваше внимание на материал об итогах конференции «Казнефтегазсервис-2018», в котором есть обновленные данные по осуществляемым и планируемым нефтяным проектам. Этот выпуск охватывает аналитические материалы в сфере нефтедобычи по итогам 2017 года и первые месяцы 2018 года. Редакцией проведен тщательный анализ местного рынка и приведены основные тезисы по дальнейшему развитию индустрии. К тому же, в журнале освещены эксклюзивные интервью и полезные информации по части международных новостей. Мы, как и прежде, уделили особое внимание новостям и успешным кейсам членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана. У вас есть возможность узнать о новых достижениях отечественных компаний. Мы надеемся, что наши совместные усилия принесут свои плоды.

Приятного вам чтения!



Global Oil&Gas



26-я Казахстанская
международная выставка и
конференция «Нефть и Газ»

26-28 сентября 2018
Атакент, Алматы, Казахстан

подробная информация:
www.kioge.kz



ЭДВИН БЛОМ



«KARACHAGANAK PETROLEUM OPERATING B.V.»

Назначен Генеральным директором

Новой главой компании, разрабатывающей одно из крупнейших нефтегазоконденсатных месторождений в мире, стал Эдвин Блом. Он был сотрудником компании «Shell» с 1989 года. За его плечами огромный опыт работы в нефтегазовой промышленности. Он принимал участие в реализации крупных проектов в таких странах, как Венесуэла, Малайзия, Германия, Великобритания и Нидерланды. Общий стаж работы составляет 30 лет.

До назначения на пост Генерального директора КПО, Эдвин Блом занимал позицию Вице-президента по вопросам отчётности и контроля техники безопасности, охраны труда, здоровья, окружающей среды и социальной ответственности концерна «Shell» в г. Гаага, Нидерланды.

ДЖЕНАРРО ЗУККАРО



«KARACHAGANAK PETROLEUM OPERATING B.V.»

Назначен Директором по производству и Заместителем генерального директора

Дженарро Зуккаро работал в компании «Eni» с 2001 года. До назначения на новый пост он занимал должность Управляющего по производству «Eni» в южном округе Валь д'Агри в Италии. Весной этого года г-н Зуккаро активно принялся за осуществление своей деятельности.

Дженарро Зуккаро обладает богатым опытом работы в технической сфере. Также владеет навыками управления, приобретенными за время работы на различных проектах компании «Eni». После нового назначения общественность и коллектив компании с почтением поприветствовали новую команду с надеждой на дальнейшее укрепление позиции КПО на отечественном рынке.

АСЛАН ТАПАНОВ



АО «ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР НЕФТИ И ГАЗА»

Назначен Заместителем генерального директора

Выпускник Казахского национального университета им. аль-Фараби сегодня занимает должность Заместителя генерального директора в Информационно-аналитическом центре нефти и газа. Он курирует Департамент аналитики и управления проектами и Департамент технического регулирования. Оканчивал механико-математический факультет по специальности «Прикладная математика». В настоящее время готовится к защите диссертации по программе Executive MBA в Университете КИМЭП.

В разные годы Аслан Тапанов занимался банковской деятельностью, инвестиционным банкингом, а также работал в частных структурах. Кроме того, он занимал должность Директора Департамента анализа казахстанского содержания в ИАЦНГ. В этот же период принимал участие во внедрении и переводе процесса закупок недропользователей в электронный формат.

ПОЛ ПИНКЕРТОН



«FIRCROFT KAZAKHSTAN»

Назначен Генеральным директором

Пол Пинкертон является уроженцем Шотландии, г. Абердин. В 2006 году успешно окончил Эдинбургский университет им. Нейпира. Имеет юридическое образование.

Он начал свою карьеру в Казахстане более 10 лет тому назад в качестве проектного инженера и успел поработать в таких городах, как Актау, Баутино, Атырау, Тенгиз, Уральск, Аксай, Актобе и Алматы. Благополучно работал на должности Проектного менеджера, а затем Операционного директора. Сейчас Пол Пинкертон возглавил компанию «Fircroft» в г. Атырау. Имея огромный опыт в управлении бизнесом и стратегическом росте, он уделяет особое внимание командной работе и ее взаимодействию.

Напомним, что «Fircroft» является глобальным международным провайдером по решению кадровых вопросов. Сегодня компания успешно функционирует в г. Атырау. К основной деятельности компании относятся поиск, подбор и найм персонала, администрирование и начисление заработной платы, услуги логистики работников, включая оформление рабочих разрешений, виз и др.

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



TOO «КАЗЭКСПОАУДИТ»

г. Алматы. Отрасль: сервис

- Выдача разрешительных документов для технологий, технических устройств, продукции и материалов согласно действующему законодательству Республики Казахстан; Испытание продукции требованиям безопасности согласно нормативно-правовым актам Республики Казахстан и Евразийского экономического союза.



TOO «CASPIAN PROGER ENGINEERING AND CONSULTING»

г. Аксай. Отрасль: сервис

- Осуществление инженерно-технических работ; Консалтинговые услуги.



TOO «INTEGRITES KAZAKHSTAN»

г. Алматы. Отрасль: сервис

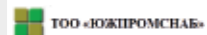
- Высококачественные и эффективные юридические услуги международным и национальным компаниям;



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ООО «МСА СЭФЕТИ»

г. Атырау. Отрасль: поставка

- Производство и реализация оборудования по технике безопасности; Производство воздушно-дыхательных аппаратов; Детекторы обнаружения утечки газа, газоанализаторы.



TOO «ЮЖПРОМСНАБ»

г. Актобе. Отрасль: сервис

- Производство инертных материалов; Поставка оборудования; Оказание услуг в области электроэнергетики; Транспортные услуги.



TOO «INFRA DEL PROJECTS KAZAKHSTAN»

г. Алматы. Отрасль: сервис

- Проектирование и строительство.



TOO «KITEK CONSTRUCTION»

г. Атырау. Отрасль: сервис

- Услуги по строительству, пусконаладке, запуску, эксплуатации, и техническому обслуживанию; Область многопрофильной специализации включает электрику, КиП, механику, ОВКВ, интеграцию систем управления.



TOO «LASER GULF KAZAKHSTAN»

г. Атырау. Отрасль: проектирование

- Проектирование, 3D-моделирование, исследование.



TOO «КОНЦЕРН НАЙЗА-КУРЫЛЫС»

г. Астана. Отрасль: строительство

- Строительство промышленных объектов, объектов культуры и спорта, авиационной инфраструктуры и железных дорог;



ULY DALA GROUP

г. Актау. Отрасль: сервис

- Бурение и освоение нефтяных и газовых скважин; Услуги по гидравлическому разрыву пласта; Услуги азотного компрессора; Инженерно-технологический консалтинг; Сопровождение проектов; Производство интеллектуальных станций управления; Гидромеханическая прокалывающая перфорация.

ДОСКА ПОЧЁТА



Союз нефтесервисных компаний Казахстана награждает отраслевой медалью «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін» и орденом «Асыл еңбек» заслуженных деятелей отечественной нефтегазовой промышленности. К тому же, на площадке ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2018» были особо отмечены представители крупных операторов и работники сервисной индустрии.



БРУНО ЖАРДЭН,
Управляющий директор
North Caspian Operating Company N. V.

С 2015 года Бруно Жардэн является Управляющим директором НКОК, одного из трех операторов, охватывающих более 70% нефтесервиса в Казахстане. С момента подписания Соглашения о разделе продукции по Северо-Каспийскому проекту общий объем инвестиций компании превысил 55 млрд. долларов США.

Как отметил Бруно Жардэн, за время своей деятельности на рынке Казахстана, компания предпринимала меры, направленные на становление и развитие местных поставщиков, рабочей силы и инфраструктуры. С течением времени оператор смог выработать системный подход, утвердив долгосрочную Программу развития местного содержания.



ТЕД ЭТЧИСОН,
Генеральный директор
Tengizchevroil

Возглавляемая Тэдом Этчисоном компания разрабатывает крупнейшие месторождения в Атырауской области и является лидером среди налогоплательщиков Казахстана. За 25 лет своей деятельности компания смогла показать лучшие результаты по нефтедобыче, перешагнув несколько исторических рубежей и достигнув рекордных показателей в Казахстане.

Сегодня компания стремится к новому рубежу в рамках Проекта будущего расширения. После завершения проекта ТШО планирует добывать на 12 млн. т больше нефти в стране. За успешное продвижение намеченных планов Союз награждает Тэда Этчисона Орденом «Асыл еңбек».



ЛУКА ВИНЬЯТИ,
Вице-президент по странам Средней Азии и Пакистану
Eni SpA

Лука Виньяти имеет большой опыт работы в нефтегазовой отрасли. Ранее занимал должность заместителя Генерального директора КПО. На сегодняшнее время он является Вице-президентом компании Eni SpA по Центральной Азии и Пакистану. На рынке Казахстана компания работает с 1992 года в сфере разведки и добычи нефти и газа. Ей принадлежат 16,81% доли в Северо-Каспийском проекте (Кашаган) и 29,25% на месторождении Карачаганак.

Компания всегда играла значимую роль в поддержке, развитии, стимулировании и поощрении создания совместных предприятий в Казахстане, состоящих из зарубежных и местных компаний, каждая из которых привносит свои ценности и вклад в общее дело.



САГЫН САРСЕНОВ,
Генеральный директор
ТОО «Аспар Кашаган»

В виду тесного сотрудничества KAZSERVICE и Национальной Палаты Предпринимателей РК «Атамекен», на площадке конференции «Казнефтегазсервис-2018» Елдос Рамазанов вручил награду Сагыну Сарсенову, преуспевающему бизнесмену Казахстана. Елдос Рамазанов является Председателем Правления НПП РК «Атамекен», а также Членом Правления.

Сагын Сарсенов был награжден медалью «За верность делу» III степени за особые личные заслуги в развитие экономики и частного предпринимательства. Возглавляемая им компания «Аспар Кашаган» является одним из динамично развивающихся центров отечественных сервисных услуг и членом Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Сегодня предприниматель успешно реализовывает проекты в сфере недвижимости и сервисных.



КАZSERVICE ПОЗДРАВИЛ РЕНАТО МАРОЛИ С УСПЕШНЫМ ЗАВЕРШЕНИЕМ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КПО

В апреле этого года компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В» (КПО) объявила об изменениях в составе высшего руководства. На посту Генерального директора Эдвин Блом сменил Ренато Мароли, которого прозвали большим «дропом» казахстанского бизнеса. На конференции «Казнефтегазсервис-2018» KAZSERVICE поздравил Ренато Мароли с успешным завершением его деятельности в КПО.

На протяжении трех лет Ренато Мароли руководил компанией, которая представлена на рынке Казахстана крупным оператором. Доля местного содержания компании с момента подписания ОСРП в 1997 году превысила 6,5 млрд. долларов США. Во время его управления компанией уровень местного содержания по приобретенным товарам достиг 12% по сравнению с предыдущими показателями, равными нулю.

Под его руководством проводились различные семинары и форумы в целях повышения осведомленности местных поставщиков о текущем спросе. Огромный вклад был сделан также в части развития социальных проектов.

Ренато Мароли имеет более чем двадцатилетний опыт работы в нефтегазовой индустрии. Он принимал участие в реализации крупных проектов в таких странах, как Италия, Ливия и Египет.

Во время его управления компанией уровень местного содержания по приобретенным товарам достиг 12% по сравнению с предыдущими показателями, равными нулю.



НОВОСТИ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

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

CENTECH



Компания «CENTECH» завершила строительство четвертого цеха

В первой половине 2018 года компания «CENTECH» завершила строительство четвертого цеха. Основанная в 2013 году компания уже сегодня позиционирует себя в качестве успешного производителя металлических и электротехнических изделий, являясь постоянным поставщиком крупных подрядных организаций. К тому же, компания получила международный сертификат соответствия на продукцию «электрические щиты» по стандартам IEC-61439-1. «CENTECH» состоит из таких производственных объектов, как сварочно-покрасочный цех, производственный цех, сборочный цех и склад. В ближайшее время компания собирается внедрить систему «Кайдзен». Это японская практика, которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработки, вспомогательных бизнес-процессов и управления.

Еще один учебный центр для г. Атырау

Компания «Baitau Partners» учредила новый учебный центр в г. Атырау. Как сообщают представители компании, центр аккредитован такими авторитетными международными организациями, как NEBOSH, IOSH & OPIITO. В нем учебные классы оснащены новейшими оборудованием международного стандарта, необходимыми для проведения качественного обучения. На территории учебного центра имеются специальные зоны и оборудования для проведения практической части занятий.

Вместе с тем, в центре активно проводятся разные виды обучения в сфере техники безопасности и технических дисциплин. В ближайшее время планируется открытие дополнительных классов и цехов для подготовки операторов и разных специалистов.



Новые достижения компании «ЗАМАН-КВАНТОР»

В 2017 году компания «Заман-Квантор» приобрела вторую трубопоршневую поверочную установку «Сапфир 500-6,3-0,05», которая сертифицирована на территории Республики Казахстан и позволяет выполнять работы по поверке ТПУ. Наличие такой установки позволяет компании обеспечить все потребности предприятий ТЭК Республики Казахстан по метрологическому обеспечению стационарных ТПУ, а также средств измерений объемного и массового расхода жидкости, эксплуатируемых в системах коммерческого учета нефти и нефтепродуктов.

Также компания сообщает, что в 2017-2018 гг. ТОО «Заман-Квантор» выполнило шеф-монтажные работы по монтажу станций катодной защиты, пусконаладочные работы системы электрохимзащиты подземных сооружений компрессорных станций КС-1, 3, 5, 7 нитки «С» газопровода, и провело обучение персонала ТОО «Азиатский Газопровод» правилам эксплуатации и обслуживанию станций катодной защиты.



Точка пересечения лучших умов и научно-технических достижений.

В феврале 2018 года компании «DG Kazakhstan» и «Лаборатория Мечта» подписали соглашение с Западно-Казахстанским аграрно-техническим университетом им. Жангир хана о создании совместного предприятия под аналогичным названием «Лаборатория Мечта». В рамках совместного предприятия инициаторы планируют проводить тренинги, предоставлять профессиональное образование студентам и начинающим специалистам отрасли. Также в планах намечена коллаборация с международными университетами и компаниями для обмена знаниями и запуска образовательных программ.

Основателем совместного предприятия является Gaetano Crisci. Он же выступает Региональным менеджером компании «DG Impianti Industriali S.p.A.» по Каспийскому региону. Как признается сам основатель, с момента его пребывания в Казахстане он начал интенсивно взаимодействовать с молодежью, в частности, со студентами ЗКАТУ им. Жангир хана. Здесь он нашел отличную базу для решения кадровых задач, а именно для подготовки профессионалов в крупных проектах.

Руководитель проекта верит, что в перспективе «Лаборатория Мечта» станет точкой пересечения лучших умов и научно-технических достижений.



Новое приобретение компании «АТЛАС КОПКО»

В первом квартале 2018 года французская компания по аренде парогенераторов «LTS» вошла в состав Подразделения промышленной аренды компании «Атлас Копко». «LTS» сдает в аренду парогенераторы, которые играют важнейшую роль в производственных процессах таких индустрий, как промышленное производство, энергетика, химическая промышленность, нефтегазовый сектор.

Компания известна своей высококачественной продукцией, заботой об окружающей среде и богатым практическим опытом. В результате данного приобретения «Атлас Копко», как поставщик решений по временному обеспечению сжатым воздухом, азотом, электроэнергией, а теперь и паром, в очередной раз доказала свою возможность предоставить комплексное решение клиентам в различных отраслях промышленности.



Сертификация международного уровня

Сервисный центр по ремонту взрывозащищенного оборудования ТОО «Едиль-Орал.kz» успешно прошел вторую сертификацию со стороны официального сертифицирующего органа «Dekra Certification B.V.» в качестве сервисного центра IECEx по «Ремонту, проверке и модификации двигателей Ex d, Ex e, Ex nA, Ex r и Ext до I 000 В, а также шкафов управления и осветительных приборов Ex d, Ex e, Ex i, Ex n, Ex t и Ex pD».

Компания второй год является официальным сервисным центром системы IECEx, системы международной электротехнической комиссии для сертификации по стандартам, касающимся оборудования для использования во взрывоопасных средах. На сегодняшний день это единственный сертифицированный центр в Казахстане по оказанию услуг текущего и/или капитального ремонта низковольтного и высоковольтного взрывозащищенного оборудования.



Слияние двух активов компании «ТМК»

В 2018 году произошло объединение двух казахстанских активов компании «ТМК». Сбытовая организация ТОО «ТМК-Казахстан» была присоединена к заводу ТОО «ТМК-Казтрубпром». Функции коммерческой сбытовой деятельности и производства трубной продукции объединились в одном предприятии – резиденте Республики Казахстан. Головной офис расположен в Уральске, есть представительство в Астане.

Для удобства заказчиков и оперативного реагирования на их запросы организована сеть складских комплексов в Атырау, Актау и Кызылорде, где постоянный запас труб ходового сортамента составляет около 5 000 т. Также запущена возможность заказа труб через онлайн-магазин www.e-commerce.tmk-group.com.



ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИИ

В прошлом номере Хишам Каваш, Региональный директор компании «Консолидейтед Контракторс Компани» (ССС), рассказывал читателям о том, на каких принципах строится бизнес в одной из преуспевающих подрядных организаций мира. В этом же выпуске мы хотим поделиться успешным кейсом компании в сфере образования.

18 апреля в Назарбаев Университете состоялось мероприятие на тему «Инновации в строительной индустрии». Встреча с молодыми интеллектуалами университета была организована по инициативе представителей компании «ССС». В ней приняли участие Послы Ливана и Палестины в Республике Казахстан и Элиас Диб, Генеральный директор компании «Алдар ЕвроАзия». Мероприятие, проведенное при поддержке Хишам Каваша, произвело значительное впечатление на студентов и сотрудников НУ. Поскольку «ССС» руководствуется концепцией постоянного роста, организация подобной встречи имела своей целью привлечь умное и способное подрастающее поколение в деятельность организации. Этой же концепцией обусловлено отношение компании к образованию молодых людей.



Так развивается политика местного содержания в одном из главных подрядчиков на нефтегазовом рынке Казахстана

В целях обеспечения взаимовыгодного и долгосрочного партнерства с университетом, в рамках мероприятия прошло заседание с участием всех привлеченных сторон, включая профессорско-преподавательский состав НУ, в заключение которого был подписан Меморандум о взаимопонимании. В нем изложены основные пункты дальнейшего взаимодействия.

Во второй части мероприятия Хишам Каваш презентовал студентам и преподавателям приветственный материал, в котором подробнее остановился на важных ветвях развития компании «ССС» и отметил значительную роль образования в сегодняшнем мире. В продолжение информационной сессии участники рассказали об инновационных подходах, реформирующих строительную индустрию, и представили аудитории пилотные проекты компании.

Организаторы мероприятия признают, что сотрудничество с НУ представляет собой важный компонент для создания более успешного и самодостаточного населения. Так развивается политика местного содержания в одном из главных подрядчиков на нефтегазовом рынке Казахстана.

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.



«АГГРЕКО» И «ТОТАЛЬ» РАСШИРИЛИ ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

18 января 2018 года «Аггреко» и «Тоталь» подписали соглашение о дальнейшем сотрудничестве и выходе на европейские рынки.

Два лидера объединяются на рынке для создания стратегического альянса и решения инновационных, технологических задач.

Французская нефтегазовая компания «Тоталь» поставляет для «Аггреко» смазочные материалы и нефтепродукты, предоставляя сопутствующие услуги в 17 странах, в основном, на Ближнем Востоке и в Африке. В свою очередь, «Аггреко» обеспечивает компанию «Тоталь» модульными источниками энергии, отоплением и охлаждением. Они используются в разведке и добыче, нефтеперерабатывающих и химических отраслях. Соглашение предполагает совместное тестирование и разработку решений в области смазочных масел и топлива. Такое событие знаменует собой шаг к расширению географии сотрудничества.

«Как глобальная энергетическая группа, работающая со всей нефтегазовой цепочкой, мы хотим предложить «Аггреко» доступные решения, которые полностью удовлетворят различные потребности клиентов компании», — отметил Момар Нгуер, президент «Тоталь» по маркетингу и услугам. Генеральный директор «Аггреко», Крис Уэстон отметил: «Мы рады развивать наш альянс с «Тоталь» и предоставлять им более широкий спектр услуг. Мы, как и «Тоталь», инвестируем в развитие эффективного использования топлива, смазочных материалов и комплексных энергетических решений».

Компания «Аггреко» является поставщиком модульных и мобильных решений для электроснабжения, отопления и охлаждения. История компании началась в 1962 году. Сегодня более 7 300 сотрудников работают в 200 подразделениях в 100 странах мира. В 2016 году выручка составила 1,6 млрд. фунтов стерлингов (2,6 млрд. долларов США или 2 млрд. евро). Акции компании торгуются на Лондонской фондовой бирже (AGK.L), а штаб-квартира расположена в Шотландии.

Два лидера объединяются на рынке для создания стратегического альянса и решения инновационных, технологических задач.

Baitau Partners



Мы более 10 лет успешно решаем задачи по вопросам обучения и организации тренингов для местных и иностранных компаний в Казахстане и зарубежом.

- ✓ Мы проводим более 20 курсов для таких проектов как **Тенгиз, Кашаган, Карачаганак** и другие.
- ✓ **Большой выбор курсов в формате дистанционного обучения (ONLINE).**

5 ПРИЧИН РАБОТАТЬ С НАМИ!

- Более 10 лет успешного опыта
- Более 200 000 слушателей в классе и онлайн с 2007 года
- Нам доверяют более 200 компании
- Широкая сеть офисов в РК
- Сильная команда казахстанских и иностранных специалистов



Все курсы и проекты смотрите на сайте www.baitau.kz

ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ УСЛУГИ:

- Устные и письменные переводы с/н АНГЛИЙСКИЙ, РУССКИЙ и КАЗАХСКИЙ;

- Аутсорсинг переводчиков на проекты.

info@baitau.kz

+7 700 517 0707

www.baitau.kz

АСТАНА +7 7172 646 111 | АТЫРАУ +7 7122 509 509 | АКТАУ +7 (7292) 434 090
АЛМАТЫ +7 727 346 90 90 | АКТОБЕ +7 (7132) 908 912

БИЗНЕС-ЗАВТРАК С «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ»

15 марта 2018 года в г. Атырау на площадке KAZSERVICE состоялась встреча подрядчиков с представителями Проекта будущего расширения ТШО. Причиной такого события послужил ряд существенных тем по проекту, которые обсуждались в ходе неформальной встречи.



Вот уже 25 лет компания «Тенгизшевройл» функционирует на рынке Казахстана с момента подписания Соглашения о создании совместного предприятия с корпорацией «Шеврон». За четверть века компания стала лидером нефтегазовой отрасли страны. Этому способствовали исторические рубежи по добыче нефти в разные годы. Первый период пришелся на 2006 год, второй рубеж наступил в 2012 году благодаря реализации двух уникальных проектов на Тенгизе: завода второго поколения, который вышел на полную проектную мощность в 2010 году, и строительству установки по закачке сырого газа в пласт.

После ввода в строй двух объектов добыча составила 25,9 млн. т сырой нефти. Затем последовала третья фаза развития, в которой акционеры ТШО приняли решение реализовать Проект будущего расширения с общим бюджетом в 37 млрд. долларов США. За последнее 2-3 года это, пожалуй, самая обсуждаемая тема на нефтегазовом рынке Казахстана. Сложно переоценить значимость столь масштабного проекта, который предвещает дополнительную добычу в 12 млн. т нефти с миллиардными доходами в государственный бюджет. Однако, как заявляют местные подрядчики, без камней преткновения тут не обошлось.

Союз нефтесервисных компаний Казахстана не впервые организывает бизнес-завтрак с ТШО. Очередная встреча прошла 15 марта в рамках конференции «Казнефтегазсервис-2018». Делегацию ТШО представили Мик Крейли, Директор ПБР-ПУУД ТШО, Айдар Досбаев, Заместитель директора проекта, и, Крейг Блумер, Руководитель строительных работ ПБР-ПУУД ТШО. Модерировал собрание Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза. Желающих привлечь в дискуссию оказалось более чем достаточно. И у каждого была возможность озвучить свою проблему, которую он посчитал неприемлемым допущением.



ПРЕТЕНДУЕШЬ – СООТВЕТСТВУЙ

Среди озвученных тем спикеры особо выделили два вопроса: предоставление банковских гарантий для казахстанских компаний и смягчение условий по оплате таможенных пошлин и НДС для местных предприятий, которые часто проигрывают из-за ценовой политики во время проводимых тендеров.

Говоря о тендерных процедурах, Тэд Этчисон, Генеральный директор компании «Тенгизшевройл», ранее в одном из своих выступлений на площадке Союза отмечал, что для успешного прохождения предварительной оценки и участия на тендере, компаниям необходимо учитывать финансовую конкурентоспособность. Этот вопрос привлекает изрядную долю интереса местных компаний по причине того, что при выдаче финансовых гарантий банками второго уровня, к нему требуются переподтверждения от банков, соответствующих международному рейтингу.

Так, согласно выступлению представителя АО «Банк ЦентрКредит», рейтинги казахстанских банков не соответствуют тем стандартам, которые имеются у иностранных генеральных подрядчиков и субподрядчиков. Казахстанские компании, обращаясь в банк, скажем, за той же гарантией возврата авансов платежей, нуждаются в переподтверждении данной гарантии в других банках, вписывающихся в международный рейтинг. Подобная практика приводит к удорожанию конечного продукта в

связи с тем, что учитываются процентные доли нескольких банков (банки второго уровня и рейтинговые банки). Поэтому участники призвали руководство компании «Тенгизшевройл» выработать правильный подход к определению казахстанских банков, которые, на их взгляд, достаточно стабильны. Или же использовать национальный рейтинг, что в принципе позволяет участвовать казахстанским банкам в таких проектах посредством предоставления банковских инструментов.



«На сегодняшний день требуется финансирование, как наличное, так и безналичное для подрядчиков второго, третьего, четвертого уровней. Мы в принципе в качестве казахстанского банка в лице БЦК готовы, и у нас есть все возможности, с ликвидностью все хорошо».

Диас Сандыбаев,
АО «Банк ЦентрКредит»



БРЕМЯ ИМПОРТНЫХ ПОШЛИН И НДС

Бремя импортных пошлин и НДС стали следующей темой переговоров. Союз нефтесервисных компаний Казахстана не раз поднимал этот вопрос. Суть проблемы заключается в том, что казахстанские производители и поставщики при закупе зарубежного оборудования и комплектующих к нему материалов обязаны платить таможенные пошлины и НДС, что напрямую влияет на стоимость поставляемых товаров и, соответственно, на цены в тендерных заявках. В то же время, зарубежный импортер – прямой поставщик, например, изготовитель из США или Европы, беспрепятственно завозит свой продукт, не оплачивая импортные пошлины и НДС.

Такие неравные условия приводят к тому, что казахстанский участник остается в проигрышном положении.

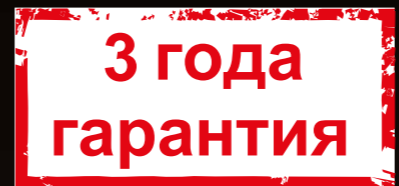
Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза, от имени местных компаний предложил ТШО при оценке учитывать затратную часть, которая покрывает логистику для доставки продукта до пункта назначения. Потому что на практике ситуация складывается так, что завод в Хьюстоне показывает цену завода, не указывая при этом логистическую часть, поскольку для этого у них существуют определенные компании. В то время как казахстанскому участнику необходимо обеспечить выплату транспортировочных услуг и всевозможных налогов.

Представители ТШО апеллировали данный вопрос к Комитету государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан. В ответ на вопрос о тендерных процедурах, руководство ПБР ссылалось на то, что существует перечень квалифицированных производителей, и что местные компании не всегда соответствуют требованиям. Согласно их мнению, для казахстанских компаний создаются условия в рамках совместных предприятий и консорциумов.

Так сложилась дискуссия между недпользователем и местными участниками на площадке KAZSERVICE. Цель не в том, чтобы бить во все колокола и односторонне говорить о своих проблемах. Ведь, как мы видим из ситуации, у каждой стороны находится свой аргумент на то или иное действие так же, как и у иностранного инвестора есть свои мерки. И здесь главная задача заключается в том, чтобы целесообразно реализовать проект с учетом интересов всех участвующих сторон. И главная миротворческая цель инвестора должна заключаться в том, чтобы оставлять после себя наследие и способствовать развитию конкурентоспособности казахстанского рынка.



СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ КАЗАХСТАНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА



www.welding.kz

FUTURE GROWTH PROJECT IS IN THE AGENDA OF KAZSERVICE

On March 15, 2018, contractors were involved once again to the meeting of KAZSERVICE with the participation of FGP TCO representatives in Atyrau city. The main aim of such casual meeting is to discuss a number of issues related to the project.



The Association of oil service companies of Kazakhstan has been arranging for several years a business breakfast with «Tengizchevroil» to hold more detailed negotiations on the Future Growth Project. It was held on March 15 within the framework of the «Kazneftegazservice-2018» conference.

The TCO delegation was represented by Mick Kraly, Director of FGP-WPMP, Aidar Dosbayev, Deputy Director of the project, and Craig Bloomer, FGP-WPMP Construction Manager. Rashid Zhaxylykov, Chairman of the Association's Presidium, moderated the meeting. There were plenty of those who wanted to participate in the discussion. And each person had an opportunity to announce the problem that he considered as an unacceptable assumption.

The speakers highlighted two issues among the topics: provision of bank guarantees for Kazakhstan companies and easing of the conditions for payment of customs duties and VAT for local companies that often lose tenders due to the pricing policy.

Talking of tender procedures, Ted Etchison, General Director of TCO, noted earlier in one of his speeches that companies needed to consider the financial competitiveness to successfully pass the pre-qualification process and participate in tenders. This issue is of large concern for local companies, because tender procedures required the reaffirmation of financial guarantees from banks rated by international rating agencies. The burden of import duties and VAT was another topic for

negotiations. The essence of the problem is that Kazakhstan manufacturers and suppliers have to pay customs duties and VAT while purchasing foreign equipment and components thereto, which directly affects the cost of supplied goods and, accordingly, the prices in bids.

This is the discussion that the subsurface users and local participants had on the KAZSERVICE platform. The main objective here is to implement the project in a cost-effective manner with account of the interests of all the participants. And the main peace making goal of the investor is to leave heritage and contribute to the development of competitiveness of the local market.

Esterline

Darchem Thermal Protection

NSG
NEWTECH
SYSTEMS
GROUP

DARMATT™



REMOVABLE/REUSABLE SOFT JACKETING SYSTEMS

WINTERIZATION

NEWTECH THERM



DARSHIELD™



Engineered Solutions
LOW for **HIGH**
Temperature Problems

NEWTECH HEAT THERM



DARMATT™



PASSIVE FIRE PROTECTION

NEWTECH EQUIPTHERM



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

MADE IN KAZAKHSTAN, ATYRAU

CT-KZ CERTIFIED

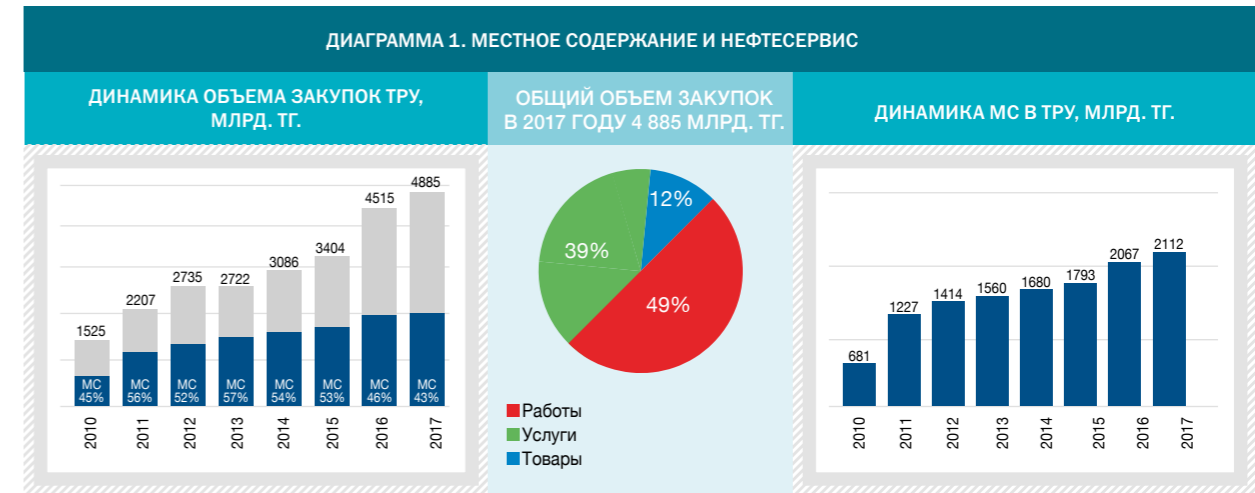
МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ ПРОКОММЕНТИРОВАЛ СОСТОЯНИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

25 апреля 2018 года состоялась встреча Министра энергетики Республики Казахстан с представителями гражданского сектора и НПО для обсуждения актуальных вопросов в части развития нефтегазового комплекса.



Развитие отечественного нефтесервиса входит в число первоочередных мероприятий Министерства энергетики Республики Казахстан. Об этом заявил Канат Бозумбаев, Глава энергетического ведомства. В своем докладе он подчеркнул, что развитие данного сектора приобретает положительные оттенки благодаря государственной поддержке местного содержания в проектах недропользователей. В результате введения обязательств по местному содержанию, за семь лет численность иностранных сотрудников сократилась на 31%, составив долю в 2,2%. Обязательства за закупку товаров, работ и услуг позволили за аналогичный период увеличить объем казахстанского содержания в закупках недропользователей бо-

лее чем в три раза с 680 млрд. до 2,1 трлн. тенге. В этих вопросах министерство уделяет большое внимание Проекту будущего расширения ТШО. Это связано с инвестицией в 37 млрд. долларов США, где плановый показатель казахстанского содержания составляет 32%. Как позже пояснил Канат Бозумбаев, если страна освоит 32%, то 12 млрд. долларов США зайдут в экономику государства. «Компания ТШО установила требования по всем крупным строительным контрактам о минимальном уровне казахстанского содержания в 50%. Такого еще на практике не было. Важно зафиксировать все договоренности до подписания контрактов», - заявил Министр энергетики РК. (см. Диаграмму 1)



Еще одной немаловажной темой оказалась социальная занятость высвобождаемой рабочей силы. Ожидается, что численность работников основного персонала нефтяной отрасли, без учета нефтесервиса, в период с 2017 по 2021 годы сохранится на уровне 74,5 тысяч человек, с уменьшением до 73,5 тысяч человек в 2022-2025 годах. Большая часть высвобождения приходится на подрядные организации Тенгиза после завершения строительства Проекта будущего расширения. Предполагается задействовать часть высвобождаемой рабочей силы в рамках активизации работ по будущим морским проектам, строительства нефтегазохимических заводов. При этом остается актуальной проблема трудоустройства для большей части высвобождаемых работников в отрасли.

В ходе выступления Канат Бозумбаев подробно рассказал о дальнейшем развитии газовой отрасли и газификации населения. На сегодня уровень газификации в республике составляет 47,38%. На 2018 год запланировано достижение данного показателя до 47,65%. Ежегодно из средств республиканского бюджета выделяется порядка 13 млрд. тенге на газификацию регионов. Благодаря Пятой социальной инициативе Президента страны будет решен вопрос газификации северных регионов, в том числе и Астаны. Приступить к строительству магистрального газопровода планируется уже в июле текущего года. Все работы первого этапа магистрального газопровода «Сарыарка» будут завершены до декабря 2019 года.



КОМПАНИЯ ТШО УСТАНОВИЛА ТРЕБОВАНИЯ ПО ВСЕМ КРУПНЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОНТРАКТАМ О МИНИМАЛЬНОМ УРОВНЕ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ В 50%. ТАКОГО ЕЩЕ НА ПРАКТИКЕ НЕ БЫЛО. ВАЖНО ЗАФИКСИРОВАТЬ ВСЕ ДОГОВОРЕННОСТИ ДО ПОДПИСАНИЯ КОНТРАКТОВ.

Канат Бозумбаев

ТАБЛИЦА 1.
GLOBAL PETROL PRICES, 23.04.2018Г. РЕЙТИНГ СТОИМОСТИ БЕНЗИНА И ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА В РАЗРЕЗЕ СТРАН

БЕНЗИН			ДИЗЕЛЬНОЕ ТОПЛИВО		
СТРАНА	ЦЕНА, \$ ЗА ЛИТР*	РЕЙТИНГ	СТРАНА	ЦЕНА, \$ ЗА ЛИТР*	РЕЙТИНГ
Венесуэла	0,01	1	Венесуэла	0,01	1
Иран	0,29	2	Иран	0,07	2
Туркменистан	0,43	8	Азербайджан	0,35	9
Узбекистан	0,53	12	Туркменистан	0,39	12
Казахстан	0,54	14	Казахстан	0,50	14
Киргизстан	0,65	23	Узбекистан	0,57	18
Беларусь	0,67	26	Киргизстан	0,62	25
Россия	0,67	27	Россия	0,65	28
Азербайджан	0,73	29	Беларусь	0,68	31
Грузия	0,92	51	Грузия	0,91	59
Украина	1,11	80	Молдова	0,99	74
Молдова	1,12	82	Украина	1,02	83
Исландия	2,13	167	Исландия	2,05	167

Во время выступления Министр также положительно оценил текущую тенденцию рынка нефтепродуктов по республике. В первом квартале 2018 года обеспеченность внутреннего рынка отечественным ГСМ в бензине всех марок достигла 81%, дизельном топливе порядка 90%, авиакеросине – 58,3%, мазуте – 100%. Для исключения дефицита основных видов ГСМ Министерство энергетики РК проводит мониторинг по остаткам на всех нефтебазах республики, в том числе, на состоянии рынка ГСМ. В продолжение выступления, Министр энергетики презентовал рейтинг «Global Petrol Prices» по стоимости бензина и дизельного топлива в разрезе стран по состоянию на 23 апреля 2018 года. Среди постсоветских стран цены на бензин дешевле в Туркменистане по сравнению с казахстанскими показателями, а дизельное топливо в Азербайджане. (см. Таблицу 1)

Важно отметить, что к 2025 году страна намерена полностью обеспечивать собственный рынок необходимыми нефтепродуктами. Такая задача была поставлена Главой государства в рамках Стратегии «Казахстан-2050».

Также Министр прокомментировал зависимость местных цен на ГСМ от внешних факторов. Если учитывать, что Россия традиционно выступает поставщиком недостающего топлива в Казахстане, то вопрос о влиянии российского ценообразования остается открытым. Проблема на рынке нефтепродуктов обусловлена множеством разных причин. И они не могут обходить стороной казахстанский рынок. Как высказался Канат Бозумбаев, одна из них заключается в отсутствии таможенных постов вдоль границы с Россией, где обстоятельства требуют постоянного поиска ценового равновесия на топливо. Иначе говоря, цена на бензин в Казахстане не должна быть значительно ниже или значительно выше российских цен. В таком случае, если она будет значительно ниже цены в России, отечественные нефтепродукты, пользуясь тем, что нет таможенных границ, уйдут в Россию. Если на местном рынке будут наблюдаться высокие цены, то российских нефтепродуктов будет значительно больше.

В конце Министр энергетики отметил важность понимания всех этих условий, прежде чем критически настроиваться на ситуацию.



CONNECT AND PROTECT

Trust the heat tracing experts

- Electric Heat Tracing (EHT) and Steam Tracing Systems
- Full Turnkey EHT Services Including Insulation and Power Distribution
- Advanced Control and Monitoring Systems
- Fiber Optics Distributed Temperature Sensing (DTS) Technology
- Dedicated Local Freeport Support Office

For more information, visit: nVent.com



ВТОРОЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ПО ГЕОЛОГОРАЗВЕДКЕ

17-18 мая 2018 года в Астане прошел Второй международный форум «Kazakhstan Geology Forum: Oil&Gas 2018».

Организаторами мероприятия выступили Казахстанское общество нефтяников-геологов и Ассоциация KAZENERGY.

Впервые мероприятие прошло в марте 2015 года и объединило более 250 делегатов из 10 стран мира. Ежегодное событие проводится при поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан и национальных компаний. Среди гостей форума были представители крупных недропользователей, ветераны-нефтяники, делегации из зарубежных стран, молодые специалисты отрасли и студенты, обучающиеся в технических университетах Казахстана. Миссия форума заключается в содействии развитию отечественной нефтяной геологии посредством изучения и внедрения инновационных технологий.

Сегодня геологоразведка является одним из ключевых вопросов отрасли, поскольку снижение или отсутствие роста ресурсной базы может стать причиной экономической стагнации. Во избежание такой ситуации Правительство Казахстана иници-

ирует ряд мероприятий и приток инвестиций путем создания благоприятных условий. В последние годы наблюдалось значительное снижение активности геологоразведочной деятельности. Согласно данным IHS Markit, в 2014-2016 гг. мировые расходы на разведку и добычу снизились на 32%. В июле 2016 года было зарегистрировано самое низкое количество открытых за два года нефтегазовых месторождений со времен Второй мировой войны. Уровень инвестиций в разведку и добычу за аналогичный период составил лишь около 1/2 от уровня 2014 года, при этом расходы на разведку были непропорционально низкими.

Однако на площадке форума эксперты отметили небольшие, но положительные сдвиги в плане увеличения расходов в сфере геологоразведки. В целом, намечаются признаки восстановления. Для поддержки этой отрасли Казахстан продолжает

предпринимать меры, среди которых новый Кодекс «О недрах и недропользовании» является законодательной и весомой частью всего процесса развития. Но здесь аналитики озадачились вопросом о том, что еще может сделать страна для привлечения инвестиций и инноваций в сектор развития добычи, помимо внедрения нового Кодекса? На этот вопрос попыталась ответить Дина Шолк, Руководитель исследовательских проектов IHS Markit по Российским и Каспийским энергетическим ресурсам. В своем выступлении спикер перечислила основные меры:

- Ослабление приоритетного права КМГ на шельфовые участки;
- Системные и структурные изменения для привлечения инвестиций;
- Оперативное продление действующих СРП и СП, что обеспечит возможность долгосрочного планирования;
- Изменение структуры рынка переработки и сбыта.

Для решения этих вопросов необходим всеобщий подход. В особенности, нужно обратить внимание на скромный масштаб внедрения новых технологий на действующих месторождениях Казахстана. Как мы видим, сейчас страна обязана думать не только о количестве разведанных месторождений и извлекаемых запасов. Ко всему этому, крайне важно предусмотреть новые подходы, позволяющие освоить природные ресурсы максимально эффективно с экологической и экономической точек зрения.



В июле 2016 года было зарегистрировано самое низкое количество открытых за два года нефтегазовых месторождений со времен Второй мировой войны.





КИТАЙ АДАПТИРУЕТСЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Пока власти Соединенных Штатов расширяли санкционный список в отношении России, Китай успел официально провозгласить о своих правах на освоение Арктики. Такой подход КНР не оставляет равнодушным международное сообщество, поскольку для освоения арктических зон требуется грамотное регулирование правовых отношений совместно с прибрежными странами Арктики.

В начале года Китай наметил вектор постепенного усиления своего присутствия в Арктике, опубликовав Белую книгу об арктической политике. Задекларированный документ содержит в себе четыре части, каждая из которых описывает принципы и позиции Поднебесной по данному вопросу. В нем отмечено, что Китай тесно вовлечен в трансрегиональные и глобальные проблемы в Арктике, особенно в таких областях, как изменение климата и использование судоходных путей для коммерческих целей. Напомним, что Северный Ледовитый океан используется для морских перевозок по Северному морскому пути и Северо-Западному проходу, которые были признаны судоходными. И в результате глобального потепления, вопросы по использованию арктических судоходных маршрутов приобретают международный характер.

К тому же, ученые отмечают, что в Северном Ледовитом океане сконцентрированы богатые запасы нефти и газа. Согласно данным Геологической службы США, Арктика содержит в себе приблизительно 13% мировых неразведанных запасов нефти и до 30% неразведанных мировых запасов природного газа. Поэтому Китай, являясь нетто-импортером энергетических ресурсов, дал понять, что страна не намерена оставаться на стороне грядущего богатства, и призвал прибрежные страны к совместному освоению Арктики. В контексте международного права, по арктическому делу нет единственного всестороннего соглашения, на которое можно было бы единогласно ссылаться. В настоящее время существует Устав Организации Объединенных Наций, Конвенция ООН о Законе Моря (UNCLOS), Соглашение по статусу Шпицбергена и другие специфические соглашения, на основе которых регулируются



вопросы по данному региону. Согласно принципам международного права, как считает Китай, страна обладает свободой или правами на проведение научных исследований, навигацию, наложение подводных кабелей и трубопроводов, а также эксплуатацию ресурсов в экстерриториальных водах.

С другой стороны, возрастающий интерес КНР к Арктической зоне объясняется несколько логичскими и очевидными причинами. Во-первых, в Белой книге отмечено, что для исследования залежей полезных ископаемых Китай намерен использовать прикладные арктические технологии и внедрять инновационные подходы. Такой исход событий в итоге обуславливает научно-технологический прогресс, что естественным образом отразится на экономике страны. Во-вторых, угроза военного конфликта между Соединенными Штатами и Китаем в Южно-Китайском море за последние годы набирает обороты. Военный парад, проведенный в море с участием Си Цзиньпина весной этого года, был воспринят американскими властями своего рода демонстрацией военно-морских сил Китая в ответ на ранний визит авианосца ВМС США «Карла Винсона» в порт Дананг. Такой визит стал свидетельством улучшения отношений двух бывших соперников в лице Америки и Вьетнама перед лицом растущего влияния Китая в Южно-Китайском море.

«Мы и впредь будем продолжать такие действия, чтобы обеспечить безопасность и стабильность в регионе», - заявил Джон Фуллер, командир флота «Карл Винсон». Его слова передает американская газета «The New York Times»^[4]. Однако тут Китай не дремлет и постепенно берет курс на освоение Арктики с целью расширять свои возможности по мореплаванию.

В третьих, Китай намерен усиливать взаимодействие с прибрежными государствами Арктики. В первую очередь, речь идет о России. Необходимо отметить, что большая часть Северного морского пути, по которому плывут китайские суда, расположена в российских территориальных водах. К тому же, масштабный проект Ямал СПГ, объединяющий российско-китайские интересы, также находится в стратегической зоне, прилегая к территории Арктики. Российское правительство комментирует такое сближение двух стран исключительно взаимовыгодным «альянсом».

Таким образом, Китайская Народная Республика вносит определенные корректировки в существующий порядок в Арктической зоне. Многие эксперты склонны считать, что новоиспеченная Белая книга Китая коррелируется с геополитическим контекстом и раскрывает намерение страны укреплять свой «стратегический тыл» по всему миру.

Согласно данным Геологической службы США, Арктика содержит в себе приблизительно 13% мировых неразведанных запасов нефти и до 30% неразведанных мировых запасов природного газа.

^[4]Цитата взята из газеты «The New York Times».



ИТОГИ ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2018»

Союз нефтесервисных компаний Казахстана не впервые выступает организатором нефтегазовой конференции для улучшения благосостояния местного бизнеса. И этот год не стал исключением. 16 марта 2018 года в г. Атырау была организована VII Ежегодная конференция «Казнефтегазсервис-2018», которая стала традиционным местом встречи иностранного и казахстанского бизнес-сообщества.



ЛУКА ВИНЬЯТИ

Ежегодная отраслевая конференция, объединившая в этом году более 350 участников, стала знаменательным событием в нефтесервисной индустрии Казахстана. Вот уже седьмой год мероприятие проводится в традиционном формате, но уж более с расширенным контингентом и новыми идеями по выстраиванию конструктивного диалога между государственными органами, недропользователями и нефтесервисными компаниями. Мероприятие прошло 16 марта 2018 года в отеле «Renaissance» города Атырау при поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан, Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» и Полномочного органа «PSA».

По многочисленным отзывам и пожеланиям членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана, тема конференции была посвящена нефтегазовому строительству и инжинирингу. Как и в предыдущие годы, внимание участников было приковано к проектам расширения на нефтегазовых месторождениях Казахстана. Поскольку сегодня реализовываются и планируются капитальные проекты с бюджетом не менее 45 млрд. долларов США,

Поскольку сегодня реализовываются и планируются капитальные проекты с бюджетом не менее 45 млрд. долларов США, тема о закупках операторов еще более актуализировалась, потребовав к себе особого внимания для развития возможностей казахстанского бизнеса.

тема о закупках операторов еще более актуализировалась, потребовав к себе особого внимания для развития возможностей казахстанского бизнеса. Напомним, что уже сегодня на долю трех операторов в лице ТШО, КПО и НККОК приходится 75% всех закупок нефтесервиса Казахстана. В 2017 году в денежном выражении они составили 3 трлн. 398 млрд. тенге. К тому же, в 2018 году переход к активной фазе реализации Проекта будущего расширения ТШО открывает новые возможности для субподрядных организаций. На пороге таких возможностей главной задачей всех участвующих игроков является правильное распоряжение всеми ресурсами.

Модератором панельной секции выступил Рашид Жаксылыков, Председатель Президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Он поприветствовал всех гостей и участников, сделав акцент на стабильности диалога между ключевыми участниками рынка. Панельная часть конференции завершилась церемонией награждения работников отечественной нефтесервисной отрасли медалями Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



БРУНО ЖАРДЭН

В работе конференции приняли участие Махамбет Досмухамбетов, Первый вице-министр энергетики Республики Казахстан, главы и представители компаний ТШО, КПО и НККОК, Берик Оспанов, Депутат Мажилиса Парламента РК, и, Елдос Рамазанов, Член Правления НПП РК «Атамекен». Также с приветственной речью выступили Лука Виньяти, Вице-президент «Эни» по странам Средней Азии, и, Оливье Лазар, Председатель концерна «Шелл» в Казахстане. В ходе конференции были представлены доклады и презентации операторов и крупных подрядчиков Проекта будущего расширения ТШО.



**КРУПНЫЕ
КАПИТАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ**

Первым из приглашенных недропользователей выступил Крейг Блумер, Руководитель строительных работ Проекта будущего расширения ТШО. В своем докладе он представил обновленную информацию о ходе выполнения проекта и планы на 2018 год. Согласно его данным, с начала реализации проекта 536 контрактов были присуждены 309 зареги-

стрированным казахстанским компаниям, в том числе действуют рамочные соглашения с базовым производством ТШО. Контракты на объекты систем сбора и трубопроводы присуждены в четвертом квартале 2017 года. В настоящее время предстоит присуждение строительных контрактов на различные здания и услуги поддержки на строительстве.

Руководство компании не раз оглашало обо всех предпринимаемых мерах в пользу развития местного содержания.

Эта тема охватывает ряд аспектов, куда также входят привлечение казахстанских кадров и проведение обучающих тренингов в целях повышения качества выполняемых работ. Сегодня число работников на всех участках ПБР достигло 41 945 человек, из которых 30 052 являются гражданами Казахстана. В процентном выражении казахстанские граждане составляют 92% штата, соответственно, доля иностранных граждан равна 8%.

На площадке конференции также были представлены рекомендации компании «Тенгизшевройл» для потенциальных поставщиков. Вместе с тем, озвучены общие проблемы, которые свойственны местным поставщикам по части сертификации, системы управления безопасностью, техническим и коммерческим аспектам. Для конкурентоспособности в нефтегазовой промышленности, как считает компания, участники должны соответствовать международным стандартам и соблюдать отраслевые требования к товарам и услугам по качеству, безопасности и разумной цене.



МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ

На площадке конференции также были представлены рекомендации компании «Тенгизшевройл» для потенциальных поставщиков. Вместе с тем, озвучены общие проблемы, которые свойственны местным поставщикам по части сертификации, системы управления безопасностью, техническим и коммерческим аспектам.



О Северо-Каспийских проектах более подробно рассказал Куанышбек Муханов, Заместитель директора операций по добыче НКОК. Отметим, что это первый крупный проект нефтегазовой разработки на море в Казахстане. В его состав входят пять месторождений: Кашаган, Каламкас-море, Кайран, Актоты и Юго-Западный Кашаган. С выступления спикера стало известно, что компания НКОК смогла нарастить добычу в три раза с момента запуска завода в 2016 году. Кроме того, 2017 год ознаменовался для оператора положительными трендами, связанными с успешно завершенными проектами. Так, в прошлом году завершился Проект железнодорожного комплекса на Западном Ескене. Это позволило компании начать экспортировать коммерческую серу. Сейчас на этом комплексе продолжаются работы по модернизации и оптимизации производства. В рамках проекта были введены в действие объекты острова ЕРС-2 и ЕРС-3, и завершены работы по скважинам на острове ЕРС-4.

В направлении развития местного содержания Марсель Ван Беркель, Менеджер по контрактам и закупкам НКОК, дал краткий обзор проекту Кашаган и озвучил основные цифры, уделив особое внимание всем принятым мерам оператора. Согласно его докладу, с 2004 года компанией израсходовано 13,7 млрд. долларов США на закупки местных товаров, работ и услуг. По результатам 2017 года, компания выплатила местным компаниям 32% от общих затрат, при этом, оказав содействие сотням компаний в получении международной сертификации. Сегодня компания поддерживает казахстанских субъектов предпринимательской деятельности в виде компаний и совместных предприятий, в которых граждане РК владеют долей собственности и принимают активное участие в управлении. Говоря о планах на текущий год, спикер отметил, что запланированные основные работы направлены на подготовку к капитальному ремонту, который начнется в 2019 году.

Компания НКОК смогла нарастить добычу в три раза с момента запуска завода в 2016 году





ЛАРИ АТКИНСОН

Еще одним крупным нефтегазовым проектом является Проект расширения Карачаганак. Цель проекта заключается в увеличении объемов извлекаемых жидких углеводородов посредством установки дополнительных мощностей по подготовке газа, объектов обратной закачки газа и снятия производственных ограничений. Эту тему подробно презентовал Роберт Шелтон, Руководитель по исполнению проектов КПО. Он сообщил, что на данном этапе проекта проводятся мероприятия, направленные на

развитие местного содержания. К тому же, компания начала действовать вовлечению казахстанских компаний в более сложные работы. Поэтому создание партнерств между местными и международными предприятиями на всех крупных проектах является приоритетным направлением в стратегии КПО. Также спикер рассказал о внедрении перечней обязательных комплектов оборудования и объемов работ, по которым генеральный подрядчик должен проводить тендер только среди местных компаний.

Лоренцо Томада, Директор по закупкам КПО, рассказал об основной закупочной деятельности компании и подробно остановился на результатах работы по развитию местного содержания. В своей речи он подчеркнул, что из 23 млрд. долларов США инвестиций равна 6,5 млрд. долларов США. В рамках проводимой работы компания посетила девять регионов Казахстана, и по результатам принятых мер, было создано девять новых совместных предприятий с участием местных и зарубеж-

ных компаний. Также успешно реализована «дорожная карта» с привлечением 48 организаций, приглашенных на шесть тендеров. Контракты на дополнительные услуги, ранее предоставляемые локализованными иностранными компаниями, были заключены с консорциумами либо с образованием юридического лица, либо между местными и международными компаниями с приглашением 26 организаций на девять тендеров. Итого за 2017 год уровень местного содержания в КПО достиг 54,1%.

Представители КПО резюмировали свои выступления, отметив, что каждый проект компании имеет собственную стратегию и план развития местного содержания с установленными минимальными целевыми показателями. Основная задача заключается в максимальном создании возможностей для постоянного участия местных компаний в текущих и предстоящих проектах. На сегодня Карачаганакское месторождение вносит серьезный вклад в общий объем добычи жидких углеводородов в Республике Казахстан.



ЕЛДОС РАМАЗАНОВ

КПО внедряет перечень обязательных комплектов оборудования и объемов работ, по которым генеральный подрядчик должен проводить тендер только среди местных компаний.



ОЛИВЬЕ ЛАЗАР

РОСТ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ МИФ?

Организованная Союзом конференция представила интересной еще тем, что приглашенные иностранные гости делились своим видением о развитии местного содержания. Насколько реалистично максимальное увеличение казахстанского содержания в нефтяных проектах и соответствуют ли местные ресурсы такому исходу событий?

Оливье Лазар, Председатель концерна «Шелл» в Казахстане, попытался более объективно ответить на эти вопросы, оценивая реальные возможности местного бизнеса. Как он считает, на рынке существует два вида местного содержания: «хорошее» и «не очень хорошее».

Пример «не очень хорошего» местного содержания заключается в том, что зачастую при создании партнерства между иностранными и казахстанскими компаниями, последние ведут себя пассивно, практически не добавляя ценности развитию партнерства. Однако, пользуясь случаем, казахстанские предприятия помогают квалифицировать компанию, как местную, а затем используют это для получения льготного режима и устанавливают высокие цены на свои услуги. Подобный пример местного содержания хорош для цифр и статистики, но не выгоден ни для Республики Казахстан, ни для отрасли. Спикер признался, что при низких ценах на нефть, отрасль не может позволить платить высокие цены за местное содержание.

Удачным примером развития местного содержания для компании «Шелл» является создание «реальной ценности внутри страны». По мнению Оливье Лазар, достигнуть такого положительного сценария всегда сложнее. Он предполагает развитие потенциала страны, а именно, развитие отраслевого и человеческого потенциала. Для этого операторы создают условия местным партнерам, которые действительно вкладывают определенную ценность в отрасль и готовы выдерживать конкуренцию с иностранными поставщиками не только в Казахстане, но и за его пределами. Что касается предпринимаемых действий самих операторов и подрядных компаний, то спикер отметил, что необходимо изменять процесс цепи поставок, чтобы позволить войти новым участникам. Инвестирование в местные компании является еще одним способом поддержки казахстанского бизнеса, но опять же, при условии, что местный игрок примет на себя ответственность по качественному выполнению принятых обязательств.



Удачным примером развития местного содержания для компании «Шелл» является создание «реальной ценности внутри страны». По мнению Оливье Лазар, достигнуть такого положительного сценария всегда сложнее. Он предполагает развитие потенциала страны, а именно, развитие отраслевого и человеческого потенциала.



В2В-ВСТРЕЧИ

После проведения всех намеченных секций Союз организовал для участников конференции встречи в формате В2В, где местные компании смогли вести живые переговоры с недропользователями и крупными подрядными организациями. В итоге, можно считать, что данная отраслевая конференция стала источником полезной и детальной информации по проектам расширения ведущих операторов, и позволила участникам не только лучше познакомиться друг с другом и наладить связи, но и также понять правила и процедуры, которые необходимо соблюдать для участия в проектах недропользователей.





СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА БЛАГОДАРИТ СПОНСОРОВ
И МЕДИА-ПАРТНЕРОВ ЗА ПОДДЕРЖКУ И
ОСВЕЩЕНИЕ VII ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2018»

WWW.KAZNEFTEGAZSERVICE.COM

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА / OFFICIAL SUPPORT



ГЛАВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР / MAIN FINFNICAL PARTNER



ЗОЛОТЫЕ ПАРТНЕРЫ / GOLD PARTNERS



ПАРТНЕРЫ / PARTNERS



МЕДИА-ПАРТНЕРЫ / MEDIA-PARTNERS





RASHID ZHAXYLYKOV

This year the annual oil and gas conference has united over 350 participants and has become a significant event in the oil service industry of Kazakhstan. For the seventh year the event has been held in the traditional format but for a more extended community and with new ideas for the dialog between the authorities, the subsurface users and the oil service companies. The conference took place in the «Renaissance» hotel of Atyrau city on March 16, 2018, with support of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, the National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan «Atameken», and PSA Authority.

Following multiple requests of the members of KAZSERVICE Association, the conference was devoted to engineering and construction in the

oil and gas industry. Just like in the previous years, the participants paid a lot of attention to the expansion projects of the oil and gas fields in Kazakhstan. Since nowadays the capital projects with the investment cost exceeding 45 billion dollars are being implemented and planned, the issue of operator's procurement has become even more important, requiring special attention for development of the Kazakh business opportunities. It is worth reminding that 75% of all oil service purchases in Kazakhstan are attributed to the three operators as TCO, KPO, and NCOC. In 2017 such purchases amounted to 3 trillion 398 billion tenge. Besides, the transition to the active stage of the Future Growth Project of TCO creates new opportunities for the subcontractors. With such opportunities expected, all market participants are determined to use all resources properly.

Rashid Zhaksylykov, the Chairman of Presidium of the Association of oil service companies of Kazakhstan, was the moderator of the panel section. He greeted the participants and the guests and emphasized the stability of the dialogue between the key market participants. The panel section of the conference ended with the ceremony of awarding the employees of the domestic oil service industry with the medals of the Association of oil service companies of Kazakhstan.



BERIK OSPANOV

Makhambet Dosmukhambetov, First Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, heads and representatives of TCO, KPO, and NCOC, Berik Ospanov, Deputy of Mazhilis of the Parliament of Kazakhstan, and Yeldos Ramazanov, member of the Board of NCE RK «Atameken», participated in the conference. Also, Luca Vignati, Vice-President of Eni SpA in Central Asia, and Olivier Lazare, Chairman of Shell in Kazakhstan, gave their welcoming speeches. Reports and presentations of the operators and large contractors of the Future Growth Project were presented during the conference.



THE RESULTS OF THE ANNUAL KAZNEFTEGAZSERVICE-2018 CONFERENCE

The Association of oil service companies of Kazakhstan has held the oil and gas conference for local business development for several years. This year was no exception. On March 16, 2018, the oil capital of the country welcomed the participants of the VII Annual Kazneftegazservice-2018 conference which has traditionally become the venue of meet of Kazakh and foreign business communities.



CRAIG BLOOMER

LARGE CAPITAL PROJECTS

Craig Bloomer, Construction Operations Manager of Future Growth Project of TCO, was the first of the invited subsurface users to present his report. In his report he presented the updated information about the project progress and the plans for 2018 year. According to him, 536 contracts have been awarded to 309 registered Kazakh companies since the beginning of the project implementation, including the effective framework agreements with the TCO basic production. The contracts for the facilities of the collector systems and pipelines were awarded in the fourth quarter of 2017 year. At the moment the contracts for construction of different buildings and the construction support service contracts are expected to be awarded.

The management of the company has many times announced all measures taken to support the local content. This issue concerns several aspects, including engagement of the Kazakh specialists and arrangement of trainings to improve the quality of operations. Currently the number of employees at all sites of the FGP has reached 41 945 people while 30 052 of them are the citizens of Kazakhstan. The citizens of Kazakhstan represent 92% of the staff and the foreigners, correspondingly, make 8%.



The recommendations of Tengizchevroil for the potential suppliers were also presented during the conference. In addition, the general points of concern relating to the local suppliers and the issues of certification, safety management system, and technical and commercial aspects were also mentioned. According to the company, to be competitive in the oil and gas industry, it is necessary to comply with the international standards and meet the industry-specific quality and safety requirements for the goods and services while ensuring reasonable pricing.

Kuanyshbek Mukhanov, Deputy Director for Production Operations of NCOC, spoke about the North-Caspian projects in details. It shall be noted that it is the first large-scale project of offshore oil and gas production in Kazakhstan. It comprises five fields: Kashagan, Kalamkas-Sea, Kairan, Aktoty, and Kashagan South West. In his report, the speaker mentioned that NCOC has tripled the production from the moment of commissioning in 2016. Besides, 2017 year brought the positive trends for the operator as-

sociated with the successfully completed projects. For instance, last year the Railway Facility Project in West Yeskene was completed. This allowed the company to commence exports of the commercial sulfur. Currently some upgrade and optimization operations are ongoing at the facility. Within the project, EPC-2 and EPC-3 were commissioned into operation and the well operations were completed on EPC-4.



KUANYSHBEK MUKHANOV



Marcel van Berkel, Contracting and Procurement Manager of NCOC, presented a brief review of the Kashagan project in terms of the local content development and disclosed the key figures, focusing on all measures taken by the operator. According to his report, starting from 2004 the company spent 13.7 billion dollars on purchases of the local goods, works, and services. In 2017 the company paid the local companies 32% of the total costs while supporting a hundred of companies in gaining international certification. Nowadays the company supports Kazakh enterprises including both companies and joint ventures where the citizens of Kazakhstan own shares and take an active role in the management process. Speaking about the plans for the following year, the speaker noted that the main operations planned would relate to capital repair which shall commence in 2019.

Another large oil and gas project is the Karachaganak Expansion Project. The purpose of the project is to increase the volume of the produced liquid hydrocarbons by installation

of additional facilities for gas treatment and gas re-injection, as well as implementation of the Gas Debottlenecking Project. The detailed presentation regarding this issue was provided by Robert Shelton, Project Execution Director of KPO. According to him, the measures aimed at development of the local content are being implemented within the current stage of the project. In addition, the company has started involving the Kazakh companies in more complex operations. For this reason, establishment of partnerships between the local and international companies at all large-scale projects is the priority of the KPO strategy. The speaker also told about introduction of the lists of the obligatory equipment sets and scopes of operations to be used by the general contractor when holding a tender among the local companies only.

Lorenzo Tomada, Procurement Director of KPO, spoke about the main procurement operations of the company and presented the detailed results of the work aimed at development of local content. In his speech Mr. Tomada empha-



sized the fact that out of total 23 billion dollars of investments the local content makes 6.5 billion dollars. In the course of this work the company visited nine regions of Kazakhstan where, following the measures that had been taken, nine joint ventures with participation of local and foreign companies were established. The so-called "road map" has also been successfully implemented by engaging 48 organizations invited to participate in six tenders. The total share of local content in KPO reached 54.1% in 2017.

Summing up their presentations, the KPO representatives noted that each project of the company has its own strategy and local content development plan with minimum target indicators specified therein. The main objective involves maximum creation of opportunities for continued participation of local companies in the ongoing and future projects. Nowadays Karachaganak Field makes significant contribution to the total volume of the liquid hydrocarbons produced in the Republic of Kazakhstan.



ROBERT SHELTON

GROWTH OF LOCAL CONTENT: REALITY OR MYTH?

The conference arranged by the Association was interesting for one more reason: the invited foreign guests shared their vision of the local content development. How realistic is the maximum increase of the local content in the projects of oil sector? Are local resources enough for it? Olivier Lazare, Chairman of Shell in Kazakhstan, tried to answer these questions objectively, assessing the actual abilities of the local business. According to him, the market offers two types of local content: “good” and “not so good”.

An example of the local content which is “not so good” can be the frequent situation where in a partnership established by the foreign and local companies the latter stay passive and scarcely add value to the partnership development. However, the Kazakh companies take advantage of an opportunity and help to qualify the company as local to further use the preferential conditions and set high prices for their services. Such example of local content might be good for the figures and statistics but it is nothing beneficial for the Republic of Kazakhstan or the industry. The speaker confessed that with low oil prices the sector cannot afford paying high prices for local content.



A successful example of local content for Shell is the creation of “true value in the country”. According to Olivier Lazare, achievement of such successful scenario is always a harder task. It suggests development of the country’s potential, in particular, development of the industry and human potential. For this purpose, the operators create all conditions for local partners that actually contribute to the sector and are able to compete

with foreign suppliers not only in Kazakhstan but abroad. As for the actions taken by the operators and contractors, the speaker noted that it is necessary to make changes in the supply chain to let new participants appear. Investment in local companies is another way to support the Kazakh business, however, it requires the local company to accept responsibility to ensure quality performance of its obligations.



B2B MEETINGS

Upon completion of all scheduled sections the Association held some B2B meetings for the participants where local companies could have live negotiations with subsurface users and major contractors. To conclude, this oil and gas conference can be considered as a source of useful and detailed information about the growth and expansion projects of the leading operators. It allowed the participants to learn more about each other and establish communication, as well as have better understanding of the rules and procedures required for participation in the projects implemented by the subsurface users.



МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ В БЛАГОДАТНОЙ ЗЕМЛЕ ПРИУРАЛЬЯ



Тема о развитии местного содержания повсеместно звучит с разных трибун, не теряя своей актуальности в разных сегментах экономики, в частности, в нефтегазовой промышленности. Сегодня Западно-Казахстанская область обеспечивает существенную долю местного содержания, поскольку это один из «нефтяных объектов» страны, где поэтапно реализовываются крупные проекты с участием отечественных предприятий. О благодатной земле Приуралья более подробно рассказывает Алтай КУЛЬГИНОВ, Аким Западно-Казахстанской области.

Алтай Сейдирович, расскажите, пожалуйста, о состоянии экономики Западно-Казахстанской области, и каковы перспективы развития несырьевых отраслей в регионе?

Западно-Казахстанская область является западными воротами Казахстана. Уникальное географическое расположение в центре Евразии, близость к крупным экономическим и культурным центрам Восточной и Западной Европы, наличие реки Урал определяют стратегическое значение области для всей республики. Поэтому вклад нашего региона в развитие национальной экономики – он огромен. Об этом говорят цифры и факты.

По итогам 2017 года в области наблюдается рост показателей в промышленности, перерабатывающем

секторе и строительстве. За девять месяцев прошлого года объем валовой региональной продукции (ВРП) составил 1,6 трлн. тенге. В прошлом году инвестиции в несырьевом секторе ЗКО показали рост на 22% или на 30 млрд. тенге.

Ко всему этому, мы намерены активно развивать малый и средний бизнес в регионе. Задача заключается в том, чтобы к 2050 году доля МСБ в структуре ВВП достигла до 50%. Эта цель была ранее озвучена Главой государства. И сейчас по показателям мы находимся на втором месте после Астаны. Количество занятых граждан в этом секторе составляет более ста тысяч человек. То есть люди поверили в то, что можно и нужно работать в бизнес-структуре.

Какие перспективы Вы видите для развития нефтесервисного сектора с учётом наличия в области крупного недропользователя и различных компаний?

Множество нефтегазовых предприятий ныне участвуют в решении задач по развитию подкластера «Машиностроение для нефтегазовой промышленности». Это и «Карачаганак Оперейтинг Компани», который является одним из трех крупных операторов страны, и компания «Жайкмунай», и «Конденсат», и также «Урал Ойл энд Газ». Для успешного развития подкластера постановлением Акимата создана рабочая группа, в состав которой включены представители Палаты предпринимателей ЗКО, нефтегазовых компаний, руководители машиностроительных предприятий региона и учебных заведений. В рамках подкластера уже осуществляется сотрудничество с национальной компанией «КазМунайГаз», КПО и «Интергаз Центральная Азия» по поставке нефтегазового оборудования, организации ремонта и модернизации газоперекачивающих агрегатов и турбо блоков.

Что касается нефтепереработки, то компания «Конденсат», одна из ведущих компаний области, в 2016 году первой в стране стала выпускать бензин класса К-5. В декабре этого же года был успешно презентован самый сложный технологический комплекс по производству моторных топлив евро класса. Этот проект позволяет производить более 200 000 т бензина марок АИ-92 и АИ-95 в год. Как мы видим, регион постепенно внедряет инновационные проекты и выпускает казахстанскую продукцию. И я считаю, что это также относится к развитию местного содержания (МС).

Поскольку Вы затронули тему о развитии казахстанского содержания, расскажите, пожалуйста, о новых реализуемых проектах в 2018 году. Какова в них доля развития МС? И какие меры предпринимаются в области для его развития?

Работа по наращиванию доли казахстанского содержания осуществляется в основном совместно с партнёрами по Карачаганакскому проекту. Эта задача всегда была и остаётся одним из наших приоритетов в работе с иностранными инвесторами. С момента подписания ОСРП в 1997 году доля местного содержания в закупках КПО составила 6,5 млрд. долларов США. Исходя из этого, можно понять, что данный проект содержит в себе большую значимость.

В 2018 году КПО даёт старт работам по нескольким крупным проектам таким, как «Проект снятия производственных ограничений по газу КПК», «Проект по установке четвертого компрессора обратной закачки газа», «Проект пятого внутрипромыслового трубопровода». Эти проекты включены в карту технологической модернизации Карачаганакского месторождения.

По каждому из указанных проектов, КПО заранее разработала и согласовала Стратегию по местному содержанию и определила целевые индикаторы МС. Чтобы максимально вовлечь местных товаропроизводителей, ими были введены обязательные требования по наличию местных партнёров по ключевым видам работ, оборудованию и комплектующих. Только совместные предприятия с участием местных партнёров будут отныне приглашаться к участию в крупных тендерах, к примеру, на проектирование, строительство, управление проектами и т. д. Помимо создания новых рабочих мест, также призвано обеспечить взаимную интеграцию и передачу передовых технологий и ноу-хау в промышленный сектор региональной и национальной экономики. Отдельно определены виды работ, товаров и услуг для выполнения только казахстанскими компаниями.

Хочу особо отметить, что работа нами ведётся не только с предприятиями ЗКО, но и компаниями всех регионов Казахстана. Карачаганак – это наше общее достояние, и все предприятия, и деловые люди республики имеют право испытать себя в деле его освоения на благо всего нашего народа. Так, в рамках развития межрегиональной кооперации за последние два года делегация в составе представителей области и компании КПО посетила семь областей республики, включая такие крупные города, как Астана и Алматы. По итогам встреч, предприятия других регионов получили возможность работать с КПО, было заключено порядка десяти контрактов. Помимо этого, хочу привести еще один пример межрегиональной кооперации по развитию местного содержания. Местная компания ТОО «Топан» совместно с сингапурскими инвесторами начали реализацию проекта по производству каустической соды и соляной кислоты в Мангистауской области. Продукция этого проекта сможет обеспечить потребности всего нефтегазового рынка, а также есть возможность ее экспорта.

Алтай Сейдирович, есть ли инфраструктурные проекты в регионе, разрабатываемые совместно с крупным недропользователем?

Да, есть. И участие недропользователя в развитии инфраструктуры нашей области является огромным положительным фактором. К примеру, в прошлом году компания КПО завершила несколько значимых социальных проектов, в том числе ремонт дорог в областном центре и пригородах, благоустройство правого берега реки Чаган в городском парке, строительство физкультурно-оздоровительного комплекса в городе Аксай и средней школы в поселке Аралтал. Ежегодно на эти цели инвесторы выделяют 20 млн. долларов США. С момента подписания ОСРП, общий объем инвестиций КПО в развитие социальной инфраструктуры региона составил более 340 млн. долларов США.

ЛИЦА // ИНТЕРВЬЮ

За это время на средства КПО проложены десятки километров дорог и инженерных коммуникаций, осуществлена газификация сельских поселений, построены и отремонтированы школы, детские сады, дома культуры, учреждения здравоохранения и спорта. Всего в 2018 году за счёт социальных инвестиций КПО мы намерены реализовать порядка 40 проектов.

Каковы Ваши основные приоритеты в качестве Акима Западно-Казахстанской области, и какие новые идеи Вы хотели бы внедрить в регионе в ближайшее время?

Глава государства в своем Послании народу Казахстана акцентировал внимание на повышение производительности труда в обрабатывающем секторе, трансферте технологий с использованием элементов Четвертой промышленной революции таких, как автоматизация, роботизация, управление большими данными, 3D-проектирование и т.д. По индустриализации мы запланировали ввод еще семи проектов. Мы планируем продолжить работу по энергоэффективности, энергосбережению, внедрению новых технологий по утилизации промышленного и бытового мусора. Прошедшая выставка «ЭКСПО» в Астане предоставила возможность познакомиться с самыми новейшими технологиями и, благодаря выставке к нам пришли работать финские партнеры по утилизации ТБО в Уральске. Работы уже ведутся.

В целях повышения эффективности транспортно-логистической инфраструктуры мы планируем наращивать объемы дорожно-строительных работ, в том числе строительство автодорог районного, областного и республиканского значения на приграничных участках.

В числе приоритетных задач хотелось бы особо отметить работу по газификации и водоснабжению сельских населённых пунктов. Как видите, планов - громадье, и это лишь часть того, что предстоит сделать. Чтобы ещё хотелось бы внедрить? В первую очередь, мы намерены завершить запланированные проекты по цифровизации. И дальше будем идти по плану.



Что бы Вы могли пожелать нефтесервисным компаниям Казахстана?

Применительно к нашей области необходимо уже сейчас готовиться к реализации крупномасштабных проектов КПО и других недропользователей, внедрять передовые международные стандарты и практики, вкладывать в развитие своего персонала и технологического парка, использовать энергоэффективные технологии в собственном производстве и в целом повышать свою конкурентоспособность.

Рекомендую нефтесервисным компаниям Казахстана обратить внимание на Проект индустриальной зоны, который сейчас планируется в Западно-Казахстанской области. Индустриальная зона позволит получить готовую инфраструктуру для начала своего производства. Также по договоренности с нашим Правительством, в рамках действующего законодательства мы готовы предложить ряд налоговых и таможенных льгот, преференций для создания новых производств на территории индустриальной зоны. Также следует учесть, что индустриальная зона находится вблизи крупных месторождений области, а также соседних регионов Российской Федерации, что даёт возможность экспорта в страны в ЕАЭС, прежде всего в Россию.

Пользуясь случаем, хотел бы на страницах журнала KAZSERVICE пожелать всем нашим нефтесервисным компаниям динамичного развития, инноваций и качественного роста. И, конечно же, новых заказов и контрактов, в том числе и на благодатной земле Приуралья. Приглашаю всех к сотрудничеству в реализации новых инвестиционных проектов на благо ваших акционеров и всей нашей республики. Мы гарантируем всяческое содействие и поддержку местных исполнительных органов.

Только совместные предприятия с участием местных партнёров будут отныне приглашаться к участию в крупных тендерах, к примеру, на проектирование, строительство, управление проектами и т. д.

Центр менеджмента качества (Quality Management Center - QMC) поздравляет компанию "НОРП КАСПИЯН ОПЕРАЙТИНГ КОМПАНИ Н.В." (НКОК Н.В.), оператора реализации Северо-Каспийского проекта, с 25-летием проекта и 15-летним юбилеем трех его месторождений!

Наш Центр гордится тем, что компания НКОК на протяжении многих лет выбирает нас в качестве своего партнёра в проектах, направленных на развитие местного содержания в закупаемых товарах, работах, услугах.

Компания НКОК уделяет большое внимание вопросу местного содержания и направляет значительные ресурсы на развитие казахстанских поставщиков.

Благодаря этому казахстанские компании становятся более конкурентоспособными и успешными, что способствует устойчивому развитию казахстанской экономики в целом.

Центр менеджмента качества желает компании НКОК успешной реализации всех проектов и процветания на благо всего казахстанского общества!



ГРАФИК

международных сертифицированных учебных курсов и экзаменов по системам менеджмента с присвоением квалификации на 2018 год

PECB

УЧЕБНЫЙ КУРС	АЛМАТЫ	АСТАНА	АТЫРАУ	ПРОДОЛЖ.
Сертифицированный менеджер по управлению рисками на основе ISO 31000:2018	10-12 сентября 4-6 декабря	9-11 июля	13-15 августа	3 дня
Сертифицированный ведущий специалист по внедрению ISO/IEC 27001	25-29 июня 20-24 августа	10-14 декабря	16-20 июля	5 дней
Сертифицированный специалист по основам ISO 22301	24-25 августа	12-13 июля	11-12 октября	2 дня
Сертифицированный специалист по основам ISO 37001	27-28 сентября	3-4 июля	9-10 октября	2 дня

Другие учебные курсы:

- Сертифицированный специалист по основам GDPR
- Сертифицированный офицер по защите персональных данных
- Сертифицированный ведущий менеджер по управлению проектами на основе ISO 21500
- Сертифицированный ведущий специалист по внедрению ISO 45001
- Сертифицированный ведущий специалист по внедрению ISO 9001
- Сертифицированный ведущий специалист по внедрению ISO 37001

ТОО «Центр менеджмента качества» является авторизованным партнером по обучению PECB Asia-Pacific Inc. (Канада), www.pecb.com.
Республика Казахстан, г. Алматы, +7 (727) 279-18-02 (вн. 102), 279-48-72,
info@qmc.kz, gulnara@qmc.kz, www.qmc.kz



LOCAL CONTENT IN THE ABUNDANT LAND OF THE CIS-URALS

The issue of local content is widely discussed throughout different platforms and it has not lost its relevance in different economic sectors, in particular, in the oil and gas industry. Nowadays West Kazakhstan is providing the greater part of the local content, because it is one of the oil facilities of the country where large-scale projects are being implemented step by step with participation of the domestic enterprises. Altay KULGINOV, Governor of West Kazakhstan region, tells about the abundant land of the Uralsk in details.

Altay Seidirovich, could you please tell us about the economy of West Kazakhstan and the prospects for development of the non-resource-based sectors in the region?

West Kazakhstan region is the western gateway of Kazakhstan. The unique geographic location in the middle of Eurasia, proximity to large economic and cultural centers of Eastern and Western Europe, and the Ural River determine the strategic significance of the region for the entire republic. So the contribution of our region to the development of the national economy is enormous. Both facts and figures prove it.

According to the results of 2017 the region showed improvements in industry, processing sector, and construction. During nine months of 2017 the gross regional product (GRP) amounted to 1.6 trillion tenge. Last year the investments in the non-resource-based sector of West Kazakhstan grew by 22% which is equivalent of 30 billion tenge.

In addition, we intend to actively develop small and medium business of the region. The goal is to ensure that by 2050 the share of small and medium business in the GDP structure achieves 50%. This goal has been previously mentioned by the Head of the State. Today we can state that this GRP figure has reached 42%. We are the second best after Astana.

The number of the citizens engaged in this sector exceeds one hundred people. It means that people believe they can and should work in the business structure.

What prospects do you see for development of the oil service sector considering that there is a large subsurface user and many different companies in the region?

Many oil and gas companies participate in pursuing development objectives referring to the Mechanical Engineering for Oil and Gas Industry sub-cluster. This group of companies includes KPO which is one of the three largest operators in the country, and «Zhaikmunai» and «Kondensat», as well as «Ural Oil and Gas». To ensure successful development of this sub-cluster the Akimat has made provisions for establishment of a work group including representatives of the West Kazakhstan Chamber of Entrepreneurs, oil and gas companies, heads of mechanical engineering enterprises of the region, and educational institutions. The sub-cluster collaborates with the national company «KazMunayGas», KPO, and «Intergas Central Asia» on supplies of oil and gas equipment, repair and upgrade of gas compressor units and turbo blocks.



As for oil processing, «Kondensat» is one of the leaders in the sector which became the first producer of K-5 gasoline in the country in 2016. In December same year the company presented a complex facility for production of motor fuel of Euro Standard. This project allows production of over 200 000 t of 92 RON and 95 RON gasoline per year. As we can see, the region is gradually implementing some innovative projects and ensures national production of goods. I believe that it is a sort of local content development.

Since you have mentioned the local content, can you tell about new projects being implemented in 2018? What is the share of local content development in such projects? What measures are being taken in the region for its development?

The increasing of the local content is mainly performed in collaboration with the Karachaganak partners. This has always been one of our priorities in cooperation with foreign investors. Starting from the FPSA signing in 1997, the share of local content in KPO purchases has amounted to 6.5 billion dollars. This number makes it obvious that the project is highly important.

In 2018 KPO gives a start to several large-scale projects, such as KPC Gas Debottlenecking Project, Installation of the Fourth Gas Re-Injection Compressor Project, and the Fifth Infield Pipeline Project. These projects are included in the Map of Karachaganak Field Process Upgrade.

KPO has developed and approved the local content strategies and specified the target indicators for each of these projects beforehand. Obligatory requirements regarding availability of local partners for performance of the key operations and provision of equipment and components have been developed to ensure maximum involvement of the local manufacturers. From now, only joint ventures with participation of the local partners will be invited for participation in large tenders, for instance, for design, construction, project management, etc. Besides creation of new jobs, it is also necessary to ensure mutual integration and introduction of the advanced technologies to the industrial sector of the regional and national economies. Types of works, goods, and services to be provided by the Kazakhstan companies only have been specified separately.

As far as I know, KPO facilitates training of the Kazakhstan staff in the sphere of project management, ISO standards, and ASME certification standards for mechanical engineering companies.

I would like to particularly mention that this work involves not only the companies of West Kazakhstan but of all regions of the country. Karachaganak is our common heritage and all enterprises and businessmen of the country shall have the right to and should participate in its development for the benefit of the nation. Over the past two years the West Kazakhstan delegation and KPO have visited seven regions of the country, as well as the cities of Astana and Almaty within the program of the inter-regional cooperation. The last visit was made in January 2018 to Astana. The enterprises of other regions got the opportunity to work with KPO, and about ten contracts have been signed in the results of those meetings. I would also like to give another example of inter-regional cooperation and local content development. For instance, Topan LLP in cooperation with the investors from Singapore has started implementation of the caustic soda and hydrochloric acid production project in Mangistau region. The produce of this project will be able to meet the demand of entire oil and gas market, and there are also opportunities to export these products.

Altay Seidirovich, are there any infrastructure projects in the region that are developed in collaboration with a large subsurface user?

Yes, there are. Also, participation of the subsurface users in development of the regional infrastructure is a great positive factor. For instance, last year KPO finished some significant social projects in West Kazakhstan region, including repair of roads in the regional center and suburbs, land improvement of the right bank of the Chagan River in the city park, construction of a sports and recreation complex in Aksai town, and construction of a secondary school in Araltal village. Annually the investors provide 20 million dollars for these purposes. Starting from the FPSA signing the total amount of the KPO investments in development of the social infrastructure in the regions has exceeded 340 million dollars.

Throughout this time the KPO funds have been used for construction of dozens of kilometers of roads and utilities, gasification of villages and settlements, construction and repair of schools, kindergartens, community centers, and sports and recreation facilities. In 2018 we are expecting to implement about 40 projects funded through KPO's social investments.

What are your key priorities as the Governor of West Kazakhstan region? And what new ideas would you like to implement in the region in the near future?

➤ In the Head of the State Message the President focused on the increase in labor productivity in the processing sector, transfer of technologies using the elements of the Fourth Industrial Revolution, such as automation, robotization, big data management, 3D-design, etc. We have planned launch of seven other industrialization projects. We are also planning to continue the work in the sphere of energy efficiency, energy saving, introduction of new technologies for utilization of industrial and household waste. EXPO in Astana provided an opportunity to learn about the latest technologies and thanks to this Exhibition the Finnish partners have decided to establish SHW utilization facility in Uralsk. The work is ongoing.

As for the renewable source of energy, the projects of local entrepreneurs are reviewed and this work will continue.

To ensure improvement of the transportation and logistics structure efficiency, we are planning to increase the scope of road construction works, including repair and construction of the roads of district, regional, and republican status in the near-border areas.

One of the key priorities in the rural areas is further gasification and arrangement of water supply for the settlements and villages. Meanwhile we cooperate with the Ministry of Information and Communications to introduce high-speed internet connection. In general, the main objective is to eliminate any gap between the village and the city in terms of living standards and well-being of the community.

As you can see, there are many plans, but it is just a smaller part of what is to be done. What else would we like to implement? First of all, it would be great to complete the planned digitalization projects. We will continue following the developed plan.

What would you wish to the oil service companies in Kazakhstan?

➤ Of respect to our region it is necessary to start preparing for implementation of large-scale projects of KPO and other subsurface users, implement advanced international standards and best practices, invest in development of specialists and technologies, use energy-efficient technologies in own production and improve our competitive abilities in general.

I recommend the oil service companies of Kazakhstan to turn their attention to the Industrial Zone Project which is being planned now in West Kazakhstan region. The Industrial Zone will allow to have a complete infrastructure for the investors to start own production. Also, following the agreement with the RK Government, the effective laws make it possible to have a range of tax and customs benefits and preferences for establishment of new production facilities in the territory of the Industrial Zone. It shall also be taken into consideration that the Industrial Zone is located nearby large deposits of West Kazakhstan region and neighboring areas of the RK and RF which makes it possible to export the produce to the EAEU countries, first of all, to the Russian Federation.

I would like to take this opportunity to address the oil service companies through your magazine and to wish them dynamic development, innovations, and quality growth. And, of course, I wish them to make new contracts and have new orders, including those at the abundant land of the Cis-Urals. I welcome every company to cooperate on implementation of new investment projects for the benefit of your shareholders, the people of West Kazakhstan region, and the entire republic in general. For our part, we guarantee every assistance and support from the local executive authorities.

From now, only joint ventures with participation of the local partners will be invited for large tenders, for instance, design, construction, project management, etc.



АБСОРБЕНТЫ

от мелких протечек на производстве до больших разливов в море.

Высокое качество продукции, строгий контроль качества и разумные цены. Мы предлагаем цельный и структурированный ассортимент продукции: от универсальных абсорбентов до специализированных наборов по контролю разлива нефтепродуктов и химических веществ.

Абсорбенты от компании VORTEX - это простота использования, минимальные время- и трудозатраты для сборки, и возможность сэкономить до 50% от начального бюджета. Наши абсорбенты способны подавить даже силикатную пыль - критически опасную для здоровья и жизни человека.

СКЛАД В АЛМАТЫ:
050057, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Тимирязева 42, Павильон 16, Блок 4, Офис 9,
т: +7 (727) 357 32 10

СКЛАД В АТЫРАУ:
ТОО «Vortex West»
060007, Республика Казахстан, Атырау, ул. Сырым Датов 62
т.: +7 (7122) 936 937, м.: +7 701 767 75 36

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Широкая линейка продуктов контроля разлива нефтепродуктов и химических веществ.
- Современные производственные линии и обширная сеть складских помещений.
- Производство продукции - на основе высококачественного сырья Exxon.

vortex
Ваш технологический партнер

www.iccvortex.kz, vortex.kz@mail.ru



СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ



**ПОСТУПАЙ
С ЛЮДЬМИ ТАК,
КАК ТЫ ХОТЕЛ
БЫ ЧТО БЫ
ПОСТУПАЛИ
С ТОБОЙ**

Золотое правило бизнеса



Поступай с другим так, как он хотел бы поступить с тобой. Это первое золотое правило бизнеса, которое можно услышать из уст реально преуспевающих бизнесменов. Компания «SemArco» придерживается именно такого принципа, проявляя внимание образованию молодежи и заботу казахстанскому населению. Все это обеспечивает дальнейшее развитие бизнеса, ведь именно люди, для которых были созданы благоприятные условия, в итоге становятся причиной большого успеха компании. Об этом и многом другом нам рассказал Дамианос Эфтимиадис, Генеральный директор ТОО «SemArco».

Г-н Эфтимиадис, для того, чтобы освоить крупные строительные объемы требуется хороший финансовый оборот компании, а также соответствие международным строительным нормам. Каков потенциал компании «SemArco»? Можете подробно рассказать о глобальном опыте основателей компании?

➤ Начну с того, что ТОО «SemArco» является казахстанской компанией с лицензией I категории. Она была учреждена местной инвестиционной компанией «Semurg Invest» и международной группой «Archirodon».

Говоря о глобальном опыте, хотел бы обратить ваше внимание на компанию «Archirodon». Это ведущий ЕРС подрядчик мирового уровня, осуществляющий свою деятельность в более чем двадцати странах на четырех разных континентах. За плечами компании огромный багаж знаний и опыта, поскольку за историю своего становления она смогла реализовать несколько наиболее трудных проектов в мире. Такой международный опыт позволяет «SemArco» предоставлять высококачественные услуги по проектированию, закупкам и строительству, как для проектов на суше, так и на море. В особенности, компания специализируется в сфере нефти и газа, нефтехимических заводов, энергетических установок, морских сооружений, электротехнических и механомонтажных работ, дноуглубительных работ и работ по отвалу грунта, строительства дорог и мостов, железных дорог, строительства объектов водоснабжения, канализации, водоочистных сооружений и трубопроводов, зданий и металлоконструкций.

Более того, компания «Archirodon» предоставляет «SemArco» доступ к международной банковской системе через мировые первоклассные банки, удовлетворяющие финансовые потребности компании при выполнении крупномасштабных проектов в регионе. В прошлом году мы подписали крупный контракт на выполнение ремонтных дноуглубительных работ в морском канале на Прорве (РДРМК) в рамках Проекта будущего расширения ТШО.

Важно отметить, что мы перенимаем бесценный опыт при поддержке аффилированных предприятий «Archirodon», наряду с полностью приобретенной компанией «Technipetrol Hellas», имеющей более 100 специализированных инженеров и экспертов в области предоставления услуг по проектированию и управлению проектами. Так мы укрепляем свои общие возможности в нефтегазовой сфере.

Насколько нам известно, осенью 2016 года консорциум «SABIG», в состав которого входят компании «BI Group» и «SemArco», открыл школу сварщиков под лозунгом благотворительности и социальной ответственности. Расскажите, пожалуйста, о результатах проекта, и насколько он был эффективным для населения? И какими проектами сейчас занимается консорциум «SABIG»?

➤ Я бы хотел пояснить, что слово «благотворительность» означает «вклад», четко обозначающее нашу социальную ответственность. Это не однократный подарок. Образование молодежи является основой нашего общества, и мы твердо убеждены в том, что для создания сильного общества с благоприятными рабочими условиями, мы должны мотивировать молодежь в обучении.

Разделяя общее видение с нашими коллегами в «BI Group», мы решили не просто тренировать, а обучить 40 молодых людей в «Kasipkor APEC Petrotechnic School» в г. Атырау путем финансирования всего цикла сварочной программы. В растущих рыночных потребностях нефтегазового бизнеса в стране и, в частности, Западном Казахстане, вы понимаете, что успешный результат данного проекта был очевидным без объяснения. Следуя нашей приверженности знанию и обучению, недавно мы заключили соглашение со Школой Инженерии Назарбаев Университета. Цель заключалась в том, чтобы обеспечить стажировку учащимся этой школы. Вскоре мы ожидаем получить наших первых стажеров.

Также мы разрабатываем и продвигаем программы, которые предоставляют помощь социально уязвимому слою населения, сильно пострадавшему от недавнего спада в сфере нефтегазового бизнеса. Опять же, мы не воспринимаем данные программы как «подарки», а как возможности для людей в регионе получить доступ к продуктивным условиям труда.

Позвольте мне объяснить. Для выполнения контракта РДРМК мы организовали нашу базу поддержки морских операций в Баутино. Работая в тесном сотрудничестве с администрацией Тупкараганского района, где наше участие в социальной жизни достаточно значительное, мы наняли и обучили по различным направлениям более 80 жителей данного района. Это число составляет почти 40% казахстанских граждан, нанятых до настоящего момента. Следовательно, опыт и навыки в области морских работ останутся в качестве активов в районе порта Баутино.

Г-н Эфтимиадис, что Вы могли бы рассказать о возможностях казахстанского бизнеса с точки зрения профессиональных кадров и нефтесервисных услуг?

Сегодня появляются новые возможности в сфере нефтегазового бизнеса. Поэтому, большое внимание уделяется кадровым ресурсам страны и местным компаниям, предоставляющим свои услуги для бизнеса. Сейчас самым важным для нас является подготовка за очень короткий промежуток времени сильных кадров, чтобы удовлетворить потребности растущего рынка и реагировать на каждодневно растущий спрос на экспертные знания и опыт. Я уверен, что компания «SemArco», имея сильную международную поддержку и интегрированную систему менеджмента, сможет ответить самым высоким требованиям бизнеса.

Будет ли компания «SemArco» заниматься ротацией казахстанских кадров? То есть обучать местных кадров за рубежом или же привлекать иностранные ресурсы для проведения тренингов в Казахстане?

С самого начала мы стремились создать среду «командного духа» не только в компании «SemArco», но и «Archirodon» в целом. Мы хотим научить наших людей доверять, поддерживать и помогать друг другу независимо от того, находятся ли они в Актау, Афинах, Дубае или в любой другой точке мира. По этой причине, процесс обучения для наших людей не является статическим. Это непрерывный процесс вне зависимости от местоположения.

На данный момент некоторые из наших местных сотрудников прошли обучение за границей. Они принимали участие в проектах компании «Archirodon» в разных странах. И все наши сотрудники, в том числе вышперечисленные, были обучены в Казахстане в головном офисе «SemArco» или на проектных участках экспертами, менеджерами и директорами, которые работали в группе в течение многих лет.

Конечно, когда выполнение специальных проектов требует экспертных навыков, которых трудно найти на местном рынке, мы приглашаем экспертов в Казахстан с конкретным заданием для обучения казахстанских кадров. Сегодня у нашей компании сильная команда, подчеркиваю слово «команда», и я горжусь тем, что называю их коллегами. Должен признать, что они являются неотъемлемой частью нашего успеха. Надеюсь, что это еще и будущее компании.



С какими трудностями сталкивается компания во время проводимых тендеров крупных нефтепользователей?

Я думаю, что самая трудная задача заключалась в том, чтобы представить «SemArco» нашим потенциальным заказчикам, и в то же время убедить их в том, что мы можем предложить надежное международное решение. Даже если мы и являемся недавно учрежденной местной компанией.

Позвольте мне завершить наше интервью с метафорой и сказать, что мы очень гордимся тем, что наш «детеныш» родился в Казахстане у казахстанских и иностранных родителей. Мы смогли возродить компанию за очень короткий период времени благодаря зрелости ее родителей.

Спасибо за содержательное интервью. Что вы пожелаете читателям журнала «KAZSERVICE»?

Я думаю, что наша метафора в той или иной степени касается и «KAZSERVICE». Вы так же быстро растете, становясь все лучше и лучше с каждым днем. Я считаю справедливым сказать, что Союз нефтесервисных компаний Казахстана предоставляет услуги, имеющие большое значение для своих членов. Журнал «KAZSERVICE» является отражением данной эволюции.

aggreko

Жұмыс бітіруге арналаған энергетика

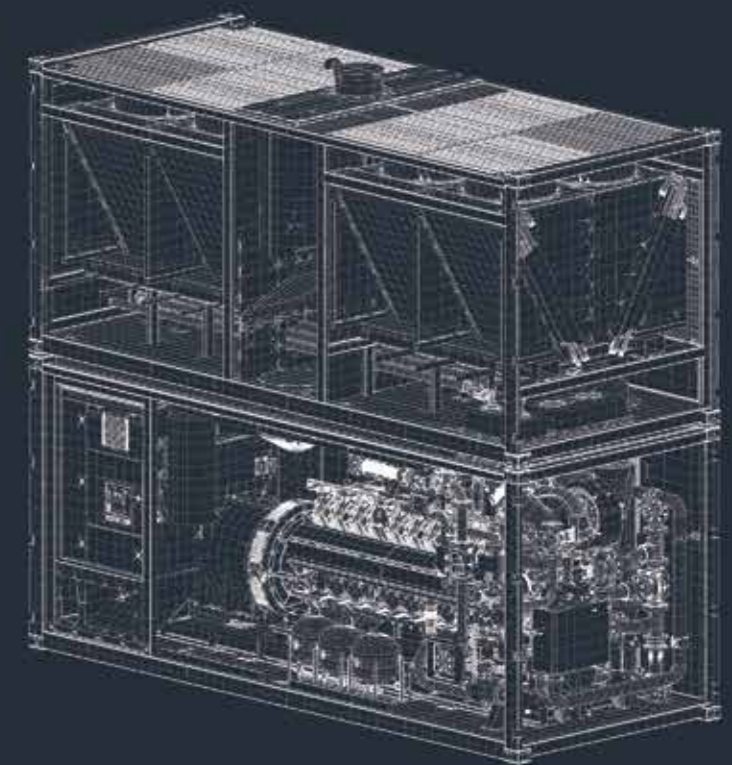
Энергия для реализации Ваших задач

Power to get the job done

Бапталатын, күрделі шығынсыз, сенімді, ақылды энергетика шешімдері

Масштабируемое, надежное интеллектуальное энергоснабжение без капитальных затрат

Scalable, capex-free, reliable, smart power solutions



www.aggreko.com

COMMITMENT TO THE EXCELLENCE



**TREAT PEOPLE
THE WAY YOU
WANT TO BE
TREATED**

The golden rule of business



Treat people the way you want to be treated. This is the first golden rule of business which can be heard from really successful businessmen. «SemArco» company adheres to such principle, paying more attention to education of youth and care for local population. All this provides further business development. Because mainly that people for whom the business could create favorable conditions, as a result, become the reason of great success of the company. In the platform of KAZSERVICE we sat down with Damianos Efthymiadis, the General Director of «SemArco» LLP, in order to know how they are creating the business in the oil service industry of Kazakhstan.

Mr. Efthymiadis, in order to get a big construction project, it requires relevant financial turnover and compliance to the international construction standards. Could you, please, tell us about the capacity of «SemArco»? What global experiences do the company's founders have?

■ First of all, let's start from the point that «SemArco» LLP is a Category I licensed Kazakh company. It was founded by local investment company «Semurg Invest» and the international group «Archirodon».

Concerning global experience, I would like to pay your attention to «Archirodon». It's a leading international EPC company, operates in more than 20 countries in four different continents. There is a big store of knowledge and experience that company gained, as it has successfully implemented some of the most challenging projects in the world. The 59 years international experience of this company guides «SemArco» to provide a high-quality Engineering Procurement and Construction services in onshore and offshore projects. Especially, in the fields of oil and gas, petrochemical plants, energy plants, marine works, electrical and mechanical works, dredging and reclamation, roads and bridges, railroads, water supply, sewerage, water treatment and pipelines, buildings and steel structures.

Moreover, «Archirodon» provides to «SemArco» access to the international banking system through the world prime banks, satisfying its financing needs for large scale projects in the region. Last year «SemArco» has signed a large scale contract for the Maintenance Dredging of the Marine Chanel in Prorva (MCMD) within the Future Growth Project of TCO.

Also it is important to emphasize that we adopt invaluable experience with the support of other affiliate companies of «Archirodon», as the fully acquired Technipetrol Hellas with more than 100 specialized engineers and experts on engineering and project management services, until recently a subsidiary of TechnipFMC, which reinforces SemArco's overall EPC capabilities in the oil and gas field of the region.

As far as we know, in 2016 the «SABIG» consortium created by «SemArco» and «BI Group» has opened school of welders under the slogan of charity and social responsibility. What were the results of this project? Was it effective for local population? And what kind of projects have you been realizing for now?

■ I would like to clarify that "charity" refers to "contribution" and not to a "one off gift", underlining even more our social responsibility. Education of young people is the foundation of our society and in «SemArco» we strongly believe that, in order to create a strong society with a healthy work environment, we should encourage young people to educate.

Sharing the same vision with our colleagues in «BI Group», we decided not to simply train, but to educate 40 young people in the «Kasipkor APEC Petrotechnic School» of Atyrau city, by financing an entire cycle of their welding program. In rising market demands of the oil and gas business in the country and particularly in West Kazakhstan, you understand that the successful result of this project was self-explanatory.

Following our commitment to education and our trust to the educational institutions of the country, we recently came into an agreement with the School of Engineering of Nazarbayev University to provide internship program for some of its post-graduate students. We are expecting to receive soon our first interns.

We are also developing and promoting programs that provide relief to sensitive groups in sensitive areas of the country heavily affected by the recent recession of the oil and gas business. We don't perceive these programs again as "gifts" but as opportunities for the people of the region to access a productive working environment.

Let me explain. For the execution of the MCMD contract our base of operations is located in Bautino. By working in close relation with the administration of Tupkaragan district, where our social participation is quite significant in other sectors as well, we have employed and trained in specialized positions more than 80 residents of the area. The number represents almost the 40% of the Kazakh citizens hired so far. Therefore, expertise and skills related to marine works will remain as assets around the natural port of Bautino.



Mr. Efthymiadis, what can you say about the opportunities of Kazakhstani business related to human resources and oilfield services?

Today new opportunities are offered in the oil and gas business and therefore more opportunities are offered to the human resources of the country and to the Kazakh companies providing their services to the business. The largest bet for all of us now is to prepare and have ready in a very short period of time all the above local resources in order to face the challenges of the expanding market and to respond to the everyday growing demand for expertise. I am confident that «SemArco», having strong international support and a solid Integrated Management System, will meet business' highest expectations.

Whether the company will be engaged in rotation of the Kazakhstan personnel? I mean the providing of training courses for local staff abroad or attracting of foreign resources to Kazakhstan?

Our intention since day one was to build a "team spirit" environment not only within «SemArco» but also within «Archirodon» in general. We want to teach our people to trust, support and assist each other no matter if they are located in Aktau, Athens, Dubai or in any other place of the world. For that reason the training process for our people is not static. It is continuous and has no specific location. So far, some of our local staff have been trained abroad, participating in projects of «Archirodon» in various countries and all of our staff, including the ones above, have been trained in Kazakhstan at Head office of «SemArco» or project site locations by experts, managers and directors of Archirodon who visit Kazakhstan very often.

Of course, when the execution of special projects requires expertise that is hard to find in the local market or in any case we need to share the experience of an expert within the group, we mobilize the experts to Kazakhstan with a specific assignment and the additional scope to train a local person. Today we have a strong team of local people, highlighting the word «team», in various positions that I am proud to call them colleagues who own a big portion of our success. I would like to hope that they constitute the future of the company.

What difficulties does the company face during the tenders of large subsoil users?

I think that we have identified as our biggest challenge to introduce «SemArco» to our prospect clients and at the same time to convince them that, even though we are a newly established local company, we can provide a reliable international solution.

Allow me to close our interview with a metaphor and say that we, in «SemArco», feel very proud of seeing our "baby" born in Kazakhstan from Kazakh and Foreign parents, growing from a toddler to an adult in a very short period of time thanks to the maturity of his parents.

Thank you for an interesting interview! Your wishes to the readers of «KAZSERVICE» magazine?

I think «KAZSERVICE» somehow shares the metaphor about «SemArco» and is growing rapidly by becoming better and better every day. It is fair to say that the Association of oil service companies of Kazakhstan provides services of high importance to its members. The «KAZSERVICE» magazine is a reflection of this evolution.



Атлас Копко Аренда

Надежный поставщик комплексных решений

Мы предлагаем решения по временному обеспечению сжатым воздухом, азотом, паром и электроэнергией, отвечающие нуждам вашего проекта. Для длительных или краткосрочных проектов, для плановых работ или внештатных ситуаций: наши специалисты разработают наиболее экономичное и энергоэффективное решение.

Мы поможем с логистикой, а также окажем Вам круглосуточную поддержку для успешного выполнения проекта.

www.atlascopcorental.com
rent@kz.atlascopco.com

Atlas Copco





В МИРЕ ДАВНО УСТОЯЛИСЬ СХЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЯНЫМ БИЗНЕСОМ

Мендеш Салихов



ЖИЗНЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН ИЛИ НЕ НЕФТЬЮ ЕДИНОЙ ...

Бывают такие истины, которые человек может высказать, только когда завоеует право на это. Так в свое время рассуждал французский писатель Жан Кокто. И видимо был прав. Однако сегодня властелинами пера и трибун называются многие, так и не удостоившись права на это. Но не об этом речь.

Мендеш Салихов - человек, повидавший многое в нефтянке, да и в жизни тоже. Это становится понятно с первых страниц его новоиспеченной книги, я бы сказала, исповеди, где есть место и радости, и порицанию. Книга позволяет увидеть глазами автора то, что уже утекло безвозвратно, и прочувствовать его сердцем каждый шорох листьев из прошлого, что сегодня и называется историей для нас. Отрадно было черпать советы и рекомендации, пропитанные опытом и знанием человека, который не просто был свидетелем этой истории, но и ее творцом.

Мендеш Халелович, Ваша книга начинается с казахской народной мудрости: «Спрашивай не у того, кто много прожил, спрашивай у того, кто много видел». Действительно, Вами пройденный путь нефтяника с позиции оператора по добыче нефти до руководителя нефтяной компании говорит о многом. Имея за плечами огромный багаж знаний и опыта, как Вы прокомментировали бы текущие изменения в отечественной нефтяной индустрии, связанные с реорганизацией и инновацией? Есть ли в ней прогресс, а может быть сложности? Какова реальная картина?

■ Меня беспокоят постоянные реорганизации нефтяной отрасли. Почему они происходят в течение всех лет независимости Казахстана? От незнания предмета или умысленно? Не думаю, что люди, которые этим занимаются, совсем уж неразумные. Можете сами додумать и порассуждать, а лучше спросить с тех, кто этим занимается. В мире давно устоялись схемы управления нефтяным бизнесом, был хороший опыт и в СССР. Давно надо было принять за основу одну из них, и двигаться уже по внедрению новых технологий по разведке и разработке месторождений. Практически, я не вижу никаких инноваций в нефтяной отрасли, которые дают экономический эффект. Месторождения, эксплуатируемые компанией «КазМунайГаз» (далее - КМГ), перешли на стадию поздней разработки, и требуют вдумчивого, серьезного подхода к проводимым в них мероприятиям, усиления научно-технического потенциала подразделений нефтегазодобывающих управлений. Всего этого нет на предприятиях КМГ. Знаю, что компания «Тенгизшевройл» и другие западные компании еще кое-что внедряют. Много зависит от кадров, кто и как работает. В высшем звене нефтянки уже давно нет профессиональных нефтяников. А оставшиеся нефтяники старшего поколения жалуются в превратных разговорах, что их никто не слушает. Нет селекций хороших кадров, нужно уметь их отбирать и вести по ступеням развития.



Как Вы оцениваете возможности казахстанского бизнеса в нефтесервисе с точки зрения профессиональных кадров и технической, финансовой конкурентоспособности? Ведь зачастую бывает так, что местным предприятиям приходится конкурировать с мировыми гигантами в неравных условиях...

■ Казахский нефтесервис в основном «загибается» в конкуренции с иностранцами. Я сам из этого слоя бизнесменов, долгие годы работал там. В первые годы независимости РК в этом бизнесе были, в основном, казахстанцы, и «игра» тендерная была понятна. Недропользователи находили партнеров в нефтесервисе, годами работали с ними, составляли альянс партнеров. Как это принято на Западе, помогали друг другу и вместе развивались. В этот процесс однажды вмешалось государство, установило свои правила и все, поехало и разъехалось. Сегодня невозможно конкурировать с китайскими компаниями, которых поддерживает их государство. И сами же владельцы месторождений являются китайцами. На рынке есть еще свои монополисты из числа поддерживаемых КМГ, а поскольку контракты на сервис непродолжительные, то частные казахстанские нефтесервисные компании не могут строить планы по развитию бизнеса, да и нет кредитов доступных в банках.

В 90-е годы прошлого столетия Вы уехали из страны покорять Америку. Учились, затем стажировались в крупной нефтяной компании «Орикс Энерджи», можно сказать, открывали для себя новый мир бизнеса и прокладывали путь для прихода инвесторов в Казахстан. В своих воспоминаниях Вы пишете, что вернулись в страну, несмотря на то, что у вас были все условия оставаться в Штатах. Скажите, пожалуйста, что Вами тогда двигало? И каков был американский опыт для Вас?

■ Для нас, кто впервые поехал в США в те времена, это было шокирующим обстоятельством! Мы увидели процветающую страну, где есть все необходимое, были бы лишь деньги. Никому до нас нет дела, говори что хочешь, только не нарушай их законов и требований! Разительные отличия от нашей действительности. Я человек ответственный, работал на серьезных должностях до отъезда в Америку, и главе области обещал вернуться после окончания стажировки, о чем никак не сожалел и сегодня! Конечно, я узнал много полезного для себя. И признаюсь, что Америка меня «перестроила», позволила моим детям получить хорошее образование и практику жизни.

Америка - страна иммигрантов, многонациональна, но никто не выпячивает свою национальность. Все равны в правах и гордятся, что они американцы, будь то японцы или китайцы. Если ты не знаешь языка страны, то вряд ли ты найдешь хорошую работу. Американцы вполне дружелюбны и приветливы, чаще всего они плохо знали географию мира и не представляли где такая страна, как Казахстан. Как правило, они редко кого приглашают домой в гости, как мы. А если пригласили, значит, Вам оказана большая честь! Я был дома в гостях и у миллиардера, и бизнесмена средней руки, и не увидел большой разницы в приеме. Нет тех разносолов, какими мы угощаем наших гостей, обычный салат, стейк и фужер вина или пива. Был и на свадьбе, которая проходила в режиме фуршета, без всякой помпезности и шума. Можно много говорить, лучше один раз увидеть и познать!

ИЗ ИСТОРИИ НЕФТИ КАЗАХСТАНА

Сегодня многие пытаются перенять западный опыт для развития нефтянки и бизнеса в целом. Расскажите нам о бизнес рынке по-американски?

➤ Я работал и стажировался в нефтяной компании в штате Техас (г. Даллас), которая входила в двадцатку самых крупных компаний в США. Все они практически акционерные, акции свободно продаются на рынке. Все топ менеджеры компании должны иметь определенное количество акций своей компании. Таким образом, стимулируются их заинтересованность и преданность в своей деятельности. Чаще всего, нефтяные компании вертикально интегрированные, т.е. они имеют свои заводы по переработке. А сеть по реализации нефтепродуктов является частной, и отдана в руки мелких бизнесменов по франчайзингу. Надо заметить, как только цены на нефть меняются, вместе с ним меняются цены и на нефтепродукты в ту же сторону. В нефтесервисе у них задействованы только американские частные компании, есть крупные и мелкие небольшие предприятия, чаще всего они работают в альянсе компаний по обслуживанию партнеров. А контракты заключаются на длительную перспективу! Хочу обратить Ваше внимание на то, как устроена в целом экономика развитых стран мира. Например, согласно статистике, в экономике США, доля сервисных компаний составляет 60-75%. Это классическая схема, когда вокруг производящих компаний, вне зависимости от того, что они производят, автомобили или нефтепродукты, формируется целый кластер предприятий, которые оказывают сервисные услуги.

На страницах Вашей книги Вы процитировали слова Н. Некрасова «Поэтом можешь ты не быть, но Гражданином быть обязан!». На Ваш взгляд, каковы основные постулаты цивилизованного гражданского общества?

➤ Постулаты цивилизованного гражданского общества известны, не надо ничего придумывать. Хорошие законы общества и исполнение их гражданами.

Я уверен в том, что, если молодой человек хочет стать представителем общества, то он должен иметь собственное мнение и уметь отстаивать его. Я всегда был против акций протеста, которые приводят к ненужным потрясениям. Считаю, что всего можно добиться путем цивилизованного диалога. Главное – проявить терпение. Но спустя четверть века нашей независимости я понял, что, к сожалению, терпеливое отношение народа воспринимается властью как согласие и одобрение его действий.

В результате, проблемы, которые появились в самом начале формирования государства, становятся хроническими, все более острыми и взрывоопасными. И, если ты связываешь свою будущую жизнь с Казахстаном, то ты должен видеть эти недостатки и с ними бороться. Этого неоднократно в своих выступлениях требовал Президент страны – Нурсултан Абишевич Назарбаев!



С большим интересом я прочла Вашу книгу, в ней есть и радость, и порицание. Как представитель старшего поколения и интеллигенции, какой совет Вы можете дать подрастающему поколению Казахстана? Ведь мы являемся теми, на чье плечо ложится ответственность за последствия, происходящего в стране, будь то хорошее или плохое. Какие ошибки нельзя повторять и чего нельзя утратить?

➤ В своей книге я постарался дать молодому поколению нашей страны некоторые предложения, наверное, они всего не охватывают. Жизнь многомерна и у каждого она своя, главное, не быть сторонним наблюдателем, быть надо с активной жизненной позицией и соответствовать требованиям XXI века! Не терять веру в будущее, все возможно, у всякой проблемы есть решение. У Казахстана есть своя ниша развития, не надо строить несбыточные планы, мир находится в движении и конкуренции!

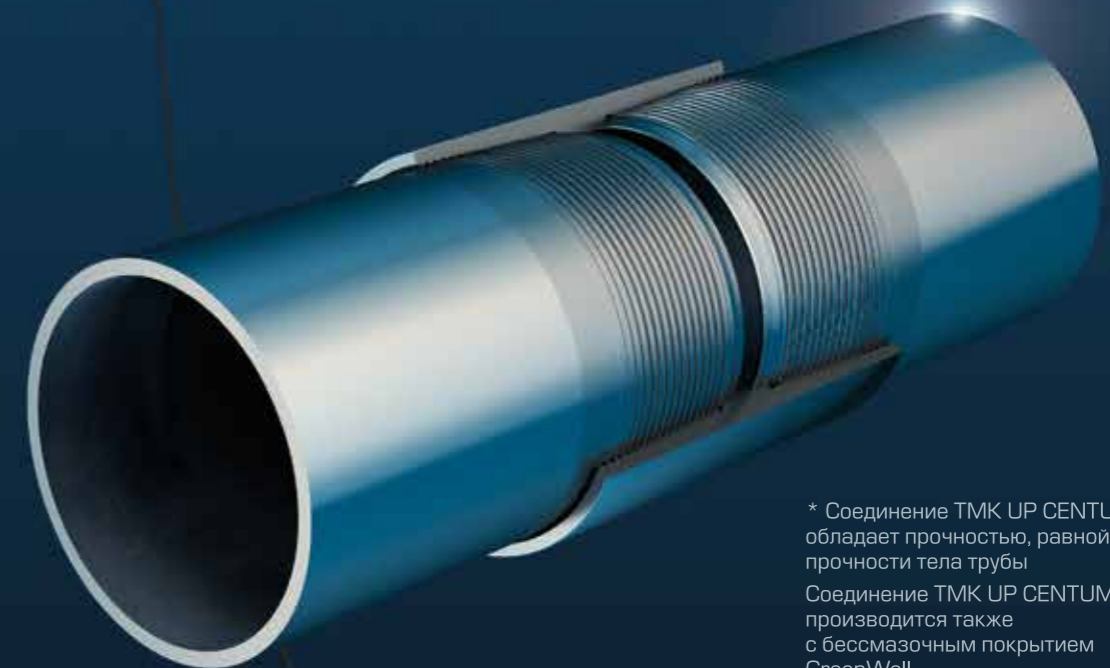
Жизнь многомерна и у каждого она своя, главное, не быть сторонним наблюдателем, быть надо с активной жизненной позицией и соответствовать требованиям XXI века!

Беседовала Айгерим Бахтиярова



TMK UP CENTUM

100% эффективность* соединения



* Соединение TMK UP CENTUM обладает прочностью, равной прочности тела трубы
Соединение TMK UP CENTUM производится также с бессмазочным покрытием GreenWell



TMK
105062, Россия, Москва, ул. Покровка, д.40, стр. 2а
тел.: +7 495 775-7600, факс: +7 495 775-7601
www.tmk-group.ru



THE SCHEMES OF OIL BUSINESS MANAGEMENT HAVE SETTLED LONG AGO IN THE WORLD

Mendesh Salikhov



LIFE DURING TIME OF CHANGES OR NOT BY OIL ALONE ...

As the French writer Jean Cocteau puts it: There are truths which one can only say after having won the right to say them. And it seems he was right. However, today lots of people identify themselves as the knights of the pen and tribunes not having been awarded the right to it. But that's another story. Mendesh Salikhov is a man who has seen a lot in the oil industry and in his life as well. This becomes evident from the first pages of his new book, I would say, a confession where there is a place for both joy and blame. The book allows us to see through the eyes of the author the things that are long gone and to feel with his heart every rustle of leaves from the past, which today is called a history for us. It was gratifying to draw advices and recommendations impregnated with the experience and knowledge of a human being who was not only a witness to this history, but also its creator ...

Mendesh Khalelovich, your book begins with Kazakh folk wisdom: "Ask not the one who has lived a lot, but the one who has seen a lot". Indeed, the way you have worked up in the oil industry from an oil pumper to the head of the oil company, says a lot. Having a huge background and experience, what would you say on the current changes in the domestic oil industry in the light of reorganization and innovation? Is there a progress or maybe a challenge? What is the real state of things?

■ I am concerned about continuous reorganization of the oil industry. Why do they happen throughout the years of the Kazakhstan independence? Do they occur due to poor awareness of the subject or intentionally? I do not think that the people who deal with it are completely ill judged. You can figure it out and reason for a while, and it's better to ask those who deal with it. The schemes for managing oil business have been established in the world long ago, a good experience was also in the USSR. We should have adopted one of them as a basis long ago and move towards the introduction of new technologies for exploration and development of deposits. In practical terms, I do not see any economically effective innovations being introduced in the oil industry. The deposits operated by KazMunayGas (KMG) have moved to the stage of late development and require a thoughtful and serious approach to the activities carried out therein, strengthening of scientific and technical potential of the oil and gas production divisions. KMG enterprises lack all of these. I know that Tengizchevroil and other Western companies are still implementing some things. Much depends on the people, on who work and how they work. Top of the oil industry is suffering a lack of professional oilfield workers for a long time. The remaining aged oilfield workers complain about not being heard. Good staff is not selected — you need to be able to select talents and work towards their development.

How do you assess the opportunities of the Kazakhstan oilfield service business in terms of professional staff, technical and financial competitiveness? After all, it often happens that local enterprises have to compete with the world's giants on unequal terms...

■ The Kazakh oilfield service mostly "fades" in competition with foreign businesses. I have worked in this field of business over a number of years. In the first years of the Kazakhstan independence, this business, basically, involved Kazakhstanians, and the tender "game" was understandable. Subsoil users could find partners in the oilfield service, worked with them for years and formed an alliance of partners. Helped each other and developed together, as is customary to the West. Once, the state interfered with this process, established its rules and everything went awry. Today



it is impossible to compete with Chinese companies which are supported by their state. And the deposits are owned by the Chinese themselves. The market has its own monopolists that are supported by KMG, and due to the short-term nature of service contracts, private Kazakhstani oilfield service companies cannot make plans for business development, and there are no bank loans available.

In the 90s of the last century you left the country to conquer America. You got education, then served an apprenticeship in a large oil company called Oryx Energy, one can say, discovered a new world of business and blazed a trail for attraction of investors to Kazakhstan. In your memoirs, you write that you returned to the country despite the fact that you had all the conditions for staying in the United States. Tell me, please, what was it then that encouraged you to do so? And what was the US-based experience for you?

■ It was shocking for us, those who went to the US for the first time in those days! We saw a prosperous country ready to propose all the things needed for a price. No one cares about you, you can say whatever you want, anything but violating their laws and requirements! Stark differences from our reality. I am a responsible person. I held serious positions before leaving for the US and promised to the head of the region to return after the end of the apprenticeship, and today I have no regrets in this regard! Of course, I have learned a lot of useful things. And I profess that the US has "changed" me, allowed my children to get a good education and a life practice.

America is a multinational country of immigrants, but no one is showing off their ethnic nationality. Everyone has equal rights and is proud to be a US citizen, whether Japanese or Chinese. It is hardly to find a good job without knowledge of language. The Americans are quite friendly and amiable, most often they had small knowledge of the world geography and had no idea of where a country like Kazakhstan is located. As a rule, they rarely invite someone to visit their place as we do.

ИЗ ИСТОРИИ НЕФТИ КАЗАХСТАНА



And if they do so, it means that you are honored! I was a guest of both a billionaire and a middle-class businessman, and did not see much difference in a set-out. There are no those pickles that we treat our guests with but a usual salad, a steak and a glass of wine or beer. I visited a wedding arranged as a standing buffet with no pomposity and bustle. We can talk a lot about it, but it's better to see and learn once!

Today, a lot of people are trying to adopt the best Western practices for the development of the oil industry and business in general. Would you please tell us about the American-style business market?

➔ I worked and trained at an oil company in Texas (Dallas), which was one of the twenty largest companies in the US. All of them are practically JSCs, shares are freely sold on the market. All top managers of the company must have a certain amount of shares of their company. Thus, their interest and dedication to their activities are stimulated. Most often, oil companies are vertically integrated, i.e. they have their own processing plants. Oil products sales network is private and is run by small business franchisees. It should be noted that the change in oil prices goes together with the likewise change in oil product prices. They involve only US private companies in the oilfield services, there are large and small enterprises, most often they work in the alliance of companies that serve the partners. They conclude long-term contracts! I want to draw your attention to the manner in which the economy of the world's developed countries is organized in general. For example, according to statistical data, the US economy has 60-75 % share of service companies. This is a classic scheme, where the manufacturing companies, regardless of what they produce, cars or oil products, are surrounded by a whole cluster of enterprises that provide services.

On the pages of your book you quoted the words of N. Nekrasov "You are free not to be a poet, but you have a duty to be a citizen!". In your opinion, what are the main postulates of a civilized civil society?

➔ The postulates of a civilized civil society are known to everyone and there is no need to make things up. Good laws of society and their obedience by citizens.

I am sure that if a young person wants to become a representative of his/her society, then he/she must have his/her own opinion and be able to defend it. I have always been against protests that lead to unnecessary shocks. I thought that everything can be achieved through a civilized dialogue. The main thing is to show patience. But after a quarter of a century of our Independence I realized that, unfortunately, the patient attitude of the people is perceived by the authorities as consent and approval of their actions. As a result, the problems that emerged at the very beginning of the formation of the state become chronic, more and more acute and explosive. And if you are casting in lot with Kazakhstan, then you should see these shortcomings and challenge them. This was repeatedly demanded in the speeches of our President Nursultan Nazarbayev!

I have read your book with great interest, it has both joy and reproach. As a representative of the older generation and intellectuals, what would you advise to the younger generation of Kazakhstan? After all, we are the ones who are responsible for the consequences of things that are happening in the country, whether good or bad... What mistakes should not be repeated and what should not be lost?

➔ In my book I tried to offer some things to the younger generation of our country, probably they do not cover everything. The Life is multidimensional and everyone has his/her own life, the main thing is not to be an outside observer. You should have a pro-active approach to life and meet the demands of the 21st century! Do not lose faith in the future, everything is possible and every problem has its own solution. Kazakhstan has its own niche of development. No need to make chimeric schemes. We live in a moving and competing world!

You should have a pro-active approach to life and meet the demands of the 21st century! Do not lose faith in the future, everything is possible and every problem has its own solution.

Interviewed by Aigerim Bakhtiyarova



EO.kz
EDIL - ORAL.KZ

www.ediloral.kz www.ediloral.az www.ediloral.com.tr

Базовая организация Технического комитета по стандартизации №75 «Промышленная безопасность»

Base organization of Technical committee on standardization #75 «Industrial safety»



- ✓ ОБУЧЕНИЕ И АТТЕСТАЦИЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО И КИПИА ПЕРСОНАЛЯ;
- ✓ ИНСПЕКЦИИ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВЗРЫВОЗАЩИЩЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ;
- ✓ КОНСАЛТИНГ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ;
- ✓ IEC EX СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР ПО ТЕКУЩЕМУ И КАПИТАЛЬНОМУ РЕМОНТУ НВ/ВВ ВЗРЫВОЗАЩИЩЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ;
- ✓ ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ И ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ



- ✓ TRAINING AND CERTIFICATION OF ELECTRICAL AND INSTRUMENTATION PERSONNEL;
- ✓ INSPECTIONS AND MAINTENANCE OF EX EQUIPMENT;
- ✓ CONSULTANCY BY HIGHLY QUALIFIED EXPERTS;
- ✓ IEC EX CERTIFIED SERVICE CENTER FOR REPAIR AND OVERHAUL OF HV/LV EX EQUIPMENT;
- ✓ ELECTRICAL INSTALLATION AND COMMISSIONING

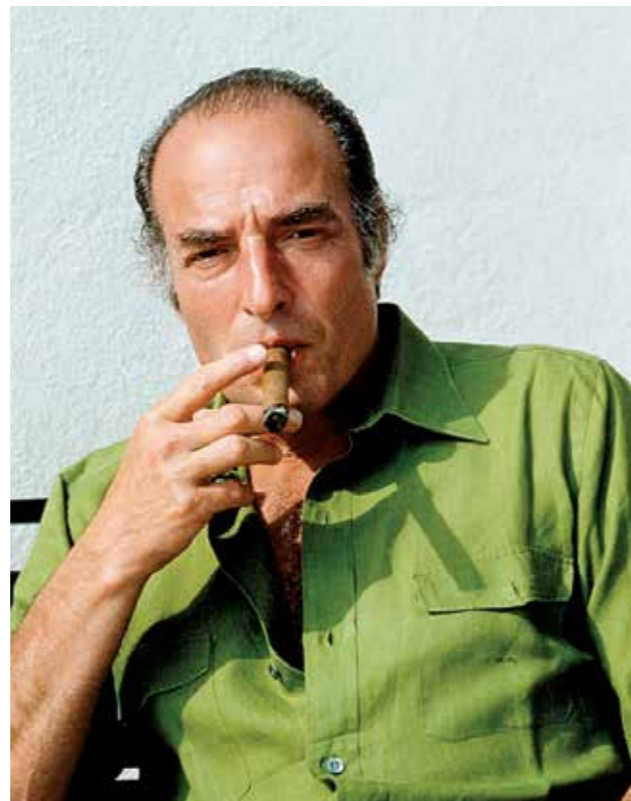
tel.: +7 (7122) 76 32 43
info@ediloral.kz

Geolog region, DSK #7B
139 Stroenie, Atyray-Dossor Highway, Atyrau,
Republic of Kazakhstan, 060007

НЕФТЯНОЙ КОРОЛЬ

«Мною двигало то же, что движет большинством людей – честолюбие. Человечество развивается благодаря честолюбию. Один хочет выше прыгать, другой быстрее бегать, кто-то – летать, кто-то – нырять. Я хотел преуспеть в бизнесе».

Марк Рич



*I was motivated by my ambitions.
The mankind develops thanks to ambition.
One wants to jump above, another to run
quicker, someone – to fly, someone – to dive.
I wanted to succeed in business.*

Marc Rich

*Daniel Ammann.
The Author of «The King of Oil»*

THE KING OF OIL

«KAZSERVICE» продолжает делиться бестселлерами, повествующими очерки и события из мировой истории нефти. В этом выпуске вы узнаете о том, как убежавший от преследований еврейский мальчик стал самым богатым нефтетрейдером в мире.

«KAZSERVICE» continues to share with bestseller narrating human-interest stories and occurrences of world oil history. In this issue you can more read about how Jewish boy who was running away from prosecutions became the richest oil trader in the world.

Это книга рассказывает об удивительной истории жизни миллиардера Марка Рича, чье имя всегда связывали с нашумевшими сделками в сфере нефтетрейдинга и авантурными приключениями в мире бизнеса. Его личность по сей день воспринимается неоднозначно, на что повлияли события, заклеившие в его характере вечную борьбу за выживание. Ведь борьба за право на существование начинается с детства. Именно будучи маленьким еврейским мальчиком, бежавшим с семьей от узаконенной дискриминации евреев, он впервые ощущает жажду житья, и в последующем всю жизнь стремиться быть на шаг впереди своих соперников.

Жизнь Марка Рича больше похожа на криминальный детектив, перерастающий в нескончаемый роман, чем на обычную историю успеха. На протяжении многих лет его обвиняли в торговле с врагами Соединенных Штатов и со многими странами, находившимися под эмбарго. Он торговал со всеми, кто был готов

Из книги «Нефтяной король».

к взаимовыгодному партнерству, начиная от Израиля до исламистского Ирана, вплоть до южноафриканского апартеида. У него были тесные связи с политиками арабских и других нефтяных государств, что позволяло ему быть в курсе всех событий, покрытых пеленой и скрытых от людских глаз.

Партнеры по бизнесу Марка Рича отмечали его преимущественную способность идти на риски и находить возможности там, где обычно рушились компании. Никто не умел зарабатывать на переменах лучше Марка Рича, который за пять лет превратил свою компанию «Marc Rich+Co.» в торговую империю. Он был первым за долгое время новичком, сумевшим не просто укорениться в отрасли, заняв скромную нишу, а потеснить прежних лидеров. Его состояние по разным данным оценивалось в более чем 1 млрд. долларов США и мир запомнил его как самого успешного бизнесмена, сумевшего сделать себя сам.

This book tells about the great story of the billionaire's life whose name is Marc Rich. He was always connected with sensational transactions in the sphere of oil trading and exciting adventures in the business world. His character was affected by the occurrences which have branded eternal fight for survival, and this is why people perceived his personality ambiguously. Fight for the right for existence begins from the childhood. For the first time he feels thirst of life after the being the little Jewish boy running with family from the legalized discrimination of Jews.

Marc Rich's life is more similar to the criminal detective story developing into the never-ending novel than to a common story of success. For many years he was accused of trade with enemies of the United States and with many countries which were under embargo.

He traded with all who were ready to mutually advantageous partnership, beginning from Israel to Islamic Iran, up to the South African apartheid. He had close ties with politicians of the Arab and other oil states that allowed him to be aware of all secret events behind the scenes.

Business partners of Marc Rich noted his primary ability to go on risks and to find opportunities where the companies usually destroy their path. Nobody was able to earn better than Marc Rich who in five years has turned the company «Marc Rich+Co.» to the trade empire. He was the first who could not simply to take roots in branch, but also to press former leaders. According to different data his status was estimated in more than 1 billion US dollars. And the world has remembered him as the most successful businessman who has managed to make himself.

КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИНЕСЁТ ПЕРЕХОД НА СИСТЕМУ SPE PRMS В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА?

В 2015 году было объявлено, что Казахстан планирует перейти на систему SPE-PRMS для отчетности по ресурсам примерно в 2018 году. Это обусловлено необходимостью определения потенциальных областей инвестиций в разведку и оценку возможных рисков. Ожидается, что переход на систему SPE-PRMS будет происходить поэтапно. Переход начнется в 2021 году с крупных компаний, затем в 2022 будут переходить средние и в 2023 малые предприятия. Так как переход на систему SPE-PRMS выглядит неминуемым, хотелось бы обсудить, где и как эта система применяется в мире и рассмотреть какие преимущества она может принести Казахстану.



НУРЖАН КАИРБАЕВ,
Старший Инженер Разработчик и Менеджер по Развитию Бизнеса – CHG Lloyd's Register

Для начала попробуем понять, что собой представляет система SPE-PRMS. PRMS расшифровывается как «Petroleum Resources Management System», что в переводе означает «Система Управления Углеводородными Ресурсами». Это полностью интегрированная система, которая обеспечивает последовательный подход к подсчёту количества углеводородов, оценке проектов разработки и представлению результатов с помощью детальной системой классификации.

Система была разработана в 2007 году Обществом Инженеров Нефтяников (SPE) совместно с Американской Ассоциацией Геологов-Нефтяников (AAPG), Всемирным Нефтяным Советом (WPC) и Обществом Инженеров по Оценке Запасов Нефти и Газа (SPEE). Далее мы будем использовать краткое название «SPE-PRMS». Следует отметить, что в 2018 году планируется опубли-

кование обновленной системы, но она всё еще проходит этап консультации и не была утверждена, поэтому версия 2007 года была использована в качестве основы для этой статьи.

- Основными элементами системы являются:
 - Детальные определения (Терминология).
 - Классификация ресурсов и запасов (Схема).
 - Методические указания по подсчёту ресурсов и запасов.

Все эти элементы были разработаны в качестве единых рекомендаций для международной нефтегазовой промышленности, включая государственные контрольно-надзорные органы, и в поддержку требованиям, предъявляемым к управлению проектами и ресурсной базой в нефтегазовой отрасли.

Рамочная схема системы показана на **Рисунке 1¹**. Основными её элементами являются классы извлекаемых ресурсов: «Добытые», «Запасы», «Условные ресурсы» и «Перспективные ресурсы», и «Неизвлекаемые» углеводороды. Также немаловажными элементами являются горизонтальная ось (Диапазон неопределенности) и вертикальная ось (Увеличение вероятности коммерческой значимости).

Следует отметить, что система не является предписанной книгой правил и по своей сути является гибкой. В ней говорится, что в применении настоящих определений и методических рекомендаций различными лицами и организациями допускается гибкость с учетом поставленных задач. Однако любое отклонение от приведенных рекомендаций должно быть четко обозначено. Но опыт показывает, что те изменения и дополнения, вносимые в систему различными организациями, не меняют её суть и носят скорее уточняющий характер. Также SPE-PRMS не является как таковым международным стандартом, но, тем не менее, является неписанным стандартом для нефтегазовой индустрии в целом, а также законодательно утвержденным стандартом во многих странах и организациях.

КТО ИСПОЛЬЗУЕТ SPE-PRMS?

В настоящее время SPE-PRMS и системы, разработанные на её основе, широко используются по всей отрасли во всём мире. Она была принята нефтяными компаниями, аудиторами, финансовыми учреждениями и агентствами для управления ресурсами и раскрытия информации. Таким образом, система используется для различных целей:

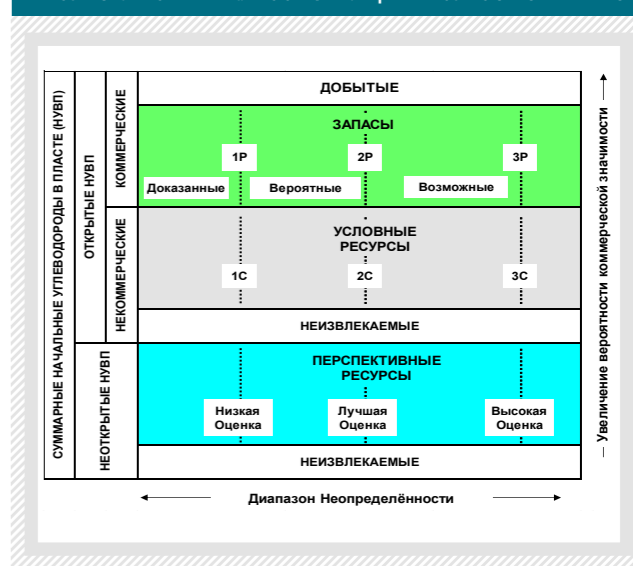
- Государственными органами для бюджетного планирования, налогообложения и управления государственными ресурсами;
- Финансовыми регуляторами (фондовые биржи) для раскрытия ресурсов и запасов публичными нефтяными компаниями;
- Нефтегазовыми компаниями для управления ресурсами и портфелем активов, а также для внешней отчетности;
- Финансовыми институтами для финансовой оценки и кредитования компаний.
- Аудиторы для целей бухгалтерского учета таких, как расчет износа, истощения и амортизации.

Во многих крупных странах-производителях нефти, государственные органы используют SPE-PRMS в той или иной форме для отчетности запасов, за исключением России и Китая.

Здесь указана сводная таблица отдельных стран, в которых используется SPE-PRMS в целях государственной отчетности запасов углеводородов (см. **Таблица 1**). Следует отметить, что три страны - Великобритания, Канада и Норвегия, - не используют SPE-PRMS напрямую, но терминология, методы оценки и классификация тесно согласуются с SPE-PRMS и в некоторых отношениях идентичны.

¹Автор статьи изменил перевод некоторых терминов: Production – Добытые (Добыча) и Increasing Chance of Commerciality - Увеличение вероятности коммерческой значимости (Увеличение шанса промышленной значимости)

РИСУНОК 1. СХЕМА КЛАССИФИКАЦИИ РЕСУРСОВ SPE-PRMS



Норвегия впервые разработала свою систему в 1996 году. В 2001 году эта система была доработана и согласована с системой, разработанной SPE/WPC/AAPG (предшественник SPE-PRMS), которая была введена в 2000 году. Канада приняла свою систему (COGEN) в 2000 году, и она была основана на вышеупомянутой системе SPE/WPC/AAPG. В последующие годы в неё были внесены некоторые изменения в области терминологии и методик подсчёта, но в целом она идентична системе SPE-PRMS. До недавнего времени государственные органы Великобритании официально не использовали какую-либо систему классификации запасов. База данных запасов составлялась с помощью ежегодных отчетов недропользователей. Но, начиная с октября 2017 года, была введена новая система классификации, основанная на SPE-PRMS.

Эти расхождения с системой SPE-PRMS нужно рассматривать с точки зрения ранее упомянутой присущей ей «гибкости» и возможности модификации и адаптации к конкретным потребностям государственных органов.

Финансовые регуляторы, контролирурующие фондовые биржи, требуют от публичных нефтегазовых компаний раскрытия оценок запасов, составленных компетентными лицами во время первичного размещения акций (IPO), и затем предоставления отчетов третьих лиц на ежегодной основе. Основные фондовые биржи с наибольшим количеством зарегистрированных нефтяных и газовых компаний используют систему SPE-PRMS для публичной отчетности. (см. **Таблица 2**).

ТАБЛИЦА 1. СПИСОК ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ СИСТЕМУ SPE-PRMS

СТРАНА	ОРГАН	ЦЕЛЬ	ФОРМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ SPE-PRMS	ЗАМЕЧАНИЯ
США	Бюро по управлению морской энергетикой (BOEM)	Оценка ресурсов на внешнем континентальном шельфе	Прямое	Модифицированная система spe-prms. Воет модифицировала терминологию некоторых категорий и под-классов для достижения требований своих программ.
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	Сауди Арамко (Saudi Aramco)	Оценка и постановка запасов на баланс	Прямое	Без изменений в SPE-PRMS
ИРАН	Национальная Нефтяная Компания Ирана (NIOC)	Оценка и постановка запасов на баланс	Косвенное	Используют терминологию SPE-PRMS
КАНАДА	Нефтегазовая Комиссия Британской Колумбии, Регулятор в Области Энергетики Альберты	Отчетность о запасах углеводородов	Косвенное	Используемая система (COGEN) имеет такую же схему и тесно согласуется с SPE-PRMS
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	Агентство Нефти и Газа (OGA)	Отчетность о запасах нефти государственному регулятору	Косвенное	Терминология и методики подсчета тесно согласуется с SPE-PRMS
НОРВЕГИЯ	Норвежский Нефтяной Директорат (NPD)	Отчетность о запасах нефти государственному регулятору	Косвенное	Использует свою собственную систему которая согласуется с SPE-PRMS
АВСТРАЛИЯ	Департамент Горной и Нефтяной Промышленности	Отчетность о запасах нефти государственному регулятору	Прямое	Рекомендованная система отчетности
МЕКСИКА	Национальная Комиссия по Углеводородам (CNH)	Отчетность о запасах нефти государственному регулятору	Прямое	Без изменений в SPE-PRMS
КОЛУМБИЯ	Национальное Агентство по Углеводородам (ANH)	Отчетность о запасах нефти государственному регулятору	Прямое	Без изменений в SPE-PRMS
БРАЗИЛИЯ	Национальное Агентство по Нефти, Газу и Биотопливу (ANP)	Отчетность о запасах нефти государственному регулятору	Прямое	Без изменений в SPE-PRMS

Финансовые институты (банки, инвесторы, фонды) также в значительной степени полагаются на отчеты о запасах подготовленными по системе SPE-PRMS, при оценке возможности предоставления кредита. Хорошим примером является разработанный специальный финансовый продукт известный как «Кредитование на основе запасов» (Reserves based lending), который доступен компаниям на поздних стадиях разработки. Оценка предоставления такого рода кредита сильно зависит от отчета по запасам, который подготавливается независимым оценщиком и в соответствии с правилами регулятора той или ной страны.

**ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ:
ВВЕДЕНИЕ СИСТЕМЫ SPE-PRMS ДЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В МЕКСИКЕ**

За последние несколько лет в нефтегазовом секторе Мексики произошли значительные и глубокие структурные реформы, которые открыли страну для иностранных инвестиций и отменили монополию национальной нефтяной компаний «PEMEX».

В 2008 году в Мексике вступило в силу новое законодательство, и были проведены несколько крупных реформ. Одним из основных изменений было создание

нового регулирующего органа - Национальной Комиссии по Углеводородам (CNH), в функции которой входят сбор геологической информации, одобрение разведочных работ и разработку, проведения тендеров на блоки, надзор за исполнением контрактных обязательств и прочие. В 2014 году в Мексике был принят новый Закон «Об углеводородах», дополнивший и расширивший функции и обязанности Комиссии. Одной из основных задач, поставленных перед Комиссией, является сбор и утверждение данных о запасах с помощью независимых аудиторов.

Основные критерии, по которым была выбрана система SPE-PRMS, сравнимы с поставленными целями Казахстана. В первую очередь, Правительство Мексики искало более надежную и прозрачную систему для стимулирования инвестиций в нефтегазовый сектор, чего как раз и хочет добиться Правительство Казахстана. С 2015 года в Мексике были успешно проведены несколько тендеров в рамках двух лицензионных раундов для наземных и морских участков. В общей сложности новые контракты были подписаны на более чем ста участках, и планируется проведение еще одного раунда. Одной из главных причин этого успеха было принятие и внедрение общепринятой и широко используемой системы классификации запасов, которая значительно повысила доверие к прогнозам и заявлениям о добыче и запасах углеводородов в Мексике.

ТАБЛИЦА 2. СПИСОК ОСНОВНЫХ ФОНДОВЫХ БИРЖ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ СИСТЕМУ SPE-PRMS

СТРАНА	РЕГУЛЯТОР	ФОНДОВАЯ БИРЖА	ЦЕЛЬ	ФОРМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ SPE-PRMS	ЗАМЕЧАНИЯ
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	Управление по финансовому регулированию и контролю (FCA)	Рынок Альтернативных Инвестиций (AIM) Лондонской Фондовой Биржи (LSE)	Раскрытие информации о запасах и ресурсах	Прямое	SPE-PRMS является признанным международным стандартом
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	Управление по финансовому регулированию и контролю (FCA)	Основная Площадка Лондонской Фондовой Биржи (LSE)	Раскрытие информации о запасах и ресурсах	Прямое	Использует рекомендации Европейского Управление по Надзору за Рынком Ценных Бумаг (ESMA), в которых говорится об использовании системы SPE-PRMS
США	Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам (SEC)	Нью-Йоркская Фондовая Биржа (NYSE)	Раскрытие информации о нефтегазовой деятельности	Косвенное	Правила SEC - это выдержки из SPE-PRMS. Многие из определений разработаны в соответствии с системой SPE-PRMS.
АВСТРАЛИЯ	Австралийская Комиссия по Ценным Бумагам и Инвестициям (ASIC)	Фондовая Биржа Австралии (ASX)	Раскрытие информации о запасах и ресурсах	Прямое	Ресурсы углеводородов должны быть классифицированы в соответствии с SPE-PRMS
ГОНКОНГ	Комиссия по Ценным Бумагам и Фьючерсам (SFC)	Основная Площадка Фондовой Биржи Гонконга (HKEX)	Раскрытие информации о запасах и ресурсах	Прямое	SPE-PRMS является признанным стандартом, приемлемым для биржи
СИНГАПУР	Валютное Управление Сингапура (MAS)	Основная Площадка и Каталист Сингапурской Фондовой Биржи (SGX)	Раскрытие информации о запасах и ресурсах	Прямое	SPE-PRMS является стандартом для отчетности
КАНАДА	Канадские Администраторы Ценных Бумаг (вкл. Комиссию Ценных Бумаг Онтарии и Комиссию Ценных Бумаг Британской Колумбии)	Фондовая Биржа Торонто (TSX)	Раскрытие информации о нефтегазовой деятельности (NI 51-101)	Косвенное	Используемая система (COGEN) имеет такую же схему и сильно согласуется с SPE-PRMS

**ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ SPE-PRMS
ГОСУДАРСТВЕННЫМ РЕГУЛЯТОРОМ**

В заключение, давайте еще раз взглянем на основные задачи, которые ставит перед собой Правительство и как система SPE-PRMS может помочь в их решении:

➤ **Повышение прозрачности.** SPE-PRMS была разработана независимым обществом SPE, и все материалы связанные с системой находятся в общем доступе. Система имеет детальные определения и содержит методические указания для расчетов.

➤ **Гармонизация стандартов.** На данный момент в Казахстане используются система классификации запасов, разработанная в Советское время Государственной Комиссией по Запасам (ГКЗ) и она очень сильно отличается от системы SPE-PRMS. Для более эффективного управления современной экономикой страны во многих сферах внедряются международные стандарты, как, например, ISO. И нефтегазовый сектор не должен оставаться в стороне. В этом плане система SPE-PRMS, как наиболее распространенная система в мире, является правильным решением.

➤ **Привлечение инвестиций.** Многие крупные финансовые институты, нефтяные компании и биржи используют SPE-PRMS для внутренней и внешней отчетности. Таким образом, привлекательность участков для возможных инвестиций значительно возрастёт, если в наличии будут отчеты, составленные по этой системе.

➤ **Передовые отраслевые практики.** В методических указаниях системы используются передовые методы подсчета запасов и разработки месторождений, как для традиционных коллекторов, так и для нетрадиционных (битумы, сланцевый газ и т.д.). Система постоянно обновляется и дополняется новыми понятиями.

➤ **Снижение расходов.** Многие компании в Казахстане листингованы на международных фондовых биржах или имеют акционеров, требующих использование систему SPE-PRMS для предоставления отчетов о запасах. Им приходится делать двойную работу, вести учёт запасов по системе ГКЗ и SPE-PRMS. Это приводит к дополнительным затратам и снижает эффективность принятия тех или иных решений.

С любыми вопросами касательно этой статьи, системы SPE-PRMS и подсчету запасов вы можете обратиться к автору статьи по эл. почте: nurzhan.kairbayev@lr.org

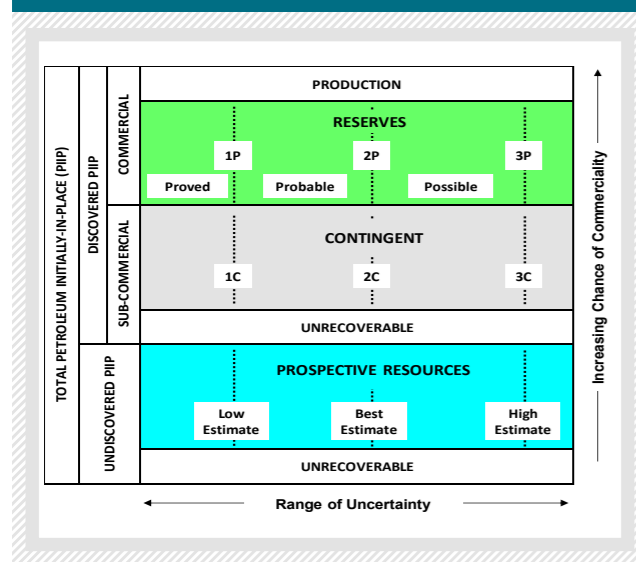
WHAT BENEFITS WILL THE TRANSITION TO SPE PRMS BRING?

In 2015, it was announced that Kazakhstan plans to transition to SPE PRMS for resource reporting in the around the year 2018. It was driven by the need to identify the potential areas of investment in exploration and estimation of possible risks. The transition to SPE-PRMS will happen in phases and for large, medium and small operators will start in 2021, 2022 and 2024 correspondingly. As the transition to new resource management system now looks imminent, we would like to discuss where the system is used in the world and consider what benefits it might bring to Kazakhstan.

First, let's try to understand what SPE-PRMS is. PRMS stands for «Petroleum Resource Management System» and is a fully integrated system that provides the basis for classification and categorisation of all petroleum reserves and resources. It provides a consistent approach to estimating petroleum quantities, evaluating development projects, and presenting results within a comprehensive classification framework.

It was developed in 2007 by Society of Petroleum Engineers (SPE) with American Association of Petroleum Geologists (AAPG), World Petroleum Council (WPC) and Society of Petroleum Evaluation Engineers (SPEE), who have acted as co-sponsors. We will use a short-term «SPE-PRMS». It should be noted that an update of the system is scheduled to be published in 2018, but it is still going through review stage and has not been yet finalised, thus the 2007 version has been used as a basis for this article.

РИСУНОК 1. СХЕМА КЛАССИФИКАЦИИ РЕСУРСОВ SPE-PRMS



- Main elements of the system are:
- Detailed definitions (Terminology).
 - Classification framework.
 - Guidelines for the application of resource and reserves estimate methods.
- All these elements were developed to provide a common reference for the international petroleum industry, including national reporting and regulatory disclosure agencies, and to support petroleum project and portfolio management requirements.

The framework of the system is presented in **Figure 1**. The system defines the major recoverable resources classes: Production, Reserves, Contingent Resources, and Prospective Resources, as well as Unrecoverable petroleum. The other important aspects of the system are the horizontal axis (Range of Uncertainty) and the vertical axis (Chance of Commerciality).

It should be noted that the system is not a “prescribed rule book” and is inherently flexible. It is stated that it is understood that these definitions and guidelines allow flexibility for users and agencies to tailor application for their particular needs. However, any modifications to the guidance contained herein should be clearly identified. But the experience shows that those modifications and additions made to the system by various organisations do not change its key elements and are more refining in nature. Furthermore, SPE-PRMS is not an international standard as such, but that being said it is an informal standard in the oil and gas industry and also is an adopted as a legally adopted standard in many countries and organisations.

WHO USES PRMS?

Nowadays PRMS-2007 and systems aligned with it are widely used throughout the industry. It has been adopted by companies, auditors, financial and agencies for both management of resources and public disclosure. As such the system is used for various purposes:

- State regulators. Management of state resources, budgeting and taxation.
- Financial Regulators (stock exchanges). Disclosure of resources and reserves.
- Oil and gas companies. Management of resources and/or portfolios and external reporting.

TABLE 1 LIST OF SELECTED COUNTRIES THAT USE SPE-PRMS

COUNTRY	AGENCY	PURPOSE	HOW PRMS IS USED?	NOTES
USA	Bureau of Ocean Energy Management (BOEM)	Evaluation of resources on Outer Continental Shelf	Direct use	Modified SPE-PRMS. BOEM has modified the terminology of some categories and sub-classes to meet its program requirements.
SAUDI ARABIA	Saudi Aramco	Estimating and booking of petroleum reserves	Direct use	No changes to PRMS
IRAN	NIOC (National Iranian Oil Company)	Estimating and booking of petroleum reserves	Indirect use	Uses SPE-PRMS terminology
CANADA	British Columbia Oil and Gas Commission, Alberta Energy Regulator	Reporting of petroleum reserves	Indirect use	The system (COGEH) uses the same framework and is strongly aligned with PRMS)
UK	Oil and Gas Authority (OGA)	Reporting of petroleum reserves to state regulator	Indirect use	The terminology and methods are closely aligned with those recommended by the Petroleum Resources Management System (PRMS)
NORWAY	Norwegian Petroleum Directorate	Reporting of petroleum reserves to state regulator	Indirect use	Uses its own system that is closely aligned with PRMS
AUSTRALIA	Department of Mines and Petroleum	Reporting of petroleum reserves to state regulator	Direct use	Preferred method of reporting resources
MEXICO	National Hydrocarbons Commission (CNH)	Reporting of petroleum reserves to state regulator	Direct use	No changes to PRMS
COLUMBIA	National Hydrocarbons Agency (ANH)	Reporting of petroleum reserves to state regulator	Direct use	No changes to PRMS
BRAZIL	National Agency of Petroleum, Natural Gas and Biofuels (ANP)	Reporting of petroleum reserves to state regulator	Direct use	No changes to PRMS

- Financial institutions. Banks and investors use PRMS for company evaluation and lending purposes.
 - Auditors use PRMS for accounting purposes such as calculation of depreciation, depletion and amortisation.
- In many top oil-producing countries, PRMS is used by state regulators for reserves reporting in some capacity, except for Russia and China.

Table 1 shows a summary of how PRMS is used in selected countries for state reporting of resources and reserves. It should be noted, that three countries (UK, Canada and Norway) do not use PRMS directly, but the terminology, methods of estimation and classification are closely aligned and in some respects are identical.

Norway first developed its system in 1996. In 2001 it was updated and aligned with a new classification system developed by SPE/WPC/AAPG (precursor to PRMS), which was introduced in 2000. Canada adopted its system (COGEH) in 2000 which was based on abovementioned SPE/WPC/AAPG system. It diverged from SPE-PRMS in subsequent years to some extent but overall is still identical to SPE-PRMS. Until recently state regulators in the UK were not using any classification system. The database was compiled using annual reserves reports prepared by operators. But starting from 2017 new reserves classification system was introduced that is aligned to SPE-PRMS.

This divergence from SPE-PRMS should be viewed from the previously discussed issue of inherent “flexibility” of the system and ability to modify and tailor it to agencies specific needs.

Financial regulators, those tasked with overseeing the stock markets, require listed oil and gas companies to disclose their reserves estimates (done by Competent Persons) during IPO and then provide third party reserves reports on an annual basis. Main stock exchanges with the highest number of listed oil and gas companies use SPE-PRMS for public disclosure. **(See the Table 2)**

Financial institutions (banks, investors, funds, etc.) also heavily rely on reserves reports prepared in accordance with SPE-PRMS when evaluating companies for lending. A good example of this is a specially developed financial product known as Reserves based lending (RBL), which is available to companies at the later stage of development. Assessment of eligibility for such lending very much depends on reserves report, which is prepared by an independent evaluator and in accordance with reporting rules in the corresponding country.

CASE STUDY: INTRODUCTION PRMS FOR STATE REGULATION IN MEXICO

In recent years Mexico's oil and gas sector underwent significant and deep structural reforms, which opened the country to foreign investment and abolished PEMEX's monopoly.

In 2008 new legislation was introduced in Mexico which included several reforms. Most notably the creation of a new regulatory body, National Hydrocarbons Commission (CNH), that was tasked with gathering geological data, providing permits of exploration and development, conducting bidding rounds, overseeing the contractual obligations and others. In 2014 Mexico adopted new Hydrocarbons Law which further clarified and expanded CNH's duties and responsibilities. One of the main tasks of CNH is to gather and approve reserves data with the help of independent auditors.

TABLE 2 LIST OF MAIN STOCK EXCHANGES THAT USE SPE-PRMS

COUNTRY	REGULATOR	STOCK EXCHANGE	PURPOSE	HOW PRMS IS USED?	NOTES
UK	Financial Conduct Authority (FCA)	London Stock Exchange (LSE) AIM	Disclosure of reserves and resources	Direct use	SPE-PRMS is a internationally recognised standard that is acceptable for use
UK	Financial Conduct Authority (FCA)	London Stock Exchange (LSE) Main Market	Disclosure of reserves and resources	Direct use	Uses European Securities and Markets Authority (ESMA) recommendations which stipulate the use of SPE-PRMS
USA	Securities and Exchange Commission (SEC)	New York Stock Exchange (NYSE)	Oil and gas reporting disclosures	Indirect use	SEC rules are a subset of PRMS. Many of the definitions are designed to be consistent with the SPE-PRMS.
AUSTRALIA	Australian Securities and Investments Commission (ASIC)	Australian Securities Exchange (ASX)	Disclosure of reserves and resources	Direct use	Petroleum resources must be classified in accordance with SPE-PRMS
HONG KONG	Securities and Futures Commission (SFC)	Hong Kong Exchanges and Clearing (HKEX) Main Market	Disclosure of reserves and resources	Direct use	PRMS is a recognised standard acceptable to the Exchange
SINGAPORE	Monetary Authority of Singapore (MAS)	Singapore Exchange (SGX) Main Board and Catalyst	Disclosure of reserves and resources	Direct use	SPE-PRMS is the reporting standard
CANADA	Canadian Securities Administrators (incl. Ontario Securities Commission/ British Columbia Securities Commission)	Toronto Stock Exchange (TSX)	Disclosure for Oil and Gas Activities (NI 51-101)	Indirect use	Uses COGEH, which uses same PRMS framework with several modifications

Main reasons behind this move were very similar to what Kazakhstan is trying to achieve with its transition to SPE-PRMS. Mainly the Mexican government was looking for a more robust and transparent system to encourage more investment in oil and gas sector, which is one of the aims of Kazakhstan government. Starting from 2015 Mexico was able to successfully conduct several bidding rounds for on-shore and offshore blocks. Overall over 100 contracts were signed, and another bidding round is planned in near future. One of the main reasons behind this success was the adoption and implementation of a generally accepted and widely used reserves' classification system, which significantly enhanced confidence in forecasts and statements of Mexico's production and hydrocarbon reserves.

BENEFITS OF USING PRMS FOR A GOVERNMENT REGULATOR

Finally, we can have a look at the key reasons why the government decided to transition to PRMS how the new system addresses them:

➤ **Transparency.** PRMS was developed by an independent society (SPE) and all of its materials are available to access online. The system has clear definitions and provides guidelines for use.

➤ **Harmonisation of standards.** At present, Kazakhstan uses the system of reserve classification developed in the Soviet time by the State Reserves Commission (GKZ), and it is very different from the SPE-PRMS. To better manage the country's modern economy, international standards

such as ISO are being introduced in many areas. And the oil and gas sector should not stand aside and the transition to the most widespread system in the world, SPE-PRMS, is the right solution.

➤ **Encouraging Investment.** Many large financial institutions, oil companies and stock exchanges use SPE-PRMS for internal and external reporting. Thus, the attractiveness of fields for possible investments will increase significantly if there are reports compiled under SPE-PRMS. Furthermore, state regulators knowledge of the amount of reserves in each category can help in the development of special legislation to attract investments in certain areas, for example, tax reduction for fields with Contingent Resources.

➤ **Best industry practice.** The system guidelines use advanced methods for calculating reserves and field development, both for traditional and unconventional reservoirs (bitumen, shale gas, etc.). The system is constantly updated and supplemented with new terminology.

➤ **Cost reduction.** Many companies in Kazakhstan are listed on international stock exchanges or have shareholders that require the use of SPE-PRMS to provide reports on reserves. This means they need to keep double books, inventory under the GKZ system and SPE-PRMS. This leads to additional costs and reduces the effectiveness of making certain decisions.

With any questions regarding this article, the SPE-PRMS system and reserves estimation in general, you can contact the author by e-mail: nurzhan.kairbayev@lr.org

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В СФЕРЕ ЭКСТРЕННЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА УДАЛЕННЫХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТАХ РК



О компании

- 12 лет на рынке
- Нам доверяют более 100 компаний нефтегазовой, горнодобывающей и строительной отраслей по всей территории РК
- 300 квалифицированных сотрудников

www.kazanada.kz





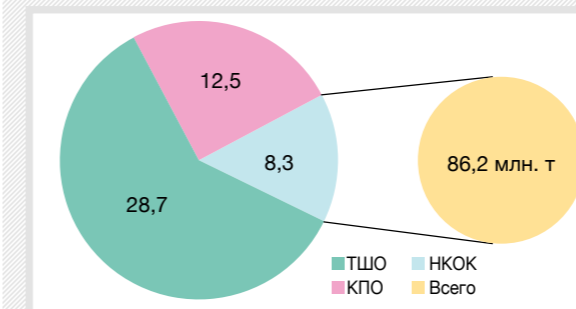
ОБЗОР НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА ЗА 2017 ГОД И ПЕРВЫЕ 4 МЕСЯЦА 2018 ГОДА.

По итогам 2017 года в Казахстане было добыто 86,2 млн. т нефти при плане добычи в 84,5 млн. т. На основе анализа открытых источников, в частности, докладов и отчетов Министерства энергетики РК, Союзом нефтесервисных компаний Казахстана составлен список десяти компаний, лидирующих по нефтедобыче, а также десяти стран-импортеров казахстанской нефти. Кроме того, проведен анализ по трем крупным месторождениям и дана оценка развитию рынка за первые 4 месяца 2018 года. Теперь обо всем подробнее.



В 2017-2018 гг. в Казахстане наблюдается поступательный рост в сфере добычи «черного золота», несмотря на попытки ОПЕК урегулировать уровень добычи нефти и достигнуть баланса на мировом рынке. По мнению международных аналитиков, мировой уровень добычи в ближайшем будущем будет возрастать в связи с тем, что многие страны запускают крупные проекты. И Казахстан в этом случае не исключение. Из всех компаний, существующих на местном рынке, в десятку вошли три крупных оператора в лице ТШО, КПО и НКОК, национальная компания «КазМунайГаз», и еще ряд других компаний. При этом, доля иностранного участия в нефтедобывающих компаниях в совокупности остается доминирующей. (см. Таблицу 1)

ДИАГРАММА 1. ТШО, КПО И НКОК В СТРУКТУРЕ ДОБЫЧИ КАЗАХСТАНА ЗА 2017 ГОД (МЛН. Т)



Добыча нефти по ТШО, КПО и НКОК за четыре месяца 2018 года достигла 17,9 млн. т. На месторождении Кашаган добыча составила 3,8 млн. т, на Тенгизе – 9,9 млн. т, на Карачаганаке – 4,2 млн. т.

По результатам деятельности Министерства энергетики за четыре месяца 2018 года, стало известно, что объем добычи нефти и конденсата составил 29,9 млн. т, что показывает рост на 5,9% к аналогичному периоду прошлого года. В целом, план добычи нефти на 2018 год составляет 87 млн. т, из которых 70 млн. т страна намерена экспортировать.

Стабильный рост добычи на месторождениях Тенгиз, Кашаган и Карачаганак в 2017 году смог обеспечить основной прирост добычи нефти на местном рынке. Данные месторождения разрабатываются тремя крупными операторами – ТШО, КПО и НКОК, которые в общей совокупности охватывают более половины всей нефтедобычи в стране. В процентном выражении цифры достигают 57%. (см. Диаграмму 1)

КАШАГАН

Согласно официальным данным участников самого дорогого нефтяного проекта, после отгрузки первой партии экспортной нефти в 2016 году компания НКОК смогла нарастить добычу в три раза. По завершению 2017 года общие цифры добытых ресурсов на месторождении достигли 8,28 млн. т нефти и 5,1 млрд. м³ газа. Из них вся нефть и 2,7 млрд. м³ газа отправлены на экспорт. Интересным и в то же время волнующим моментом для республики остается тот факт, что номинальная окупаемость разрешенных инвестиций займет определенное время, и только после этого Казахстана в пользу себя может почувствовать первое улучшение по разделу добываемой нефти. Многие детали проекта не раскрываются в связи с конфиденциальным статусом Соглашения о разделе продукции, достигнутого в 1997 году консорциумом иностранных нефтяных компаний (ныне - NСOC).

В марте этого года на площадке конференции «Казнефтегазсервис-2018» компания заявила о своих намерениях в дальнейшем наращивать объемы добычи нефти (до 450 000 баррелей в сутки) с помощью реализации проекта по расширению мощностей обратной закачки газа в пласт. В настоящее время выполняются работы по выбору оптимальной концепции проекта. Однако весенние события, связанные с плановой остановкой шести скважин и закачки газа в пласт, привели к снижению производства до 200 тысяч баррелей нефти в сутки. Но Правительство Казахстана не спешит делать печальные прогнозы, объяснив это тем, что для дальнейшего производства необходимо проанализировать технические составляющие проекта с учетом специфики месторождения. Добыча сырья на Кашагане в 2018 году прогнозируется на уровне 10,8 млн. т нефти и 6,8 млрд. м³ газа.

ТАБЛИЦА 1. ТОП 10 НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ ЗА 2017 ГОД

№	КОМПАНИИ	АКЦИОНЕРЫ	ОБЪЕМ ДОБЫЧИ (ТОННА)	ДОЛЯ (%)
1	Тенгизшевройл	Шеврон, Эксонмобил, КМГ, ЛукАрко	28 696 658	33,28%
2	КПО	Эни СпА, Шелл, Шеврон, Лукойл, КМГ	12 496 653	14,49%
3	КазМунайГаз	Самрук-Казына, Национальный банк РК	8 348 918	9,68%
4	НКОК	КМГ, ЭНИ СПА, Эксонмобил, Шелл, Тоталь, СНПС, Инлекс	8 286 461	9,61%
5	Мангистаумунайгаз	КМГ и СНПС	6 355 887	7,37%
6	Узеньмунайгаз	АО РД КМГ	5 480 105	6,35%
7	СНПС-Актобемунайгаз	СНСП	3 945 630	4,57%
8	Эмбамунайгаз	АО РД КМГ	2 840 015	3,29%
9	Казгермунай	АО РД КМГ, Петро Казахстан	2 800 003	3,24%
10	Каражанбасмунай	АО РД КМГ, СІТІС Group	2 141 117	2,48%
	Остальные		4 820 186	5,59%
	ВСЕГО		86 211 633	100%

*Рейтинг составлен редакцией KAZSERVICE. Цифры по объемам добычи взяты из PETROLEUM.

АНАЛИТИКА

КАРАЧАГАНАК

Прошлый год был ознаменован для оператора торжеством в честь 20-летия ОСРП по освоению Карачаганакского месторождения. С начала реализации достигнутого в 1997 году соглашения на месторождении было добыто 185, 1 млн. т нефти и 242, 4 млрд. м³ газа. На 2018 год недропользователь планирует добыть 12, 22 млн. т жидких углеводородов.

Сегодня на разных этапах реализации находятся Проекты по продлению полки добычи (ППД) и Расширения Карачаганака (ПРК-1). Первый проект нацелен на поддержание достигнутого уровня добычи углеводородов в пределах 11, 5 млн. т в год до 2023-2025 гг. Реализация ПРК-1 направлена на поддержание уровня добычи нефти путем закачки газа в пласт в пределах 11-12 млн. т в год. Данный проект находится на стадии выбора экономически целесообразной концепции. Во втором квартале 2018 года будет определена концепция проекта.

ТЕНГИЗ

Тенгизское месторождение, открытое казахскими нефтяниками десятилетия тому назад, сегодня обеспечивает львиную долю нефтедобывающей структуры Казахстана. В прошлом году ТШО достигло очередного максимума по нефтедобыче, сдвинув шкалу добычи вперед до 28,7 млн. т нефти. Это выше годового плана на 1, 127 млн. т. Напомним, что «Тенгизшевройл» является лидером не только по добыче сырья, но и крупным налогоплательщиком среди недропользователей Казахстана. По состоянию на январь-сентябрь 2017 года прямые выплаты ТШО государству составили более 5,9 млрд. долларов США. Если считать финансовые выплаты с момента основания компании (1993 г.), то эта сумма достигает 123 млрд. долларов США.



Вместе с тем, компания продолжает реализовывать проект по строительству Завода третьего поколения. Данный проект (ПБР-ПУУД) позволит Казахстану увеличить добычу на 12 млн. т нефти и привлечь финансы в виде прибыли и налоговых отчислений. Стоимость проекта оценивается в 37 млрд. долларов США. Ввод в эксплуатацию объектов запланирован на 2022 год.

Утвержденный бюджет проекта на 2018 год составляет 7 300 млн. долларов США. В рамках бюджета планируется продолжить работы по проектированию, закупке материалов и оборудования, изготовлению модулей и т.д.

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА НЕФТИ КАЗАХСТАНА

В прошлом году экспорт казахстанской нефти и газового конденсата составил 69,8 млн. т. В список основных покупателей отечественной нефти вошли такие страны, как Италия, Нидерланды, Франция и Китай. Пользуясь большим спросом на внешнюю поставку сырья, Казахстан в 2018 году намерен нарастить объем экспортируемой нефти до 70 млн. т.

Канат Бозумбаев, Министр энергетики РК, в своем официальном заявлении сообщил о том, что за первые четыре месяца 2018 года на экспорт ушло 24,1 млн. т нефти, что превышает прошлогодний показатель за указанный период на 4,3%. Таким образом, Казахстан постепенно наращивает объемы добычи сырья, расширяя географию экспортных точек. (см. Таблицу 2)

РЫНОК ГСМ

В целом на удовлетворение потребностей внутреннего рынка приходится примерно 14,7% добытой нефти и поставляется около 80,6% необходимого объема бензина с трех нефтеперерабатывающих заводов. Недостающий объем в 22,3% покрывается за счет поставок из России. По сообщению Министерства энергетики, обеспеченность внутреннего рынка отечественным ГСМ в 2018 году составит в бензине всех марок до 90%. В настоящее время на рынке нефтепродуктов дефицита не наблюдается.

Однако необходимо учитывать внешние факторы, влияющие на ценовую стабильность рынка ГСМ, в частности, связанных с колебаниями цен в России. Такая зависимость объясняется отсутствием таможенных постов вдоль границы с Россией, где обстоятельства требуют постоянного поиска ценового равновесия для бензина и дизельного топлива. Другими словами, Министр энергетики пояснил, что цена на бензин в республике не должна быть значительно ниже или значительно выше цен в РФ. Потому что, в таком случае, если в Казахстане цены будут значительно ниже российских показателей, то появится утечка отечественных нефтепродуктов в Россию. Либо, наоборот, если в Казахстане будут высокие цены, то соответственно российских нефтепродуктов на местном рынке станет значительно больше. Поэтому Канат Бозумбаев в одном из своих выступлений призвал общественность проявлять понимание, учитывая все влияющие на рынок факторы.

Теперь согласно стратегии «Казахстан – 2050», к 2025 году страна намерена полностью обеспечивать собственный рынок необходимыми нефтепродуктами. Хочется верить, что это поможет нефтяной стране не зависеть от импорта ГСМ.

ТАБЛИЦА 2. ТОП-10 СТРАН ПОКУПАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНСКОЙ НЕФТИ ЗА 2017 ГОД

№	СТРАНЫ	ОБЪЕМ ЭКСПОРТА (ТЫСЯЧ ТОНН)	ВЫРУЧКА (МЛН. \$)	РОСТ ЗА ГОД (МЛН. \$)
1	Италия	21 283, 4	8 450, 7	15,7%
2	Нидерланды	9 424, 1	3 643, 7	53,3%
3	Швейцария	7 459, 4	2 633, 2	27,5%
4	ФРАНЦИЯ	7 029, 8	2 806, 0	78,4%
5	Испания	3 484, 4	1 380, 2	51,5%
6	Румыния	2 409, 2	878, 7	8,3%
7	Республика Корея	2 375, 5	956, 0	921,2%
8	Китай	2 357, 1	853, 4	-2,6%
9	Греция	1 998, 6	799, 6	1,3%
10	Индия	1 527, 4	619, 1	248,2%

В целом, 2017 год укрепил положительные настроения в нефтегазовой отрасли Казахстана. Начало 2018 года также было ознаменовано для страны определенными улучшениями в связи с ростом добычи в первые месяцы. Далее в стране ожидается ряд событий, плановая реализация которых предвещает значительное улучшение благосостояния отечественной нефтянки. Об этом более подробно читайте в следующем номере журнала.

Айгерим Бахтиярова



НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА. ИТОГИ 2017 ГОДА



86,2 МЛН. Т

**ОБЪЕМ ДОБЫЧИ
НЕФТИ И КОНДЕНСАТА**



69,8 МЛН. Т

**ОБЪЕМ ЭКСПОРТА
НЕФТИ И КОНДЕНСАТА**



ТРАНСПОРТИРОВКА



НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА



КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

КТК – 49 634, 649

АТЫРАУ-САМАРА - 15 368, 197

АТАСУ-АЛАШАНЬКОУ – 2 297, 712

МОР/ПОРТ – 1 192, 322

Ж/Д – 666, 410

ОГПЗ – 624, 157

ОБЩИЙ ОБЪЕМ – 14, 9 МЛН. Т

В ТОМ ЧИСЛЕ:

ДИЗТОПЛИВА – 3, 987 МЛН. Т

МАЗУТ – 3, 282 МЛН. Т

АВТОБЕНЗИН – 2, 96 МЛН. Т

АВИАКЕРОСИН – 299 ТЫС. Т

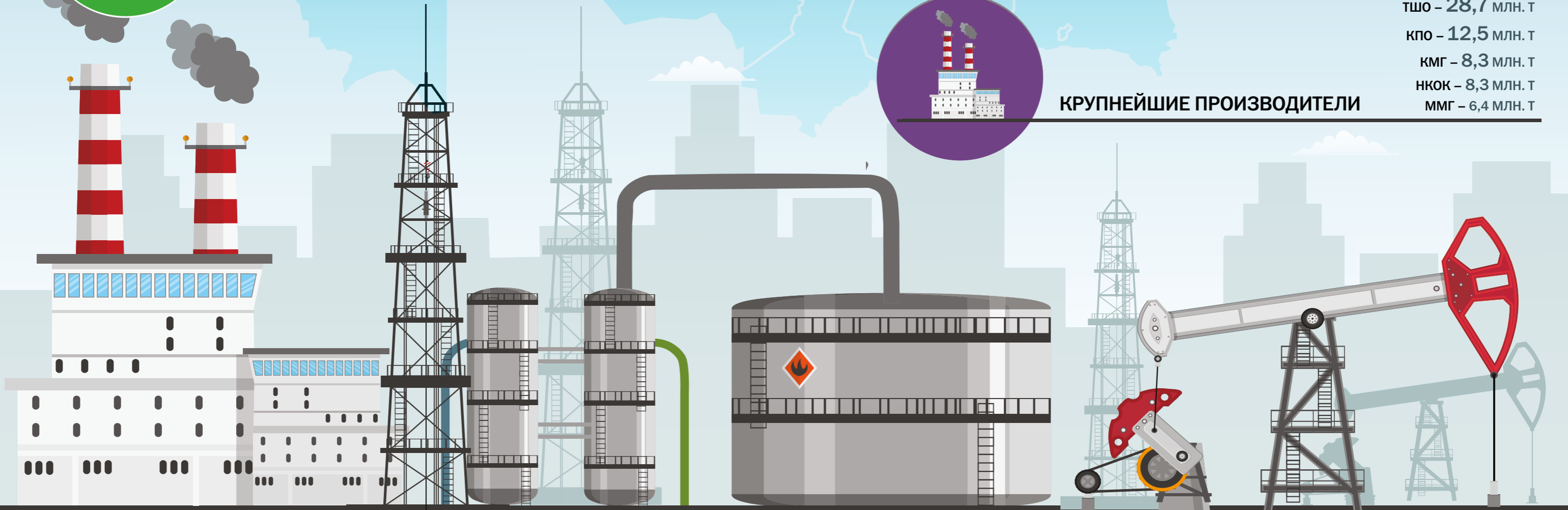
ТШО – 28,7 МЛН. Т

КПО – 12,5 МЛН. Т

КМГ – 8,3 МЛН. Т

НКК – 8,3 МЛН. Т

ММГ – 6,4 МЛН. Т





WORLD ENERGY PRICES: AN OVERVIEW

Energy prices are a significant part of our domestic expenditures, play an important role for industrial competitiveness and influence energy consumption patterns.

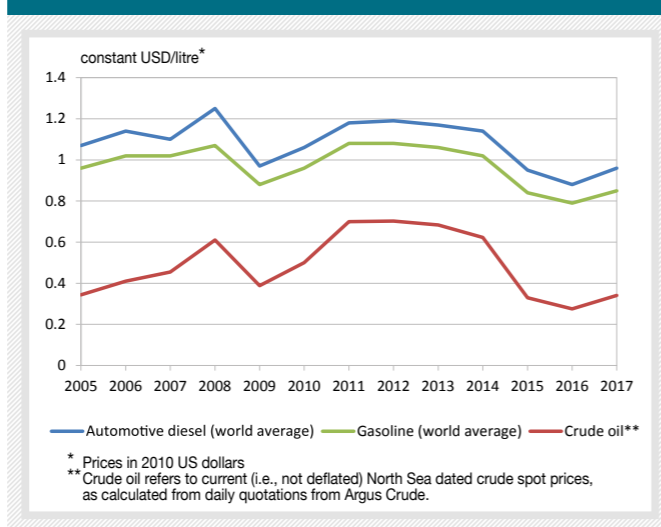
End-use prices - paid by final consumers - are affected by movements in commodity markets as well as policy decisions. As countries move away from regulated pricing, monitoring energy end-use prices around the world has become increasingly important for analysts and policy makers.

This new database casts light on how energy prices vary around the world and how they change over time. In 2017, the global average price of gasoline was 0.86 US dollar per litre (USD/l), a 2% increase compared to the previous year. Prices varied greatly across countries: from 0.24 USD/l in Saudi Arabia to over six times that amount in Norway (1.77 USD/l). Both of these countries are crude oil exporters, and the price difference between them is mainly determined by national policy decisions. Government policy - in the form of taxes and/or subsidies - strongly influences how prices at the pump vary around the world.

In general, European consumers pay the highest gasoline prices, generally reflecting high taxes on fuels. At the other end of the spectrum, the lowest prices are found among countries that subsidise liquid fuels. In recent years, automotive diesel and gasoline prices have tracked movements in crude oil prices. (See Figure 1)

Global pump prices are, on average, significantly higher than the underlying crude spot prices as they also reflect transportation, transport and marketing costs, as well as taxes levied on fuel sales. At a regional level, pump prices track movements in crude markets more closely in the United States than in the European Union - largely reflecting taxation structure.

FIGURE 1 - GLOBAL FUEL PRICE CHANGES, 2005-2017



© OECD/IEA, 2018. World Energy Prices. IEA Publishing.

ОБЗОР МИРОВЫХ ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ

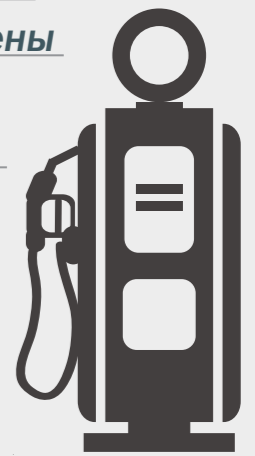
Цены на энергоносители являются значительной частью внутренних затрат. Они играют важную роль для промышленной конкурентоспособности и влияют на структуру энергопотребления. Цены конечного потребления, оплачиваемые потребителями, зависят от ситуаций на продовольственном рынке так же, как и от решений политического характера. Поскольку сегодня страны отходят от политики регулируемых цен, проведение анализа и отслеживание цен конечного потребления на сырье во всем мире становится все более важным и популярным для всех участников рынка.

Новые данные, приводимые Международным энергетическим агентством, показывают то, как цены на энергоносители варьируются во всем мире и как они со временем изменяются. В 2017 году средняя стоимость бензина в мире составляла 0.86 доллара США за литр, это на 2% больше по сравнению с предыдущим годом. Цены были подвержены большим изменениям по странам, как например, от 0.24 долларов США/л в Саудовской Аравии до цен в Норвегии, которые составляли 1,77 долларов США/л. Обе страны являются экспортерами сырой нефти, и разница в цене между ними, главным образом, определена решениями национальной политики. Государственная политика, которая включает в себя налоги и субсидии, сильно влияет на то, как цены на заправке варьируются во всем мире.

В целом, европейские потребители платят самые высокие цены за бензин по той причине, что в них отражаются высокие налоги на топливо. С другой стороны, самые низкие цены были зафиксированы среди стран, которые субсидируют жидкие виды топлива. В последние годы цены на бензин и дизтопливо зависели от колебаний цен на нефть.

Мировая цена на бензин в бензоколонке, в среднем, значительно выше, чем цены на сырую нефть, поскольку они включают в себя перегруппировку, транспорт, затраты на маркетинг, а также взимаемые налоги на топливные продажи. На региональном уровне, розничная цена бензина более тесно связана с колебаниями нефтяного рынка в Соединенных Штатах, чем в Европейском Союзе, где, в основном, учитывается структура налогообложения.

Государственная политика, которая включает в себя налоги и субсидии, сильно влияет на то, как цены на заправке варьируются во всем мире.
В целом, европейские потребители платят самые высокие цены за бензин по той причине, что в них отражаются высокие налоги на топливо.



Статья основана на отчете, разработанном Международным энергетическим агентством.



ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Тенізде сапары. 1993 жыл
 Визит Президента РК Н.А. Назарбаева в Тенгиз. 1993 год

ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ – ЛИДЕР В НЕФТЕДОБЫЧЕ С ЧЕТВЕРТЬВЕКОВОЙ ИСТОРИЕЙ

В 2017 году добыча нефти компании «Тенгизшевройл» составила рекордные 28,7 млн. т, что выше годового плана на 1,127 млн. т нефти.

Это больше четверти всей добываемой нефти в Казахстане. Таков показатель компании, некогда зашедшая на крупнейшие месторождения страны и создавшая огромные производственные силы. И сегодня, на свой 25-летний рубеж, она взошла в качестве лидера нефтяной отрасли Казахстана.

В честь юбилейной даты ТШО был организован торжественный вечер с участием Главы государства Нурсултана Назарбаева. Мероприятие прошло 4 апреля 2018 года в г. Астана. В нем сошлись первые руководители крупных компаний и все те, кто стоял у истоков становления отечественной нефтяной индустрии.



«Наши ценности определяют, кем мы являемся, и направляют нас к достижению результатов. Мы ведем свою деятельность, придерживаясь принципа ответственности в социальной сфере и в вопросах охраны окружающей среды, а также соблюдая законы и принося пользу обществу, в котором мы работаем.»

Ценности компании «Тенгизшевройл»

www.tengizchevroil.com





KAZSERVICE

подвел итоги конференции

16 марта 2018 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел коктейль-прием для VIP-гостей и участников ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2018». Поводом светского раута послужила благополучная организация конференции, которая стала традиционным местом встречи казахстанского и иностранного бизнес сообщества. Цель мероприятия заключалась в создании площадки для нетворкинга между теми, кто способствует развитию главной индустрии Казахстана.



KAZSERVICE

Cocktail-reception

Прием гостей прошел в отеле Renaissance города Атырау. Среди гостей были Бруно Жардэн, Управляющий директор НКОК, Лука Виньяти, Вице-президент Eni по странам Средней Азии, Оливье Лазар, Председатель концерна Shell в Казахстане, Майкл Гиффорд, Посол Великобритании в Казахстане, и также множество других представителей казахстанских и зарубежных компаний. После принятия трапезы и вечернего аперитива, гости оживленно беседовали в сопровождении хорошей музыки. Для гостей вечера было уготовано множество подарков в знак приветствия и благодарности от команды KAZSERVICE.





KAZSERVICE summed up the results of the conference

On March 16, 2018, the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan held cocktail-reception for VIP-guests and participants of the Annual «Kazneftegazservice-2018» Conference. This event is considered as a traditional network platform for local and foreign business community. And the cocktail-reception has been initiated for the reason of favorable organization of the conference.



The event was organized in Renaissance hotel of Atyrau city. There were Bruno Jardin, Managing Director of NCOC, Luca Vignati, Executive Vice President for Central Asia and Pakistan at Eni SpA, Olivier Lazare, Chairman of Shell in Kazakhstan, Michael Gifford, Her Majesty's Ambassador to the Republic of Kazakhstan and many other representatives of local and foreign companies. After acceptance of a meal and evening aperitif, the guests could make the spirited dialogue. Besides, KAZSERVICE team has presented special gifts to the guests in gratitude for participation.





• 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