

KazService

Журнал о сервисном бизнесе Казахстана

#2(8), апрель – июнь, 2014



ФОКУС НА СТРАНУ
КИТАЙ

НПП:
**ЗАЩИЩАЯ
ОТЕЧЕСТВЕННОЕ**

ПРОБЛЕМЫ МЕТРОЛОГИИ
КАЗАХСТАНА

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ
ИЦХАКА АДИЗЕСА

СОЮЗ
СЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА



Е. НИКИТИНСКАЯ



Ж. ТАЖИЕВА



"ERSAI Caspian Contractor" LLC

Engineering, Procurement and Fabrication of steel structures and modules offshore and onshore
Port and Logistic base services
Shipyards activities
Project management
Waste management



Administrative Office:
Block 47 B, 2 Microrayon, Aktau, Mangystau Oblast, Republic of Kazakhstan, 130000

Operational Yard:
Mangystau Oblast, Karakiya District, Kuryk village, ERSAI Caspian Yard

Representative Office:
Almaty, Republic of Kazakhstan 050010, Kazymbek bi str. 41, Park Palace, office 406

Tel/Fax: +7 7292 527 100 (4000); + 7272 980 186/187;
Факс/Фак: +7 7292 527 110; +7 7272 980 185.

www.ersai.kz

R
RENAISSANCE[®]
AKTAU HOTEL



RENAISSANCE HOTELS GROUP
LIVE LIFE TO DISCOVER

Our space is set up to your agenda

Whether you are planning a conference or a meeting with just a handful of people, the caliber of the facilities and the professionalism of our expert hospitality team will give you the confidence to focus on your own agenda.

A dedicated event coordinator will be on hand to help organize and execute every aspect of your event.

Healthy food that fuels success. And a commitment to responsible business that means success can be sustainable.

Renaissance Aktau Hotel

9 microdistrict/Aktau 130000/t. +7 7292 300 600/f. +7 7292 300 601

www.renaissanceaktau.com



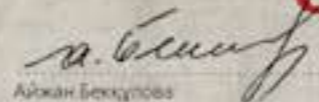
Қазақстан – мұрасы – бай, тез дамып келе жатқан мемлекет. Энергетиканың келешегіне инвестиция жасаумен қатар біз елдің мәдени дәстүрлерін сақтап дамытуға да ат салысудамыз. Орталық Азияның Еуразия қорымен бірлесе отырып, «Шеврон» компаниясы жергілікті қолөнершілерге іскерлік қабілеттерін жетілдіруге, өнімдерін шетелге сатуға және тәжірибелерін келесі ұрпаққа жеткізуге көмектеседі. Мұндай шеберлер Қазақстанның өзіндік салт-дәстүрлерін нығайтуға үлес қосады. Ал ел қуатты болса, біздің компаниямыз да күшейе түседі. Толық ақпаратты www.ChevronKazakhstan.com сайтынан қараңыз.

МҰНАЙ КОМПАНИЯЛАРЫ

ЖЕРГІЛІКТІ ТҰРҒЫНДАРҒА ҚОЛДАУ

КӨРСЕТУІ КЕРЕК.

ОЙЫМЫЗ БІР.


Айжан Беккулова
Президент
«Our Heritage» қоғамдық қоры


Чарли Стюарт
Ұзынмен және жұртшылықпен байланыс бөлімінің бас менеджері
«Шеврон» компаниясының Еуразиялық бөлімшесі
Алматы, Қазақстан

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ
«Қазақстанның сервистік компанияларының одағы» ЗТБ (KAZSERVICE)

БАС РЕДАКТОР
Д. Аугамбай

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
Е. Огай

Қазақ мұнай және газ институты, АҚ
Инновациялық және геология-геофизикалық зерттеу орталығының директоры

М. Мырзағалиев
Қазақстан Республикасы
мұнай және газ вице-министрі

Д. Аугамбай
KAZSERVICE одағының бас директоры

Ж. Кәкішев
KAZSERVICE одағының
Президиум төрағасы

А. Құдайберген
KAZSERVICE одағының төрағасы

А. Тоқаев
Қазақстан Республикасы мұнай және газ министрінің кеңесшісі

Д. Сәлімбаев
Үкіметпен байланыс және қоғамдық мәселелер бойынша директор, Total E&P Kazakhstan

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ

В. Арсеньева
Журнал 13.11.2012 Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігінде тіркеліп №13153-Ж куәлігі берілген

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.kazservice.kz

Таралымы 3 000 дана

©KAZSERVICE, 2014

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ОЮЛ «Союз сервисных компаний Казахстана» (KAZSERVICE)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Д. Аугамбай

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Е. Огай

Директор центра инновационных и геолого-геофизических исследований АО «Казахский институт нефти и газа»

М. Мирзағалиев
Вице-министр нефти и газа
Республики Казахстан

Д. Аугамбай
Генеральный директор Союза KAZSERVICE

Ж. Какишев
Председатель Президиума
Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген
Председатель Союза KAZSERVICE

А. Тукаев
Советник Министра нефти и газа РК

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА

В. Арсеньева
Журнал зарегистрирован Министерством культуры и информации Республики Казахстан. Свидетельство № 13153-Ж от 13.11.2012

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

Тел./факс: +7 7172 66 56 34

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Тираж 3 000 экземпляров

©KAZSERVICE, 2014

FOUNDER AND PUBLISHER
Association of service companies of
Kazakhstan, LEA (KAZSERVICE)

EDITOR-IN-CHIEF
D. Augambay

EDITORIAL BOARD
E. Ogay

Director of the Center for the innovation and geologic and geophysical research
Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC

M. Mirzagaliyev
Vice-minister of oil and gas
of the Republic of Kazakhstan

D. Augambay
General Director of KAZSERVICE Association

Zh. Kakishev
Chairman of the Presidium
of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen
Chairman of KAZSERVICE Association

A. Tukayev
Advisor to Minister of oil and gas of the
Republic of Kazakhstan

D. Salimbayev
Director, Government Relations & Public
Affairs, Total E&P Kazakhstan

DESIGN, LAYOUT

V. Arsenyeva
The Magazine is registered by the Ministry of culture and information of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate No. 13153-Ж as of November 13, 2012

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

Тел./fax: +7 7172 66 56 34

e-mail: info@kazservice.kz

www.kazservice.kz

Circulation 3 000 copies

©KAZSERVICE, 2014



Более эффективная добыча и переработка.



Решения для горнодобывающей промышленности

Надежное измерение расхода пульпы: специальная футеровка из износостойкого натурального научука и уникальные щеточные электроды электромагнитного расходомера Promag 55 S, позволяют выполнять надежное измерение даже с высоким содержанием твердых частиц в пульпе. В комбинации с радиоизотопным преобразователем Galvapilot M, позволяет измерять концентрацию твердой составляющей пульпы.

Измерение давления: устойчивая к перегрузке и к износу керамическая мембрана датчика давления Cerabar S идеально подходит для измерения в сгустителях.

Измерение pH/ORP сокращает время калибрования: компактные прочные электроды, работающие на основе запатентованной цифровой технологии Memosens, позволяют избежать калибровку по месту, устраняет проблемы коррозии и попадания влаги.

Наш индивидуальный подход к клиенту и решения помогут вам сократить расходы, повысить производительность и улучшить качество. Перейдите по следующей ссылке, чтобы посмотреть видео отзывы наших клиентов.
www.li.endress.com/mining_videos



Endress+Hauser
Instruments International AG
Central Asian Support Centre
Фурманова 149, офис 26
Республика Казахстан,
Алматы

Тел.: +7 727 244 24 60/61/62
Факс: +7 727 244 24 63
info@kz.endress.com
www.li.endress.com

Endress+Hauser 
People for Process Automation

ЗАЩИЩА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ НИКИТИНСКАЯ ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПАЛАТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА, СЕГОДНЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ПАЛАТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ НАШЕЙ СТРАНЫ. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О РОЛИ, ОСНОВНЫХ ЦЕЛЯХ И ЗАДАЧАХ, ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ?

Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан – некоммерческая, саморегулируемая организация, представляющая собой союз субъектов предпринимательства, созданная в целях обеспечения благоприятных правовых, экономических и социальных условий для реализации предпринимательской инициативы и развития взаимовыгодного партнерства между бизнес-сообществом и органами государственной власти Республики Казахстан, а также стимулирования и поддержки деятельности объединений индивидуальных предпринимателей (или) юридических лиц в форме ассоциаций (союзов). Целью создания Национальной палаты является формирование институциональной основы для роста и дальнейшего развития предпринимательства в Республике Казахстан.

- Задачи Национальной палаты являются:
- консолидация предпринимательского сообщества;
 - представление, обеспечение и защита прав и законных интересов субъектов предпринимательства;
 - организация эффективного взаимодействия субъектов предпринимательства и их ассоциаций (союзов) с государственными органами;
 - содействие созданию благоприятных правовых, экономических и социальных условий для реализации предпринимательской инициативы в Республике Казахстан;
 - участие в процессе совершенствования законодательства Республики Казахстан, затрагивающего интересы предпринимательства;
 - иные задачи, предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан.



КАКИЕ МЕРЫ ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ЧАСТИ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА И ИХ ИНИЦИАТИВ?

Взаимодействие Национальной палаты и Правительства РК направлено на достижение целей и задач, поставленных перед ней. Взаимодействие Национальной палаты с

НПП
Метрология
Китай
Аналитика
Мероприятия
Лица
Эксклюзив

Взаимодействие Национальной палаты с Правительством РК и государственными органами осуществляется посредством участия Национальной палаты в разработке и экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы субъектов частного предпринимательства

Правительством РК и государственными органами осуществляется посредством участия Национальной палаты в разработке и экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы субъектов частного предпринимательства. Национальная палата участвует в работе консультативно-совещательных органов при центральных и местных государственных органах. Национальная палата участвует в работе консультативно-совещательных органов при центральных и местных государственных органах, созданных по вопросам, затрагивающим права и обязанности субъектов предпринимательства. Наша организация представляет интересы предпринимательства в Правительстве РК, Парламенте РК и других государственных органах, а также образует третейский суд и арбитраж и т.д.

Национальная палата на регулярной основе проводит сбор, обобщение и анализ информации о состоянии государственных органов и (или) государственных служб, а также законных интересов субъектов предпринимательства. Результаты проведенного анализа направляются в Правительство РК и (или) уполномоченный государственный орган.

Результаты проведенного анализа по итогам за год вносятся на рассмотрение Президента РК в составе ежегодного национального доклада о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан. В целях конструктивного диалога бизнес-сообщества и государственных органов, Национальная палата проводит общественные слушания по вопросам предпринимательства с участием государственных органов, органов местного самоуправления, предпринимателей и СМИ.

Обратная связь бизнеса с государственными органами достигается посредством независимой оценки Национальной палатой деятельности госслужащих и государственных органов (рейтинг «Деловой климат»).

КАКОВА РОЛЬ АССОЦИАЦИЙ, ВХОДЯЩИХ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ПАЛАТУ? КАК ПРОИСХОДИТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НИМИ И ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ?

Одним из законодательно закрепленных принципов деятельности (руководящих правил) На-

циональной палаты является стимулирование и поддержка деятельности бизнес-ассоциаций. При этом обязательное членство распространяется только на субъекты предпринимательства. Бизнес-ассоциации на добровольной основе участвуют в деятельности Национальной палаты посредством аккредитации, таким образом, не только сохраняя свою независимость и самостоятельность, но и приобретая дополнительные возможности для своего развития.

Бизнес-ассоциации, включая региональные и отраслевые ассоциации, получают широкий перечень прав, включающий в себя право на участие в управлении Национальной палатой на принципах выборности посредством аккредитации в системе Национальной палаты. Также они приобретают возможность получения финансирования их деятельности (выполнение работ и услуг для предпринимателей), что является дополнительным импульсом к их дальнейшему росту и развитию.

Бизнес-ассоциации законодательно наделяются следующими правами:

- проводить аккредитацию в системе Национальной палаты;
 - вносить предложения по совершенствованию деятельности Национальной палаты;
 - пользоваться профессиональной поддержкой со стороны Национальной палаты, а также услугами, предусмотренными ее уставом;
 - обращаться в Национальную палату с письменными запросами и получать мотивированные ответы;
 - направлять своих представителей на обучение, переподготовку, повышение квалификации, организуемых Национальной палатой;
 - получать квалифицированную информационно-аналитическую поддержку;
 - пользоваться иными правами, гарантированными Конституцией РК и предусмотренными законодательством РК.
- Таким образом, Национальная палата позволяет сконцентрировать человеческие ресурсы и опыт работы, накопленный бизнес-ассоциациями за время их деятельности, направляя их в общее русло развития страны.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗАЩИТИТ РЫНОК И ПОВЫСИТ КАЧЕСТВО ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

БИРЖАН КАШЕШЕВ,
ПРЕДСЕДЕТЕЛЬ КОМИТЕТА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И МЕТРОЛОГИИ
МИНИСТЕРСТВА ИНДУСТРИИ И НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Создание Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России обнажило существующие в нашей республике проблемы в техническом регулировании и метрологии, из-за которых многие отечественные бизнесмены не

могут выйти на общий союзный рынок, а их продукция, соответственно, остается без спроса.

Между тем, в Казахстане уже разработана программа, призванная в ближайшие шесть лет кардинально модернизировать действующую в республике систему технического регулирования и придать отечественным производителям конкурентоспособность на внешних рынках, отметил председатель Комитета технического регулирования и метрологии МИНТ РК Биржан Кашешев.



БИРЖАН БИСЕНКЕВИЧ, НАВЕРНОЕ, БУДЕТ ЛОГИЧНЫМ НАЧАТЬ НАШУ БЕДЕЮ С ТОГО, ЧТО МНОГИЕ КАЗАХСТАНСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ВОЗМУЩЕНЫ НЕВОЗМОЖНОСТЬЮ СВОЕГО ПРИСУТСТВИЯ НА РЫНКЕ СТРАН-УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА. ТОГДА КАК КАЗАХОВ, ЧТО СОЗДАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ГАРАНТИРУЕТ ОТКРЫТОСТЬ ВНЕШНЕГО РЫНКА ДЛЯ БИЗНЕСА - ТАМОЖЕННОЙ ТРОЙКИ, В ЧЕМ НА ВАШ ВЗГЛЯД, КРОМОТЯ ПРИЧИНЫ СЛОЖИВШЕЙ СИТУАЦИИ?

Согласен, несмотря на то, что структура техрегулирования Казахстана выстроена в соответствии с международной практикой и во внешней среде сбалансирована со всеми компонентами международной инфраструктуры качества, анализа текущего состояния выявлен ряд ключевых проблем практически по всем инструментам системы, сдерживающим внедрение инноваций и приложений на конкурентоспособность нашей продукции. Это и непорядочные испытаниями всех показателей безопасности, установленных техрегулированием ТС и недоста-

точная оснащенность испытательных лабораторий, это и отсутствие согласованной позиции Республики Казахстан в рамках ЕЭП и проблема ценообразования на услуги сертификации. К тому же, не стоит сбрасывать со счетов такие минусы, как устаревшая и неэффективная система надзора за рынком, а также низкие темпы внедрения международных стандартов в нашей республике.

Одной из основных проблем, с которой приходится сталкиваться, это отсутствие сформировавшейся единой консолидированной позиции госорганов и бизнес-сообщества. Ведь зачастую отечественные производители не участвуют в формировании технической политики ЕЭП – при разработке и адаптации технических регламентов ТС, что приводит к проведению нормирования в отрыве от производства и создает дополнительные барьеры для бизнеса. Применение ОРВ (оценки регулирующего воздействия) позволило бы наиболее эффективно реагировать на эти процессы в ходе разработки и принятия документов. И, как следствие нашей работы в этом направлении, в целях создания обратной связи с бизнесом, получения их предложений и замечаний, в электронных СМИ размещается информация о вынесении на публичное обсуждение проектов технических регламентов Таможенного союза.

СКАЖИТЕ, ПРИНЯТИЕ КАКИХ МЕР ЦЕЛЕСООБРАЗНО ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ СЛОЖИВШЕЙ СИТУАЦИИ И КАКИЕ РАБОТЫ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ НА СЕГОДНИШНИЙ ДЕНЬ БУДУТ?

Для повышения уровня казахстанского представительства на переговорах в рамках ТС и проведения анализа при

принятии решений необходимо принять целый комплекс мер. В первую очередь мы ставим перед собой задачу обеспечить работу как вертикального, так и горизонтального взаимодействия между бизнесом и госорганами. Во всех областных центрах уже начали работу созданные региональные штабы, возобновлена работа экспертных советов по техрегулированию при отраслевых госорганах. В эти структуры вошли представители аниматоров, региональных палат предпринимателей, органов подтверждения соответствия, крупных предприятий.

Для обеспечения единого подхода на заседаниях консультативного комитета ЕЭК на Межведомственной комиссии по техрегулированию и метрологии под руководством заместителя Премьер-министра – Министра индустрии и новых технологий Республики Казахстан Асета Исенашева нужно определять составы переговорных команд и единую позицию казахстанской стороны по проектам ТР ТС, а также обеспечить участие специалистов Казахстана в ключевых организационных структурах ЕЭК.

Кроме того, для принятия качественного техрегулирования ТС и обеспечения 100% готовности при их внедрении отраслевым госорганами в процессе разработки и согласования ТР следует проводить оценку регулирующего воздействия проектов ТР ТС и стандартов. Оценка регулирующего воздействия – аналитический инструмент, применяемый во всем мире при принятии тех или иных регуляторных мер со стороны государства. Этот инструмент дает возможность на начальном этапе исключить избыточное

Для принятия качественного техрегулирования ТС и обеспечения 100% готовности при их внедрении отраслевым госорганами в процессе разработки и согласования ТР следует проводить оценку регулирующего воздействия проектов ТР ТС и стандартов

Метрология

30 Модернизация системы защитит рынок и повысит качество отечественной продукции

Создание Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России обнажило существующие в нашей республике проблемы в техническом регулировании и метрологии, из-за которых многие отечественные бизнесмены не могут выйти на общий союзный рынок.

Китай

42 Китай: как с ним работать? Руководство по применению

Каждый этап государственной регистрации имеет свою специфику. Но особенность политики КНР заключена в том, что после постановки на учет компания не остается одна в бизнесе. Со своей стороны государство в лице региональных представителей Министрства Коммерции ведет компанию и помогает ей освоиться и развиваться в дальнейшем.

Китай

50 Экономическое развитие Великого шелкового пути, беспрепятственный торговый путь – ускорение создания новых финансовых инструментов

Аналитика

74 Структуры контрактов на работы внутри страны и за рубежом

С момента обретения независимости нефтегазовый сектор в Казахстане характеризуется успешными комбинациями местных и зарубежных организаций. Будь-то в форме стратегических инвестиций в совместные предприятия или более краткосрочных коммерческих договоренностей, один постоянный фактор, который присутствует в отношениях между этими местными и иностранным компаниям, неизменно заключается в налогообложении и, в частности, в стремлении добиться стабильного и предсказуемого налогового профиля в отношении договоренностей, о которых идет речь.

Мероприятия

84 «Казнефтегазсервис – 2014»: продолжая начатое

18 марта 2014 года в г. Астана в отеле «Rixos President Astana» Союз сервисных компаний Казахстана совместно с Филиалом «Контрактное агентство» информационно-аналитического центра нефти и газа под эгидой Министерства нефти и газа Республики Казахстан провели III Ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис – 2014».

90 Нефтесервис и машиностроение снова в фокусе внимания

24 апреля 2014 года в г. Уральске прошел Форум сервисных услуг и машиностроения в нефтегазовом секторе «KazServex - 2014», который стал продолжением форума, который проходил в г. Актау 26 февраля 2014 г. Организаторами форума выступили Министерство нефти и газа РК, Акимат Западно-Казахстанской области, Ассоциация «KAZENERGY», АО «Информационно-аналитический центр нефти и газа», Союз сервисных компаний Казахстана и Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.М.

Лица

94 Наши общие интересы

Почетным гостем журнала «KazService» является Чарльз Хендри, посланник Премьер-министра Великобритании по вопросам торговли в Азербайджане, Казахстане и Туркменистане.

Эксклюзив

108 Почему люди умирают, а компании живут?

Эксклюзивное интервью для журнала «KazService» с Доктором Ицхаком Адизес, Президентом Института Адизеса.

Самые точные часы – песочные. Они никогда не спешат.

МУДРЕЦ КАБИР

«Все знают, что капля вливается в океан, но мало кто догадывается, что и океан сливается с каплей»



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

*Мужская одежда ручной работы
из лучших итальянских
и английских тканей*

Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай Батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова,

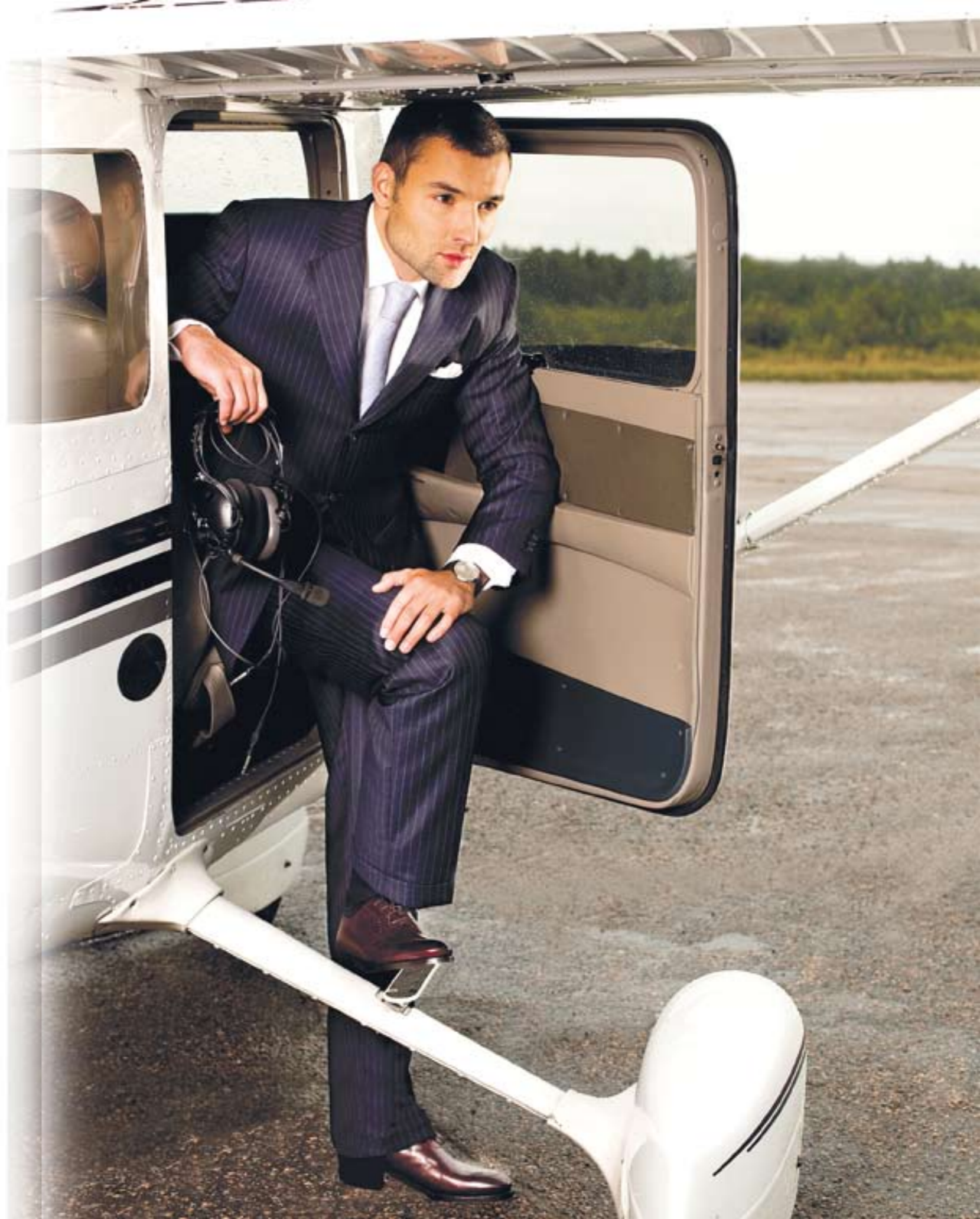
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

г. Астана, ул. Достық, 1 ВП-11, тел.: (7172) 326 161, 326 464, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru

г. Атырау, ул. Азаттық, 2, гостиница «Хан Тенгри», 2 этаж, офис 203,

тел.: 8 (7122) 321 687, моб.: +7 777 251 79 50, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru





ҚҰРМЕТТІ ОҚЫРМАН,

Сіздермен біздің журналдың кезекті санында қайта жүздесіп отырғанымызға қуаныштымыз. Журналдың өткен саны шыққан күннен бастап Одақ бірнеше іс-шаралар өткізді, оның ішінде Қазақстанның әр түрлі өңірлері мен шетелден 250 ден аса қатысушы жинаған «Казнефтегазсервис-2014» конференциясын атап өткен жөн. Конференция нәтижелерімен Сіздер біздің журнал беттерінен таныса аласыздар.

Одақ «Теңізшевройл» компаниясының Болашақ кеңейту жобасында қазақстандық құрамды ұлғайту жұмыстарын жалғастыруда. Сәуір айында Одақ өкілдері жоба және «KIPV» бас мердігерінің басшылығымен жобаның инжиниринг жұмыстары өтетін Фарнбороу (Ұлыбритания) қаласында бірқатар кездесілер өткізді. Атап айтқанда, қазақстандық компаниялардың құрылыс тендерлерінде қатысу мүмкіндіктері талқыланды. Одақ қайта байланыс мәселелерін көтерді және модульдар мен басқа бағыттар бойынша ұсыныстар берді.

«Теңізшевройл» компаниясының Болашақ кеңейту жобасына қатысу үшін қаржыландыру мәселелері маңызды және өзекті болып табылады. Осы мәселеге жәрдемдесу мақсатында Одақ осы жылғы сәуір айында «Сбербанк» АҚ ЕБ басшылығының қатысуымен іскерлік таңертеңгілік ас ұйымдастырған болатын. Аталған іс-шарада банк өкілдері алғашқы жұмысқа жұмылдыру және ірі мұнай-газ компанияларымен алғашқы айларда жұмыс жасау кезінде мұнай сервискомпанияларына көмек көрсетуге бағытталған қаржылық құралдармен таныстырды.

Өз мүшелерінің мәселелерін шапшаң шешу мақсатында Одақ мұнай-газ компанияларымен қазақстандық құрамды ұлғайту мәселелері бойынша жұмыс жасайтын Атырау қаласында офис ашу мәселесін қолға алуда.

Алмас ҚҰДАЙБЕРГЕН,
Қазақстанның сервистік компаниялар
одағының төрағасы

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ,

Мы рады приветствовать Вас на страницах очередного выпуска нашего журнала. Со дня выхода предыдущего номера Союз провел ряд мероприятий, среди которых нужно отметить нашу ежегодную конференцию «Казнефтегазсервис-2014», которая собрала более 250 участников из разных регионов Казахстана и зарубежья. С итогами конференции Вы можете ознакомиться на страницах нашего журнала.

Союз продолжает работу по увеличению доли казахстанского содержания в Проекте будущего расширения компании «Тенгизшевройл». В апреле этого года представители Союза провели ряд встреч с руководством проекта и генеральным подрядчиком «KIPV» в г. Фарнбороу (Великобритания), где проводится инжиниринг проекта. В частности, обсуждались вопросы участия казахстанских компаний в тендерах по строительству. Союзом поднимались вопросы получения обратной связи и были даны рекомендации по модулям и другим направлениям.

Вопросы финансирования для участия в Проекте будущего расширения компании «Тенгизшевройл» являются важными и актуальными. Для содействия в этом вопросе в апреле этого года Союз провел деловой завтрак с участием руководства АО ДБ «Сбербанк», который презентовал финансовые инструменты, нацеленные на содействие нефтесервисным компаниям при мобилизации и во время первых месяцев работы с крупными нефтегазовыми компаниями.

Для оперативного решения вопросов наших членов Союз открывает офис в г. Атырау, сотрудники которого будут более тесно взаимодействовать с нефтегазовыми компаниями в рамках увеличения местного содержания.

Алмас КУДАЙБЕРГЕН,
Председатель
Союза Сервисных компаний Казахстана

ОТ РЕДАКТОРА

8, ∞

ПРОДОЛЖАЯ РАССКАЗЫВАТЬ О ПРОБЛЕМАХ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ НА СТРАНИЦАХ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE», МЫ ПОДОШЛИ К ВОСЬМОМУ НОМЕРУ. «8» ЯВЛЯЕТСЯ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНОЙ В РАЗНЫХ АСПЕКТАХ. ЦИФРА «8» ЯВЛЯЕТСЯ ВТОРЫМ МАГИЧЕСКИМ ЧИСЛОМ В ФИЗИКЕ. «8» ЯВЛЯЕТСЯ АТОМНЫМ НОМЕРОМ КИСЛОРОДА, БЕЗ КОТОРОГО МЫ НЕ МОЖЕМ ЖИТЬ. ШАХМАТНАЯ ДОСКА ИМЕЕТ РАЗМЕР 8x8 КЛЕТОК. В КИТАЕ ЧИСЛО «8» СЧИТАЕТСЯ СЧАСТЛИВЫМ, ПОСКОЛЬКУ НА КАНТОНСКОМ ДИАЛЕКТЕ ЗВУЧИТ ТАК ЖЕ, КАК «ПРОЦВЕТАНИЕ». СИМВОЛИЧНО, ЧТО ВОСЬМОЙ НОМЕР ЖУРНАЛА ПОСВЯЩЕН КИТАЮ. В ЭТОМ НОМЕРЕ МЫ РАССКАЖЕМ О СПЕЦИФИКЕ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА С КИТАЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ, А ТАКЖЕ МЫ ВКЛЮЧИЛИ ОТДЕЛЬНУЮ РУБРИКУ НА КИТАЙСКОМ ЯЗЫКЕ, ЧТОБЫ НАШИ КИТАЙСКИЕ ПАРТНЕРЫ СМОГЛИ ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОБЛЕМАМИ КАЗАХСТАНСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА.

Если повернуть число «8», то получится знак бесконечности. Под этим знаком проходит постоянное совершенствование бизнес-процессов в тех компаниях, которые уделяют особое внимание вопросам повышения эффективности управления. Во время длинных майских праздников Союз сервисных компаний Казахстана с некоторыми членами Президиума провели диагностику имеющихся проблем в структуре менеджмента нашей организации с помощью консультантов Института Адизес. В этом номере Вы ознакомитесь с эксклюзивным интервью г-на Ицхака Адизеса, основателя своего Института менеджмента и автора методологии организационной терапии.

Также мы уделили особое внимание проблемным вопросам метрологии, которые становятся наиболее актуальными в свете предстоящего вступления Казахстана в ВТО и Евразийский экономический союз. Поскольку данная тема волнует, в первую очередь, наших предпринимателей, то мы также представляем Вашему вниманию интервью одного из руководителя Национальной палаты предпринимателей, с которой мы обсудили вопросы, которые нас сегодня волнуют.

Союз сервисных компаний Казахстана провел большую работу во втором квартале 2014 года. Надеюсь, что число «8» принесет членам Союза сервисных компаний Казахстана удачу и процветание!



Дауржан АУГАМБАЙ,
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний Казахстана

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



ТОО «Алстрон»
г. Алматы. Отрасль: сервис

- Гидродинамические исследования нефтяных и газовых скважин
- Полимерное заводнение при проведении работ по повышению нефтеотдачи нефтяных пластов
- Призабойная кислотная обработка скважин
- Трассерные исследования нефтяных и газовых скважин
- Отбор и анализ глубинных проб нефтяных скважин
- Гидропрослушивание нефтяных скважин
- Перераспределение фильтрационных потоков скважин
- Интерпретация (анализ) полученной информации и другие виды деятельности



ТОО «KazConstruction Group»
г. Уральск. Отрасль: строительство

- Гражданское строительство, строительство промышленных сооружений, бескаркасных ангаров, линии электропередач и газоснабжения
- Все виды работ с волоконно-оптическими линиями связи
- Производство и продажа полиэтиленовых труб для водопроводов и водоснабжения в диапазоне от 20 до 1200 мм
- Подготовка, переподготовка, повышение квалификации специалистов в области промышленной безопасности, охраны труда, перевозки опасных грузов



ТОО «Астана-Транс-Ойл»
г. Астана. Отрасль: логистика

Услуги по экспидированию грузов наливом, навалочных, габаритных и крупногабаритных прочих грузов по дорогам Казахстана, стран СНГ и Балтии.



ТОО «Институт Карагандинский Промстройпроект»
г. Караганда. Отрасль: сервис

Проектные работы, обследование зданий, сооружений и отдельных конструкций, экспертиза проектов, проведение экспертизы в области промышленной безопасности.

ТОО
«КазПромСтройИнжиниринг»

ТОО «КазПромСтройИнжиниринг»
г. Кульсары. Отрасль: строительство

Строительно-монтажные услуги, транспортное обслуживание, рекрутинг.



Флюор Казахстан Инк.
г. Атырау. Отрасль: сервис

Услуги по проектированию, поставке, строительству, техническому обслуживанию и услуги по управлению проектом для Правительства.



Kazakhstan Caspian Offshore Industries LLP



- Engineering, Procurement and Fabrication of steel structures, offshore/onshore modules and hook up/commissioning on site
- Marine and Onshore Logistic base services
- Project management

Headquarter:
130000 Microdistrict 29A, Grand Nur Plaza Business Centre 3rd floor,
Aktau city Mangystau region, Republic of Kazakhstan

Operation Yard:
Republic of Kazakhstan, Aktau city Mangystau region, Tupkaragan area, village S. Shapagat,
«Temir Ab» Oil and Gas Offshore Facilities Fabrication Yard

Telephone: +7 7292 425 400
Fax: +7 7292 425 403

Branch office:
060000, Abay street 12/A, Atyrau city, Atyrau region, Republic of Kazakhstan
Telephone: +7 (7122) 900600
Fax: +7 (7122) 900600
www.kcoi.kz

НОВОСТИ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В Г. ЛОНДОН

ЗЕЙНОЛЛА КАЛЫМБЕТОВ
НАЗНАЧЕН ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ
СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА В Г. ЛОНДОН.

Свою профессиональную деятельность Зейнолла Калымбетов начал специалистом Жамбылского областного филиала Народного банка, где позже занял позицию главного специалиста. После окончания Дипломатической Академии при Министерстве иностранных дел РК в 1999 году являлся референтом в МИД РК, позже атташе, третьим секретарем, вторым секретарем, первым секретарем в ряде департаментов и комитете по инвестициям. Занимал должность второго и третьего секретаря Посольства Республики Казахстан в Южной Корее.

В Министерстве индустрии и торговли РК Зейнолла Калымбетов занимал позицию начальника отдела и начальника управления по проведению переговоров относительно доступа на рынок сервисных услуг. В АО «Корпорация Цесна» работал старшим менеджером проектного



департамента – советником председателя правления.

В 2009-2010 годах работал директором Лондонского представительства АО «Центр международных программ» Министерства образования и науки Республики Казахстан, а

также занимался предоставлением консультационных услуг по взаимосвязям с государственными органами в РК и СНГ.

С 2013 года развивает бизнес юридической фирмы «GRATA» в Великобритании.

22 мая 2014 года Дауржан Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана выступил на панельной сессии «Развитие инжиниринга и сервиса в машиностроении в условиях индустриально-инновационного развития страны», проходившей в рамках VII Астанинского Экономического Форума. Организатором сессии выступило АО «НК «Казахстан Инжиниринг».

На панельной сессии выступили Мейрам Пшембаев, Председатель Союза машиностроителей Казахстана; Ерлан Муратов, Заместитель



Председателя правления АО «НК «Казахстан Инжиниринг»; Маркус Хартланд-Махон, Генеральный директор по продажам компании «Wood Group» в странах Европы

и Каспийского региона; Валерий Степанченко, Генеральный директор АО «Силловые машины», Лязат Ибрагимова, Председатель правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»; Андрей Маркин, Руководитель направления по международному сотрудничеству «Сколково».

На сессии обсуждались вопросы, связанные с перспективами развития машиностроительной и нефтесервисной отраслей Казахстана, с развитием инжиниринга и сервиса в Казахстане посредством исполнения EPC-контрактов.

УСПЕХ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ – НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И БИЗНЕСА

В г. Атырау прошла крупнейшая в регионе выставка, объединяющая две тематики – нефтегазовую и строительную – «AtyrauOil&Gas 2014» и «AtyrauBuild 2014». Примечательно, что параллельно с этим мероприятием 1-2 апреля 2014 года в отеле «Renaissance Atyrau» была организована 8-я Атырауская региональная нефтегазовая технологическая конференция «OILTECH Atyrau 2014». Организаторами мероприятия выступили Iteca (Казахстан) и ITEGroupPlc (Великобритания).



Важность и масштаб мероприятия характеризует тот факт, что официальную поддержку проектам оказали Министерство нефти и газа РК, Министерство регионального развития РК, АО «НК «КазМунайГаз», Акиматы г. Атырау и Атырауской области, Союз сервисных компаний Казахстана «KazService» и Казахстанское общество нефтяников-геологов.

В своем приветствии к участникам мероприятия Первый заместитель акима Атырауской области Гумар Дюсембаев подчеркнул, что Атырауский регион играет стратегическую роль в экономике страны и на сегодняшний день для промышленности Западно-Казахстанского региона нефтехимия и строительство являются одними из наиболее перспективных направлений. В связи с этим, по его словам, организация подобных бизнес-площадок приносит огромный вклад в расширение международных деловых связей.

В объединенной экспозиции «AtyrauOil&Gas 2014» и «AtyrauBuild 2014»



приняли участие 160 компаний из Австрии, Республики Беларусь, Великобритании, Германии, Индии, Италии, Казахстана, Канады, Китая, Королевства Нидерландов, России, Румынии, Турции, Украины и Швейцарии. В этом

году, помимо традиционных секторов выставки «AtyrauOil&Gas 2014», впервые были представлены такие разделы, как «Покрываются – антикоррозионные покрытия трубопроводов» и «Сварка в нефтегазовой промышленности». Таким образом, организаторы продемонстрировали весь спектр технологий, применяемых при строительстве нефтегазопроводов и нефтехранилищ.

Программа двухдневной конференции включала вопросы разработки шельфовых месторождений, повышения нефтеотдачи, промышленной безопасности и государственного экологического контроля, развития нефтепереработки и нефтехимии. К тому же, особое внимание уделялось темам «технологии бурения», «интенсификация добычи нефти». В рамках конференции прошло специальное мероприятие – семинар по геологоразведке, вызвавший большой интерес у участников конференции, модератором семинара выступил Президент Казахстанского общества нефтяников – геологов Балтабек Куандыков.



НОВОСТИ



ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С ДБ АО «СБЕРБАНК»

3 АПРЕЛЯ 2014 ГОДА В РАМКАХ АТЫРАУСКОЙ ВЫСТАВКИ «НЕФТЬ И ГАЗ 2014» СОСТОЯЛСЯ ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК С УЧАСТИЕМ БОЛЕЕ 30 ЧЛЕНОВ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И РУКОВОДИТЕЛЕЙ ДБ АО «СБЕРБАНК». В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НАЧИНАЮТСЯ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ В ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ КАЗАХСТАНА. В ЧАСТНОСТИ, ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ КОМПАНИИ «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ», СТРОИТЕЛЬСТВО НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА, МОДЕРНИЗАЦИЯ АТЫРАУСКОГО НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА. СЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОДПИСЫВАЮТ КОНТРАКТЫ, НО ЭТИМ КОМПАНИЯМ ИНОГДА НЕ ХВАТАЕТ РЕСУРСОВ НА МОБИЛИЗАЦИЮ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА.

В этой связи ДБ АО «Сбербанк» разработал уникальные предложения для казахстанских компаний в части финансирования новых проектов. В частности, на деловом завтраке ДБ АО «Сбербанк» презентовал новый финансовый продукт: «Контрактное финансирование нефтесервисных компаний и производителей, участвующих в проектах ТОО «Тенгизшевройл».

Данная услуга предоставляется компаниям, участвующим в тендерах в крупных компаниях, в том числе, в компании «Тенгизшевройл» и их генподрядным организациям. ДБ АО «Сбербанк» может профинансировать до 80% от суммы контракта нефтесервисной компании и производителя с нефтегазовой компанией, но не более суммы себестоимости контракта. При этом,



ДБ АО «Сбербанк» может выделить одному заемщику до 24 млрд.тенге сроком до 5 лет.

Самое главное, что залоговым обеспечением будет служить заключенный/действующий контракт с ТОО «Тенгизшевройл» и не требуется никаких других залоговых обеспечений. На деловом завтраке руководством компаний были заданы ряд вопросов и выражена благодарность за организацию делового завтрака. Союз планирует проведение такого рода мероприятий в будущем.

НОВОСТИ

V ФОРУМ «СОЗДАЕМ КАЗАХСТАНСКОЕ!»

10 АПРЕЛЯ 2014 ГОДА В Г. АСТАНА ТОО «КОРПОРАЦИЯ КАЗАХМЫС» ОРГАНИЗОВАЛО V ФОРУМ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ «СОЗДАЕМ КАЗАХСТАНСКОЕ!», ОСНОВНОЙ ЦЕЛЬЮ КОТОРОГО БЫЛО СОЗДАНИЕ ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКИ И ОБСУЖДЕНИЕ ВОПРОСОВ СОТРУДНИЧЕСТВА С ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ. НА ФОРУМЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 600 УЧАСТНИКОВ, В РАБОТЕ ВЫСТАВКИ УЧАСТВОВАЛИ 130 КОМПАНИЙ. СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В РАБОТЕ ФОРУМА.



За последние пять лет ТОО «Корпорация Казахмыс» приобрела товаров, работ и услуг у казахстанских компаний на сумму более 560 млрд. тенге. За эти годы компания дважды была награждена национальной отраслевой премией «Золотой Гефест» как лидер в развитии казахстанского содержания. В 2013 году закуп товаров, работ и услуг компании составил 223,8 млрд. тенге. В том числе товаров приобретено на 105,7 млрд. тенге, работ и услуг на 118 млрд. тенге. Доля казахстанского содержания в 2013 году составила 67% в сравнении с 62% годом ранее.

Все эти годы ТОО «Корпорация

Казахмыс» проводит комплексную работу по стимулированию развития сектора МСБ. Компания осуществляет поддержку не только путем закупок и подписания долгосрочных договоров, но и путем предоставления в аутсорсинг цехов непрофильного производства, посредством финансовой помощи на обновление оборудования, расширение и открытие новых производств. Для осуществления и координирования этой деятельности в компании создано управление по развитию казахстанского содержания. Все это позволяет сотрудничающим с ТОО «Корпорация Казахмыс» субъектам МСБ увеличить перечень своей продукции, повысить качество, модернизировать производство, создать новые рабочие места и расширить рынок сбыта.

На V форуме «Создаем Казахстан-

ское» лучшие партнеры компании в 2013 году были отмечены дипломами и призами за добросовестное выполнение своих обязательств и соблюдение стандартов ТОО «Корпорация Казахмыс». Итогом форума стало принятое его участниками обращение к Президенту страны Н. Назарбаеву, в котором говорится, что, несмотря на нестабильное экономическое состояние в мире, слабую конъюнктуру на рынке металлов и в целом, в добывающей отрасли, горно-металлургическом секторе, ТОО «Корпорация Казахмыс» оказывает содействие местным производителям и создает необходимые условия для развития малого и среднего бизнеса. И доля местного содержания растет год за годом, что является наиболее ощутимым стимулом для повышения эффективности производителей.



ХОРОШЕЕ НАЧАЛО ДНЯ

25 апреля 2014 года в г. Уральск в отеле «Шагала» состоялась встреча членов Президиума Союза сервисных компаний Казахстана с руководством компании «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.» в формате делового завтрака.



Участники встречи от Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.:

- Дамиано Ратти, Генеральный директор;
- Маттео Тизи, Директор по реализации проектов;
- Маурицио Иапикино, Старший управляющий по договорной работе и закупкам;
- Франческо Паоло Монти, Менеджер месторождения;
- Джакомо Тоньоли, Начальник отдела скважинных операций;
- Кайрат Капашов, Управляющий по местному содержанию;
- Арман Избасов, Старший инженер по обслуживанию скважин;
- Бейбит Сабиров, Начальник отдела по развитию казахстанского содержания Директората по развитию проекта;
- Исак Секеев, Менеджер по внешним связям.

Участники встречи от Союза сервисных компаний Казахстана:

- Дауржан Аугамбай, Генеральный директор;
- Серболат Шораев, Региональный директор по Атырауской области, Директор ТОО «Logic Services»;
- Канат Зейнолла, Региональный директор по Алматинской области, Директор ТОО «МКА Инжиниринг»;
- Аскар Темирташев, Технический директор, ТОО «МН Industries»;
- Арман Есмурзаев, Председатель Правления АО «ОСК Групп»;
- Санжар Рахметжанов, Генеральный директор, ТОО «KPSP»;
- Ержан Бахтияров, Директор по развитию бизнеса, ТОО «KazConstructionGroup»;
- Дархан Араев, Технический директор, ТОО «Германишер Ллойд»;



- Абай Мырзабек, Директор, ТОО «Сумейр»;
- Дмитрий Ющенко, Менеджер филиала, ТОО «Глобалинк»;
- Камила Мамутова, Менеджер по продажам, ТОО «Глобалинк».

Данная встреча состоялась после Форума «Сервисные услуги и машиностроение в нефтегазовом секторе», проходившем в г. Уральск 24 апреля 2014 года. В рамках встречи каждая компания, являющаяся членом Союза сервисных компаний Казахстана, рассказала о себе и своей деятельности. Руководство КПО познакомилось с каждой компанией и заверило о важности вовлеченности местных компаний в развитие доли казахстанского содержания. Г-н Ратти сообщил о том, что наличие местного партнера приобретает важный приоритет для КПО в рамках реализации крупного проекта.

В ходе встречи было предложено подписать Зонтичное соглашение между КПО и Союзом сервисных компаний Казахстана, в рамках которого можно будет распределять будущие контракты между компаниями, входящими в Союз, в зависимости от наличия соответствующих контрактов на те или иные услуги. При этом г-н Ратти отметил, что КПО уделяет внимание вопросам казахстанского содержания не из-за давления Министерства нефти и газа РК, а из-за желания КПО развивать отношения с местными компаниями.

Г-н Иапикино рассказал о том, что в г. Астане открылось новое подразделение по развитию КЕР-1 (Karachaganak Expansion Project / Проект расширения Карачаганак). При этом, детальная информация по КЕР-1 будет заранее предоставлена членам Союза.

КПО и Союз пришли к пониманию, что встречи с местными сервисными компаниями долж-

ны проводиться заранее. Планирование требует кратко-, средне- и долгосрочные условия для казахстанских компаний, которые также заранее будут предоставлены местным компаниям. По итогам встречи была достигнута договоренность проводить отдельные встречи с каждой из компаний для более детального знакомства.



НОВОСТИ

THE GOOD BEGINNING OF THE DAY

THE MEETING BETWEEN THE MANAGEMENT OF KARACHAGANAK PETROLEUM OPERATING B.V. AND THE MEMBERS OF THE PRESIDUM OF THE ASSOCIATION OF SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN WAS HELD AT CHAGALA HOTEL IN URALSK ON APRIL 25, 2014. THE MEETING WAS HELD IN THE FORMAT OF THE BUSINESS BREAKFAST.

The participants from Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO):

- Damiano Ratti, General Director;
- Matteo Тизи, Project Execution Director;
- Maurizio Iapichino, Senior Contracts and Procurement Controller;
- Francesco Paolo Monti, Field Manager;
- Giacomo Tognoli, Well Operations Manager;
- Kairat Kapashov, Local Content Manager;
- Arman Izbassov, Senior Well Services Engineer;
- Beibit Sabirov, Local Content Manager, Project Development Directorate;
- Issak Sekeyev, External Affairs Manager.

The participants from Association of service companies of Kazakhstan (KazService):

- Daurzhan Augambay, General Director;
- Serbolat Shorayev, Regional director in Atyrau region, Logic Services, LLP, Director;
- Kanat Zeinolla, Regional director in Almaty region, MKA Engineering, LLP, Director;
- Askar Temirtashev, Technical director, MH Industries, LLP;
- Arman Yesmurzayev, OSK Group, JSC, Chairman;
- Sanzhar Rakhmetzhanov, KPSP, LLP, General Director;
- Yerzhan Bakhtiyarov, KazConstructionGroup, LLP, Business Development Director;
- Darkhan Arayev, Germanischer Lloyd, LLP, Technical Director;
- Abay Myrzabek, Sumeir, LLP, Director;
- Dmitriy Yushenko, Globalink, LLP, Branch Manager;
- Kamila Mamutova, Globalink, LLP, Sales Manager.

This meeting was organized after the Forum of services and mechanical engineering in the oil and gas sector which was held in Uralsk on April 24, 2014. Each member of KazService introduced themselves and told about their activities. KPO management introduced with each company and confirmed the importance of the involvement



of the local companies into the local content development process. Mr Ratti informed that the co-operation with the local partner is the priority for KPO. Therefore the high importance is given to the participation of the local companies in the projects of KPO.

It was suggested to sign the Umbrella agreement between KPO and KazService. This agreement could allow distributing the future contracts among the companies of Kazservice depending on the available service contracts. Mr Ratti assured that the local content issues are to be taken into account not only because of the Ministry of oil and gas, but it is the intention of KPO to develop the relationship with the local companies.

Mr Iapichino informed that the Project Development Directorate was established in Astana. This unit will cover KEP-1 (Karachaganak Expansion Project-1) project. All the information related to KEP-1 will be distributed among the KazService members.

KPO and KazService reached the understanding that the meetings with the service companies have to be arranged and held beforehand. The planning requires short-, medium-, and long-term conditions for the local companies to be introduced. It was decided to arrange the separate meetings with every each company for the further detailed discussions.



Системная интеграция
Инжиниринг
Поставка оборудования
Пуско-наладка
Сервисное обслуживание

- Инфраструктура рабочих площадок и опасных зон
- Телекоммуникации и IT
- Автоматизация процессов
- Безопасность
- Климат-контроль

AVENCOM



Оптимальные и эффективные решения
для нефтегазовой и горнодобывающей
промышленности с 1995 года.

Республика Казахстан,
ЗКО, г. Уральск,
ул. Айталиева, 8\1

WWW.AVENCOM.KZ

E-Mail: sales@avencom.kz
Тел. +7 7112 986500
Факс. +7 7112 986501

НОВОСТИ

ЧЛЕНЫ АССОЦИАЦИИ «БОЛАШАҚ» ОБСУДИЛИ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ ЕАЭС

24 МАЯ 2014 Г. В РАМКАХ ЭКСПЕРТНОГО ДИСКУССИОННОГО КЛУБА АССОЦИАЦИИ «БОЛАШАҚ» БОЛАШАКОВЦЫ ОБСУДИЛИ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА.

Участники круглого стола внесли на обсуждение следующие вопросы:
Какие меры предпринимает государство для защиты интересов отечественного бизнеса?
Какие выгоды интеграция несет простым гражданам Казахстана?

Какие отрасли экономики выиграют в рамках интеграции и др.?

В работе заседания приняли участие члены Совета Ассоциации «Болашак», Ассоциации «Болашак» и выпускники программы «Болашак».

В ходе обсуждения участники заседания сошлись во мнении, что создание ЕАЭС несет в себе ряд значимых преимуществ для экономик стран-участниц.

Сегодня отечественный бизнес получает значимую поддержку со стороны государства. Приняты такие меры субсидирования казахстанских предпринимателей как «Дорожная карта бизнеса 2020», мораторий на проверки предпринимателей, инвестирование триллиона тенге из Национального фонда, кардинальное сокращение административных барьеров. Таких механизмов содействия нет ни в Беларуси, ни в РФ. В



этом контексте, интеграция позволит казахстанским бизнесменам освоить новые рынки сбыта, нарастив выпуск товаров и услуг. Кроме того, в отличие от других участников экономической интеграции, в Казахстане наблюдается более положительный налоговый и инвестиционный климат, что позволит привлечь новых инвесторов.

Преимущества создания ЕАЭС ощутят и рядовые граждане. Одним из плюсов для потребителей являются повышенные требования к качеству выпускаемой продукции. Например, по стандартам РФ, содержание мяса в колбасе должно составлять не менее 60%, тогда как в Казахстане этот показатель находится на уровне 15-20%. С подписанием Договора, товары, выпускаемые на общем рынке, будут проходить единую унифици-

кацию, что означает приравнивание к высшим стандартам производства. Также это и создание новых рабочих мест за счет открытия совместных и расширения уже имеющихся производств – в строительстве, обслуживании транспортной инфраструктуры, электроэнергетике.

Казахстан демонстрирует свою открытость глобальным интеграционным процессам. Сегодня наше государство является активным участником таких организаций, как ОБСЕ, ШОС, СВДМА, ТЮРКСОЙ и др. Свою готовность вступить в ЕАЭС выразили ряд государств, среди которых Армения, Азербайджан, Таджикистан, Турция, Новая Зеландия и др. Международный опыт показывает, что рост экономики требует выхода на внешние рынки. Так, все страны, входящие в 30-ку самых развитых, являются участниками региональных и глобальных экономических объединений.

Между тем, создание экономического союза вызвало в обществе противоречивые мнения. Члены Ассоциации «Болашак», обсуждая вопросы экономической интеграции с Республикой Беларусь и Россией, отметили не только положительные аспекты, но и риски, связанные с вхождением Казахстана в экономический союз.

СПРАВОЧНО:

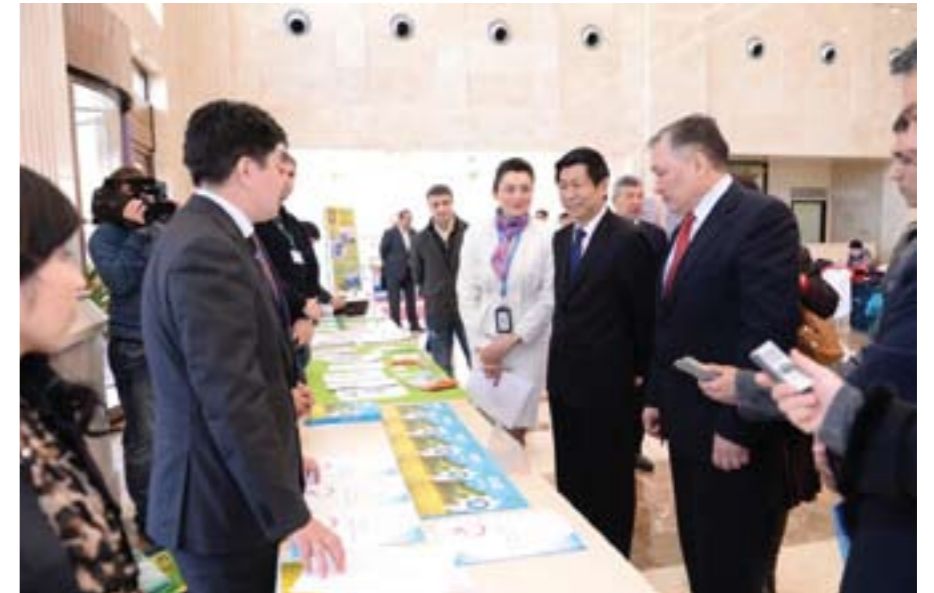
Одним из ключевых вопросов для Казахстана в экономической интеграции с РФ и РБ является вопрос транзита. Объем казахстанского транзита через Россию только по железной дороге в 2013 году достиг 24,8 млн. тенге, что составляет 15% всего казахстанского экспорта (168 млн. тонн). Более того, мы уже видим преимущества, которые несет в себе Таможенный союз. Создание единой таможенной территории позитивно повлияло на рост казахстанской промышленной продукции (выпуск легковых авто вырос к 2013 году в 50 раз к уровню 2009 года с 745 шт. до 37,5 тыс. шт. и др.). Таким образом, Казахстан получит ощутимую выгоду от экономической интеграции со странами-участниками ЕАЭС.

НОВОСТИ

КРУГЛЫЙ СТОЛ В СNPC-АМГ

28 апреля 2014 года в г. Актобе члены Президиума Союза сервисных компаний Казахстана – Акылбек Алибеков, Региональный директор по Актобинской области и Канат Зейнолла, Региональный директор по Алматинской области, приняли участие в работе Первого форума по казахстанскому содержанию в формате для открытых дверей, организованного АО «СNPC-Ақтөбемұнайгаз» по инициативе Министерства нефти и газа Республики Казахстан при поддержке акимата Актобинской области. В рамках мероприятия была проведена выставка, на которой были представлены товары и услуги не только актобинских, но и других отечественных товаропроизводителей.

На форуме приняли участие Генеральный директор АО «СNPC-Ақтөбемұнайгаз» Ван Цзюньжэнь, Первый заместитель акима Акто-



бинской области Абдибеков Н. К., начальник управления исполнения контрактных обязательств Министерства нефти и газа РК Туганбеков Ч.Т., Директор филиала «Контрактное агентство» ТОО «Cloud Service» Нур-

беков Ж. И. На форуме были представлены доклады по различным направлениям деятельности компании: по казахстанскому содержанию, социальному партнерству, повышению профессионализма кадров.

В ПРЕДВЕРИИ ПРИГРАНИЧНОГО ФОРУМА



Министерство нефти и газа РК проводит серию региональных форумов в преддверии XI Форума приграничного сотрудничества между Республикой Казахстан и Российской Федерацией с участием глав государств на тему «Инновации в углеводородной сфере», который будет проводиться во втором полугодии 2014 года в г. Атырау.

В рамках подготовки к этому форуму уже были проведены предварительных форумы в г. Актау и г. Уральск.

Следующий форум планируется провести 19 июня 2014 года в г. Кызылорда на тему «Перспективы развития газовой отрасли Республики Казахстан».

ЗАЩИЩАЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ НИКИТИНСКАЯ ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ПАЛАТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА, СЕГОДНЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ПАЛАТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ НАШЕЙ СТРАНЫ. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О РОЛИ, ОСНОВНЫХ ЦЕЛЯХ И ЗАДАЧАХ, ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ?

Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан – некоммерческая, само-регулируемая организация, представляющая собой союз субъектов предпринимательства, созданная в целях обеспечения благоприятных правовых, экономических и социальных условий для реализации предпринимательской инициативы и развития взаимовыгодного партнерства между бизнес-сообществом и органами государственной власти Республики Казахстан, а также стимулирования и поддержки деятельности объединений индивидуальных предпринимателей и (или) юридических лиц в форме ассоциации (союза).

Целью создания Национальной палаты является формирование институциональной основы для роста и дальнейшего развития предпринимательства в Республике Казахстан.

Задачами Национальной палаты являются:

- консолидация предпринимательского сообщества;
- представление, обеспечение и защита прав и законных интересов субъектов предпринимательства;
- организация эффективного взаимодействия субъектов предпринимательства и их ассоциаций (союзов) с государственными органами;
- содействие созданию благоприятных правовых, экономических и социальных условий для реализации предпринимательской инициативы в Республике Казахстан;
- участие в процессе совершенствования законодательства Республики Казахстан, затрагивающего интересы предпринимательства;
- иные задачи, предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан.



Деятельность Национальной палаты направлена на улучшение делового, инвестиционного климата и стабильности, а также создания дополнительных условий ведения бизнеса в стране, как для национальных, так и для иностранных инвесторов.

КАКИЕ МЕРЫ ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ЧАСТИ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА И ИХ ИНИЦИАТИВ?

Взаимодействие Национальной палаты и Правительства РК направлено на достижение целей и задач, поставленных перед ней.

Взаимодействие Национальной палаты с Правительством РК и государственными органами осуществляется посредством участия Национальной палаты в разработке и экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы субъектов частного предпринимательства

Взаимодействие Национальной палаты с Правительством РК и государственными органами осуществляется посредством участия Национальной палаты в разработке и экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы субъектов частного предпринимательства. Национальная палата создает консультативно-совещательные органы с участием центральных и местных государственных органов.

Национальная палата участвует в работе консультативно-совещательных органов при центральных и местных государственных органах, создаваемых по вопросам, затрагивающим права и обязанности субъектов предпринимательства. Наша организация представляет интересы предпринимательства в Правительстве РК, Парламенте РК и других государственных органах, а также образует третейский суд и арбитраж и т.д.

Национальная палата на регулярной основе проводит сбор, обобщение и анализ информации о соблюдении государственными органами и (или) государственными служащими прав и законных интересов субъектов предпринимательства. Результаты проведенного анализа направляются в Правительство РК и (или) уполномоченный государственный орган. Результаты проведенного анализа по итогам за год вносятся на рассмотрение Президента РК в составе ежегодного национального доклада о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан.

В целях конструктивного диалога бизнес-сообщества и государственных органов, Национальной палатой проводятся общественные слушания по вопросам предпринимательства с участием государственных органов, органов местного самоуправления, предпринимателей и СМИ.

Обратная связь бизнеса с государственными органами достигается посредством независимой оценки Национальной палатой деятельности госслужащих и государственных органов (рейтинг «Деловой климат»).

КАКОВА РОЛЬ АССОЦИАЦИЙ, ВХОДЯЩИХ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ПАЛАТУ? КАК ПРОИСХОДИТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НИМИ И ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ?

Одним из законодательно закрепленных принципов деятельности (руководящих правил) Национальной палаты является стимулирование и поддержка деятельности бизнес-ассоциаций.

При этом обязательное членство распространяется только на субъекты предпринимательства.

Бизнес-ассоциации на добровольной основе участвуют в деятельности Национальной палаты посредством аккредитации, таким образом, не только сохраняя свою независимость и самостоятельность, но и приобретая дополнительные возможности для своего развития.

Бизнес-ассоциации, включая региональные и отраслевые ассоциации, получают широкий перечень прав, включающий в себя право на участие в управлении Национальной палатой на принципах выборности посредством аккредитации в системе Национальной палаты. Также они приобретают возможность получения финансирования их деятельности (выполнение работ и услуг для предпринимателей), что является дополнительным импульсом к их дальнейшему росту и развитию.

Бизнес-ассоциации законодательно наделяются следующими правами:

- проходить аккредитацию в системе Национальной палаты;
- вносить предложения по совершенствованию деятельности Национальной палаты;
- пользоваться профессиональной поддержкой со стороны Национальной палаты, а также услугами, предусмотренными ее уставом;
- обращаться в Национальную палату с письменными запросами и получать мотивированные ответы;
- направлять своих представителей на обучение, переподготовку, повышение квалификации, организуемых Национальной палатой;
- получать квалифицированную информационно-аналитическую поддержку;
- пользоваться иными правами, гарантированными Конституцией РК и предусмотренными законодательством РК.

Таким образом, Национальная палата позволяет сконцентрировать человеческие ресурсы и опыт работы, накопленный бизнес-

ассоциациями за время их деятельности, направляя их в общее русло развития страны.

КАК ПРОИСХОДИТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ СОЮЗОМ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И КАКИМ ВЫ ВИДИТЕ НАШЕ ДАЛЬНЕЙШЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО?

Совместно с Союзом сервисных компаний Казахстана нами ведутся работы по увеличению местного содержания в Проекте будущего расширения (ПБР) компании «Тенгизшевройл» (ТШО) и в рамках Актауской декларации.

ПБР – это третий по счету проект ТШО. Стоимость проекта ПБР составляет 20–23 млрд. долларов США. В рамках проводимой работы необходимо создать условия для возможности участия отечественных производителей товаров и поставщиков работ и услуг в указанном проекте.

Целью совместной работы Национальной Палаты и Союза сервисных компаний Казахстана является продвижение и развитие сервисных компаний, работающих в нефтегазовой сфере. Учитывая масштабы данного проекта, необходимо изучить возможности развития внутренних ресурсов в секторе услуг, а также обеспечить сотрудничество казахстанских компаний с международными компаниями, оказывающими услуги для крупного нефтегазового оператора.

Кроме того, в рамках работы по Актауской декларации, совместная работа проводится по унификации тендерных процедур и развитию сектора услуг в проектах ТШО, КПО и НКОК.

Более того, Палатой, совместно с Союзом сервисных компаний Казахстана и Союзом машиностроительных компаний запланирована работа по формированию переговорной команды для создания диалоговой площадки казахстанских предпринимателей с ТШО, КПО и НКОК. Целью данной работы является рассмотрение возможностей создания совместных предприятий, модернизации существующих производств и определение отечественных предприятий для субподрядных работ, что в целом позволит увеличить местное содержание в проектах ТШО, КПО и НКОК.

РАНЕЕ МЫ ОБРАЩАЛИСЬ К ВАМ С ПРОСЬБОЙ ПОДДЕРЖАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ ПОСЛЕ НЕДАВНО ПРОШЕДШЕЙ ДЕВАЛЬВАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ. КАКИЕ МЕРЫ МОГУТ БЫТЬ ПРЕДПРИНЯТЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ В ЧАСТИ ПЕРЕСМОТРА КОНТРАКТОВ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ МЕЖДУ НИМИ И НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ, В ЧАСТИ КОРРЕКТИРОВКИ ТАРИФОВ В СТОРОНУ УВЕЛИЧЕНИЯ НА ВЕЛИЧИНУ ДЕВАЛЬВАЦИИ ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ?

В связи с большим количеством обращений, поступающих от предпринимателей, касательно оказания содействия по пересмотру цен по



Целью совместной работы Национальной Палаты и Союза сервисных компаний Казахстана является

продвижение и развитие сервисных компаний, работающих в нефтегазовой сфере

заклученным договорам в результате прошедшей девальвации, нами направлены обращения Масимову К.К., Премьер-министру Республики Казахстан и Шукееву У.Е., Председателю правления АО «ФНБ «Самрук-Казына» с предложениями возможных путей выхода для решения сложившейся ситуации.

Нами были предложены меры по внесению изменений в действующие нормативно-правовые и корпоративные акты в целях возможности компенсации дополнительных затрат по заключенным договорам, связанных с изменением стоимости импортных материалов и оборудования, а также рассмотреть возможность корректировки цен на товары, работы и услуги с учетом инфляции.

Вместе с тем, поступившие ответы от АО «ФНБ «Самрук-Казына» свидетельствуют об отсутствии возможности корректировки цен по заключенным договорам в соответствии с принятыми актами, регулирующими вопросы закупок.

Поэтому Национальной палатой проводится работа по решению сложившейся ситуации путем внесения изменений в соответствующие нормативно-правовые и корпоративные акты и включить норму по корректировке цен на товары, работы и услуги по исполняемым договорам в случаях увеличения стоимости сырья, материалов и оборудования.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ РАЗЛИЧНЫМИ КОМПАНИЯМИ, РАБОТАЮЩИХ В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ?

Республика Казахстан – относительно молодое государство для мирового сообщества, независимости которого чуть более 20 лет. При этом ранее наше государство не имело опыта

реализации проектов, связанных с разведкой и добычей нефти и газа, поэтому и отрасль нефтегазового машиностроения создавалась в Казахстане практически с нуля.

Сегодня отечественными предприятиями освоено производство более 400 наименований новых видов нефтегазового оборудования, в том числе специальной техники, материалов и запасных частей для нефтегазовой отрасли.

Сегодня около 60 казахстанских машиностроительных заводов способны производить оборудование для нефтегазового комплекса, более 30 машиностроительных предприятий способны без подготовки или с частичной подготовкой обеспечить потребности нефтяных компаний в некоторых видах оборудования и материалах по мировым стандартам ASME.

В настоящий момент Национальная палата в рамках разработки Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2015–2019 годы, вынесла на рассмотрение Правительства РК 10 инвестиционных проектов в сфере нефтегазового машиностроения на общую сумму более 65 млрд. тенге, в числе которых можно отметить такие проекты как:

- «Организация производства тяжелых и крупногабаритных видов продукции» в Атырауской области;



- «Строительство современного машиностроительного завода по производству емкостного оборудования и металлоконструкций в соответствии с международными стандартами» в г. Алматы;
- «Создание совместного казахстанско-итальянского предприятия по производству фланцев» в Атырауской области.

РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ВАШИХ ПЛАНАХ ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ С СОЮЗОМ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА НА 2014 ГОД.

Сегодня главной задачей в сотрудничестве с Союзом сервисных компаний Казахстана является объединение совместных усилий по продвижению имеющихся предложений сервисных компаний, работающих в нефтегазовой и горнорудной отраслях, чтобы при ущемлении прав отечественных компаний мы могли единым фронтом выступать и защищать их права.

Это связано с тем, что, к сожалению, большинство отечественных компаний не могут самостоятельно пробиться и начать заключать контракты с крупными компаниями-недропользователями, участвовать в крупных международных проектах в силу наличия различных квалификационных и бюрократических препон.

В настоящее время кроме сервисных компаний в Казахстане имеются машиностроительные предприятия, которые выпускают довольно сложные металлоконструкции и готовы участвовать в крупных нефтегазовых проектах.

Национальной палатой начата системная работа по защите интересов машиностроительных предприятий в этих проектах.

ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ СОЮЗУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И ЧИТАТЕЛЯМ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE»

24 апреля 2014 года в г. Уральск прошел Форум «Сервисные услуги и машиностроение в нефтегазовом секторе», одним из организаторов которого выступил Союз сервисных компаний Казахстана. На этом форуме приняли участие руководители государственных органов, национальных и иностранных нефтяных компаний, а также отечественные производители. Хочется надеяться, что форум способствовал более тесному партнерству и сотрудничеству между нефтяными, сервисными компаниями и машиностроительными предприятиями.

Союзу сервисных компаний Казахстана хочется пожелать благополучия, успехов в работе, установления долгосрочных деловых контактов и заключения новых контрактов.

Читателям журнала «KazService» желаем здоровья, благополучия, успехов в плодотворной работе и удачи в новых начинаниях.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ

ЗАЩИТИТ РЫНОК И ПОВЫСИТ КАЧЕСТВО ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

БИРЖАН КАНЕШЕВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И МЕТРОЛОГИИ
МИНИСТЕРСТВА ИНДУСТРИИ И НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Создание Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России обнажило существующие в нашей республике проблемы в техническом регулировании и метрологии, из-за которых многие отечественные бизнесмены не могут выйти на общий союзный рынок,

а их продукция, соответственно, остается без спроса.

Между тем, в Казахстане уже разработана программа, призванная в ближайшие шесть лет кардинально модернизировать действующую в республике систему технического регулирования и придать отечественным производителям конкурентоспособность на внешних рынках, отметил председатель Комитета технического регулирования и метрологии МИНТ РК Биржан Канешев.

БИРЖАН БИСКЕНОВИЧ, НАВЕРНОЕ, БУДЕТ ЛОГИЧНЫМ НАЧАТЬ НАШУ БЕСЕДУ С ТОГО, ЧТО МНОГИЕ КАЗАХСТАНСКИЕ БИЗНЕСМЭНЫ ВОЗМУЩЕНЫ НЕВОЗМОЖНОСТЬЮ СВОЕГО ПРИСУТСТВИЯ НА РЫНКЕ СТРАН-УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА, ТОГДА КАК КАЗАЛОСЬ, ЧТО СОЗДАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ГАРАНТИРУЕТ ОТКРЫТОСТЬ ВНЕШНЕГО РЫНКА ДЛЯ БИЗНЕСА «ТАМОЖЕННОЙ ТРОЙКИ». В ЧЕМ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, КРОУТСЯ ПРИЧИНЫ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ?

Согласен, несмотря на то, что структура технического регулирования Казахстана выстроена в соответствии с международной практикой и во внешней среде состыкована со всеми компонентами международной инфраструктуры качества, анализ текущего состояния выявил ряд ключевых проблем практически по всем инструментам системы, сдерживающим внедрение инноваций и влияющих на конкурентоспособность нашей продукции. Это и непокрытие испытаниями всех показателей безопасности, установленных техрегулированием ТС и недостаточная оснащенность испытательных лабораторий, это и отсутствие согласованной позиции Республики Казахстан в рамках ЕЭП и проблема ценообразования на услуги сертификации. К тому же, не



стоит сбрасывать со счетов такие минусы, как устаревшая и неэффективная система надзора за рынком, а также низкие темпы внедрения международных стандартов в нашей республике.

Одной из основных проблем, с которой приходится сталкиваться, это отсутствие сформировавшейся единой консолидированной позиции госорганов и бизнес-сообщества. Ведь зачастую отечественные производители не участвуют в формировании технической политики ЕЭП – при разработке и адаптации технических регламентов ТС, что приводит к проведению нормирования в отрыве от производства и создает дополнительные барьеры для бизнеса. Применение ОРВ (оценки регулирующего воздействия) позволило бы наиболее эффективно реагировать на эти процессы в ходе разработки и принятия документов. И, как следствие нашей работы в этом направлении, в целях создания обратной связи с бизнесом, получения их предложений и замечаний, в электронных СМИ размещается информация о вынесении на публичное обсуждение проектов технических регламентов Таможенного союза.

СКАЖИТЕ, ПРИНЯТИЕ КАКИХ МЕР ЦЕЛЕСООБРАЗНО ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ И КАКИЕ РАБОТЫ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ВЕДУТСЯ?

Для повышения уровня казахстанского представительства на переговорах в рамках ТС и проведения анализа при принятии решений необходимо принять целый комплекс мер. В

первую очередь мы ставим перед собой задачу обеспечить работу как вертикального, так и горизонтального взаимодействия между бизнесом и госорганами. Во всех областных центрах уже начали работу созданные региональные штабы, возобновлена работа экспертных советов по техрегулированию при отраслевых госорганах. В эти структуры вошли представители акиматов, региональных палат предпринимателей, органов подтверждения соответствия, крупные предприятия.

Для обеспечения единого подхода на заседаниях консультативного комитета ЕЭК на Межведомственной комиссии по техрегулированию и метрологии под руководством Заместителя Премьер-министра – Министра индустрии и новых технологий Республики Казахстан Асета Исекешева нужно определять составы переговорных команд и единую позицию казахстанской стороны по проектам ТР ТС, а также обеспечить участие специалистов Казахстана в ключевых организационных структурах ЕЭК.

Кроме того, для принятия качественного техрегулирования ТС и обеспечения 100% готовности при их внедрении отраслевым госорганами в процессе разработки и согласования ТР следует проводить оценку регулирующего воздействия проектов ТР ТС и стандартов. Оценка регулирующего воздействия – аналитический инструмент, применяемый во всем мире при принятии тех или иных регуляторных мер со стороны государства. Этот инструмент дает возможность еще на начальном этапе исключить избыточное

Для принятия качественного техрегулирования ТС и обеспечения 100% готовности при их внедрении отраслевым госорганами в процессе разработки и согласования ТР следует проводить оценку регулирующего воздействия проектов ТР ТС и стандартов

техрегулирование – возможные технические барьеры, определить плюсы и минусы устанавливаемых технических требований и избежать принятия ТР ТС, способных негативно повлиять на деятельность отечественных производителей, на потребителей и в целом, на экономику страны.

Нами уже ведется работа по внесению изменений в Правила разработки технических регламентов в части обязательности проведения отраслевыми госорганами оценки регулирующего воздействия ТР. И это коррелируется с проведением анализа регулирующего воздействия всех разрабатываемых актов в рамках проекта Концепции госрегулирования предпринимательской деятельности до 2020 года.

БИРЖАН БИСЕКЕНОВИЧ, ВЫ РАССКАЗАЛИ О ПРЕПОНАХ, УСЛОЖНЯЮЩИХ ВЫХОД ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА РЫНОК ТС, ОДНАКО И СПРОС НА ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ОСТАЕТСЯ НИЗКИМ. С ЧЕМ ЭТО СВЯЗАНО?

Это, в первую очередь, обусловлено отсутствием технической стыковки спроса и предложения на основе национальных стандартов, что негативно влияет на бизнес-климат и на его экспортное продвижение. Для поддержки казахстанских производителей необходимо проводить оценку продукции на соответствие международным требованиям и стандартам. Уже сейчас по инициативе нашего Комитета внесены изменения в закон «О государственных закупках», согласно которым должны будут указываться национальные и неправительственные стандарты на продукцию, товар или услугу.

Данная мера предпринята, во-первых, с целью унификации требований заказчиков, во-вторых, это возможность продвижения казахстанской продукции. К примеру, вводится завод в эксплуатацию, созданный по Карте индустриализации, ориентированный на новую продукцию. Однако требования к такой продукции не отражаются в действующих нормативно-технических документах, что затрудняет ее реализацию. Для решения данной ситуации необходимо разработать стандарт, включить в Классификатор и обеспечить тем самым выход ее на рынок.

КАКИЕ ИНИЦИАТИВЫ ПРЕДЛАГАЕТ ВОЗГЛАВЛЯЕМЫЙ ВАМИ КОМИТЕТ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ РАБОТЫ ВЕДОМСТВА?

На сегодняшний день, в Правительство внесено предложение о поддержке наших инициатив по законодательному закреплению статуса Национального органа по стандартизации, проведению в 2019-2022 годах заседания



Генеральной ассамблеи ИСО, стандарты которой являются всеобъемлющими и признанными мировым сообществом. Для укрепления позиций Казахстана на межгосударственном уровне считаю целесообразным создание Единой информационной системы информационного обеспечения деятельности МГС по аналогии с порталом «е-Госстандарт». Это, кроме всего прочего, позволит осуществлять координацию и мониторинг процесса планирования и разработки межгосударственных стандартов, необходимых, в первую очередь, для реализации технического регулирования Таможенного союза и деятельности межгосударственных технических комитетов. А для свободного доступа к европейским стандартам целесообразно получение статуса органа-партнера CEN / CENELEC.

Исходя из задачи, поставленной в Стратегии «Казахстан-2050» в рамках Послания Главы государства, к 2050 году планируется полностью обновить производственные активы нашей страны на уровень современных стандартов. Начата разработка специальной программы по модернизации сферы технического регулирования, которая заключается в новом принципе опережающей стандартизации. То есть, мы должны для экономики, для отраслей производства внести новые требования, новые нормы, новые стандарты европейского уровня, соответственно, все проекты, планируемые к реализации в Казахстане,

НАЧАТА РАЗРАБОТКА СПЕЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
**по модернизации сферы
технического регулирования,**
КОТОРАЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В НОВОМ ПРИНЦИПЕ ОПЕРЕЖАЮЩЕЙ
СТАНДАРТИЗАЦИИ

будут иметь необходимую нормативную базу.

Так, еще 25 декабря 2013 года данная программа была поддержана Премьер-Министром РК, и в настоящее время она вносится в Правительство для ее утверждения.

Отмечу, что в Программе имеются 4 блока системных задач. Первый блок – это технические регламенты и собственно техническое регулирование, в чем оно заключается. То есть все, что предлагается к реализации в регионах в рамках второго этапа программы форсированного инновационного развития, имеют реальные проекты. Все они должны проходить экспертизу на соответствие современным требованиям.

В рамках реализации программы по развитию техрегулирования ФИИР-2, новые региональные индустриальные планы должны основываться на новых технологиях, новых проектах. В связи с этим сейчас по поручению Премьер-Министра РК созданы региональные штабы по техническому регулированию, которые возглавляют спецзамакимы областей. Туда входят соответствующие департаменты технического регулирования, они делают анализ через призму соответствия современным тенденциям. Потом делается сканирование этих проектов, рассматривается, какие технические регламенты необходимы для дальнейшего обращения. Это уже новые

продукции на территории страны, на территории Таможенного союза и, собственно, это становится нашим планом работы.

НАСКОЛЬКО ЗАТРАТНЫМ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА БУДЕТ ОБНОВЛЕНИЕ ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ БАЗ?

Отраслевым государственным органам необходимо внести конкретные предложения по расширению и модернизации ведомственных лабораторий за счет средств республиканского бюджета. Уже рассмотрены наиболее чувствительные с точки зрения безопасности потребителя группы продукции по ТР ТС: это пищевая продукция, детские игрушки, продукция легкой промышленности, средства индивидуальной защиты.

Кроме того, по видам продукции, по которым отсутствуют государственные лаборатории, считаю целесообразным предусмотреть меры стимулирования частной испытательной базы. Нами предложены изменения в соответствующий закон, предусматривающие меры господдержки для частных лабораторий при приобретении испытательного оборудования и средств измерений. Ввиду слабостью отечественной испытательной базы и в целях снижения зависимости от российской испытательной базы необходимо принять механизмы признания зарубежных протоколов испытаний и сертификатов соответствия.





Данными метрологическими службами обеспечивается проведение поверки и калибровки средств измерений, проведение метрологической аттестации методик выполнения измерений, метрологическая экспертиза технической документации, аттестация испытательного оборудования, оценка состояния измерений в испытательных, аналитических и измерительных лабораториях и другие виды работ

Такие механизмы возможно принять на основе членства Казахстана в международных организациях по аккредитации (ILAC, IAF). Однако обязательства Казахстана в рамках Таможенного союза не позволяют напрямую воспользоваться данными возможностями, поэтому Казахстан внес предложение по применению данного механизма в рамках работ, проводимых в интеграционных объединениях Таможенного союза.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ В РАМКАХ МЕТРОЛОГИИ СТОЯТ СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ ОСТРО?

Это отсутствие или недостаточная развитость метрологических служб госорганов и юридических лиц, осуществляющих деятельность в сферах, где надежность результатов измерений имеет первостепенное значение: здравоохранение, безопасность транспорта, охрана окружающей среды, учетные операции, научные исследования. Это отсутствие должной подготовки специалистов по метрологии в республике, что усугубляет проблему нехватки кадров и развития метрологического обеспечения. А, как известно, метрология является своего рода «бухгалтерией» производства.

Решение этих проблем видится в поручении госорганам и отраслевым предприятиям создать в своей структуре метрологические службы, например, сформировать соответствующий департамент в АО «ФНБ «Самрук-Казына» для проведения работ по должному метрологическому обеспечению отраслей. Помимо этого, предлагаем создать и обеспечить оснащение метрологической базы республики в соответствии с потребностями промышленности и отраслей экономики в измерительном оборудовании, эталонах, методах испытаний и измерений. Также считаем необходимым возобновить подготовку бака-

лавров по специальности «Метрология и метрологическое обеспечение».

КАКОВЫ НА СЕГОДНЯ ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, НЕ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ОБЕСПЕЧИТЬ ДОЛЖНЫЙ УРОВЕНЬ ЗАЩИТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА, А ГЛАВНОЕ, ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ ДЛЯ ЕГО ЗАЩИТЫ?

Проведенный нами анализ показал, что действующая модель госконтроля лимитирована по торговой площади, отсутствует четкое закрепление процедур и мер и разграничение компетенции государственных контролирующих органов, отсутствует единая система управления рисками, анализ причин и условий создания потенциально опасной продукции. Помимо этого, наблюдается дублирование и отсутствие координации проверок, отсюда – дефекты в планировании проверок, отсутствует обратная связь, низок уровень потребительской культуры по вопросам обязательного подтверждения соответствия товаров, а также нет информационной интегрированной системы надзора за рынком.

Поэтому в рамках реформирования системы госконтроля для решения существующих проблем, необходимо четко разграничить права, обязанности и ужесточить ответственность участников рынка путем принятия закона «О надзоре за рынком». Для проведения полноценной работы в рамках интеграционных объединений и осуществления функции межотраслевого координатора мы поднимаем вопрос усиления Комитета кадровыми ресурсами как на региональном, так и на республиканском уровнях.

Хочу особо отметить, что вышеотмеченные меры позволят скоординировать действия всех участников технического регулирования и создать необходимое правовое поле для защиты рынка и условия для создания конкурентоспособной отечественной продукции.

КАК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ МЕТРОЛОГИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ? КАК ПОВЫШАЕТСЯ КАЧЕСТВО МЕТРОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ В РЕГИОНАХ. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ПРОКОММЕНТИРОВАТЬ ЭТИ ВОПРОСЫ?

В связи с форсированным индустриально-инновационным развитием республики проблема подготовки специалистов с углубленным знанием метрологии и метрологического обеспечения становится актуальной.

Во исполнение Закона Республики Казахстан «Об обеспечении единства измерений» (далее – Закон) практически на всех предприятиях используется измерительное оборудование, которое должно обеспечивать требуемую точность измерений в целях выполнения производственных задач, в том числе по

обеспечению технологических процессов производства и оценки качества продукции. Для поддержания его работоспособности, своевременного ремонта, поверки или калибровки, в структуре предприятий создаются метрологические службы, в составе которых как минимум один человек, ответственный за метрологическое обеспечение, а на крупных предприятиях – от 3 и более специалистов, возглавляемых главным метрологом.

В соответствии со статьями 16, 23 Закона, создание метрологических служб органами государственного управления, физическими и юридическими лицами или проведение организационных мероприятий по метрологии является обязательным в таких сферах деятельности, как охрана здоровья, окружающей среды, производство и учет энергоресурсов, государственные учетные и торгово-коммерческие операции, научные исследования, безопасность транспорта, коммунальные услуги, услуги связи, геология и гидрометеорология, деятельность по оценке соответствия и другие.

Данными метрологическими службами обеспечивается проведение поверки и калибровки средств измерений, проведение метрологической аттестации методик выполнения измерений, метрологическая экспертиза технической документации, аттестация испытательного оборудования, оценка состояния измерений в испытательных, аналитических и измерительных лабораториях и другие виды работ.

На сегодняшний день в республике в составе юридических лиц функционируют 340 аккредитованных поверочных лабораторий, 30 калибровочных лабораторий, 5 организаций, осуществляющих метрологическую аттестацию методик выполнения измерений. Кроме того, для обеспечения единства измерений в республике функционирует государственная метрологическая служба, возглавляемая Комитетом, в структуру которой входит государственный научный метрологический центр, которым является РГП «Казахстанский институт метрологии».

Для осуществления работ во всех вышеуказанных организациях требуются квалифицированные метрологи. Учитывая, что в республике практически отсутствует подготовка специалистов с высшим образованием по специальности «Метрология и метрологическое обеспечение», на сегодняшний день к проведению работ по метрологии привлекаются специалисты других специальностей, которые для получения квалификации в сфере метрологии проходят специальные курсы подготовки или повышения квалификации,

что не обеспечивает достаточный уровень подготовки специалистов в области метрологии.

Учитывая, что работы в области обеспечения единства измерений востребованы предприятиями и организациями, на сегодняшний день, согласно данным реестра государственной системы обеспечения единства измерений Республики Казахстан присвоена квалификация ученых-хранителей – 23 специалистам, технических экспертов в области обеспечения единства измерений – 31 специалисту, поверителей средств измерений – 2238 специалистам.

С развитием производства в республике, внедрением новых технологий будет увеличиваться потребность в более надежных и точных результатах измерений, соответственно, будет возрастать потребность отраслей и предприятий республики в профессиональ-





ных метрологах. Исходя из вышеизложенного, в республике на сегодняшний день объективно существует потребность в подготовке квалифицированных кадров по специальности «Метрология и метрологическое обеспечение».

Учитывая, что метрологическое обеспечение имеет свою специфику в каждой отрасли производства, целесообразно введение специальностей с последующим углублением в конкретную отрасль производства, например, «Метрология в нефтегазовой отрасли», «Метрология в здравоохранении», «Метрология в химии» и т.д.

В настоящее время метрология студентами бакалавриата изучается только в рамках общего курса «Стандартизация, метрология, сертификация».

Между тем метрология – сложная техническая дисциплина, которая требует не только теоретических знаний в области различных точных наук, законодательства и нормативной базы в области обеспечения единства измерений, но и практических навыков в обслуживании и ремонте средств измерений и испытательного оборудования, в применении и разработке методов измерений и т.д. Соответственно, сокращенное количество часов изучения указанной дисциплины в рамках обобщенной программы «Стандартизация, метрология, сертификация» явно недостаточно для получения глубоких знаний и квалификации в области метрологии.

Двухгодичное специализированное обучение в рамках магистратуры по специальности «Метрология» предполагает, что магистрант при поступлении уже должен владеть знаниями, умениями и навыками, позволяющими проводить достаточно серьезные научные исследования в области метрологии, при этом бакалавриат по курсу «Стандартизация, ме-

трология, сертификация» такого уровня подготовки для обучения в магистратуре не обеспечивает.

В этой связи, Комитетом направлено предложение в Министерство образования и науки РК о рассмотрении возможности введения специальности «Метрология и метрологическое обеспечение» для студентов бакалавриата.

КАКИЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫ В СФЕРЕ МЕТРОЛОГИИ И ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ?

Одним из актуальных вопросов в области технического регулирования является разработка единых технических регламентов Таможенного союза, разрабатываемых и принимаемых в целях обеспечения на таможенной территории Таможенного союза защиты жизни и (или) здоровья человека, имущества, окружающей среды, жизни и (или) здоровья животных и растений, предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей, а также в целях обеспечения энергетической эффективности и ресурсосбережения.

Технические регламенты разрабатываются на продукцию, включенную в Единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза. В настоящее время данный перечень содержит 66 объекта.

При этом, в настоящее время уже принято 34 технических регламентов Таможенного союза, из которых вступили в силу 26, еще 5 вступают в силу до конца 2014 года и 3 в 2015 году.

С утвержденными техническими регламентами Таможенного союза, проектами технических регламентов Таможенного союза, а также с соответствующими дополнительными материалами можно ознакомиться на

С утвержденными техническими регламентами Таможенного союза, проектами технических регламентов Таможенного союза, а также с соответствующими дополнительными материалами можно ознакомиться на сайтах Комитета технического регулирования и метрологии Министерства промышленности и новых технологий Республики Казахстан и Евразийской экономической комиссии по электронным адресам www.memst.kz и www.eurasiancommission.org, соответственно

сайтах Комитета технического регулирования и метрологии Министерства промышленности и новых технологий Республики Казахстан и Евразийской экономической комиссии по электронным адресам www.memst.kz и www.eurasiancommission.org, соответственно.

Также хочется заострить внимание на Положении о порядке разработки, принятия, внесения изменений и отмены технического регламента Таможенного союза, утвержденном Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 20 июня 2012 года №48, в соответствии с которым осуществляется разработка технических регламентов Таможенного союза.

В соответствии с данным положением проект технического регламента Таможенного союза проходит целый ряд этапов, на каждом из которых осуществляется его доработка и согласование.

При этом необходимо отметить, что при разработке технического регламента Таможенного союза участвуют разработчики технического регламента Таможенного союза, уполномоченные органы Сторон, эксперты от промышленности и бизнес – сообщества, а также заинтересованные лица.

Тем самым, на каждом этапе разработки работа ведется с учетом позиции всех Сторон и при достижении консенсуса.

В СВЕТЕ ТОГО, ЧТО КАЗАХСТАН ВСТУПАЕТ В ВТО, ИЗМЕНЯТСЯ ЛИ ИЛИ НАЧНУТ ЛИ ИЗМЕНЯТЬСЯ ПРОЕКТЫ СТАНДАРТОВ И ТЕХНИЧЕСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА? КАК СКАЖЕТСЯ ЭТО НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЯХ?

В свете вступления во Всемирную торговую организацию существенных изменений в области технического регулирования, в том числе, в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства не предполагается.



Это обусловлено тем, что национальное законодательство в области технического регулирования, а также договорно-правовая база в области технического регулирования в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства разрабатывались с учетом основных базовых соглашении Всемирной торговой организации, в том числе, и Соглашения по техническим барьерам в торговле.

Также хотелось бы отметить работу по гармонизации национальных стандартов с международными стандартами, уровень гармонизации которых достиг 72,5%.

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА БЕСЕДУ!

МЕРОПРИЯТИЯ, ПОСВЯЩЕННЫЕ ВСЕМИРНОМУ ДНЮ МЕТРОЛОГИИ

20 МАЯ 2014 ГОДА В ЭТАЛОННОМ ЦЕНТРЕ Г. АСТАНА СОСТОЯЛИСЬ МЕРОПРИЯТИЯ,
ПОСВЯЩЕННЫЕ ВСЕМИРНОМУ ДНЮ МЕТРОЛОГИИ

Всемирный день метрологии учрежден Генеральной конференцией мер и весов в 1999 году, в ознаменование очередной годовщины подписания «Метрической конвенции» – международного документа, подписанного 20 мая 1875 года в Париже на международной дипломатической конференции полномочными представителями правительств 17 стран, положившего начало созданию международной системы единиц измерений и обеспечению единства измерений во всем мире на основе применения метрической системы мер.

Ежегодно Международные метрологические организации (Генеральная конференция мер и весов, Международная организация законодательной метрологии) объявляют тему и девиз празднования Всемирного дня метрологии, так, за эти годы были охвачены такие темы, как измерения для инноваций, роль измерений в спорте, медицине и торговле, в контроле состояния окружающей среды и в химической промышленности, в обеспечении безопасности и в повседневной жизни.

Девиз Всемирного дня метрологии-2014 «Измерения и глобальная энергетическая проблема». Тема этого года акцентирует внимание на исключительном значении безопасной, доступной, рационально используемой энергии для успешного развития промышленности, торговли, сохранения уровня качества жизни и подчеркивает центральную роль точных измерений в ответе на глобальный энергетический вызов.

В Республике Казахстан для обеспечения единства измерения данных величин имеются национальные эталоны температуры, электрического тока и силы света. Кроме того, в состав национальной эталонной базы входят и другие эталоны, применяемые в области

энергетики и энергосбережения, такие как эталоны теплопроводности, электрического напряжения, температуры по излучению и другие.

В области энергетики в текущем году создаются эталон электрической мощности для метрологического обеспечения эталонных счетчиков электрической энергии, измерителей мощности и анализаторов качества и эталон электрической энергии масштабного преобразования синусоидального тока для рабочих эталонов и трансформаторов тока.

Согласно программе мероприятий, в Эталонном центре 20 мая 2014 г. состоялось расширенное заседание Совета метрологов Республики Казахстан, круглый стол, а также торжественное заседание, посвященное Всемирному дню метрологии.

Расширенное заседание Совета метрологов, а также круглый стол вел Заместитель председателя Комитета технического регули-



рования и метрологии – Председатель Совета Дугалов Г.Т.

В мероприятиях приняли участие более 60 человек – представители метрологических служб организаций и предприятий республики (АО «Национальная атомная компания Казатомпром», АО «Казакхтелеком», АО «Қазақстан Темір Жолы», Аджип Қазақстан Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В., АО «АрселорМиттал Темиртау», АО «Национальный центр экспертизы и сертификации» и др.).

На расширенном заседании Совета метрологов обсуждались возможные изменения и дополнения в Закон Республики Казахстан «Об обеспечении единства измерений», направленные на дальнейшее совершенствование государственной системы обеспечения единства измерений, поддержку калибровочной деятельности в республике, гармонизацию с международными нормами и законодательством стран Таможенного Союза в области обеспечения единства измерений.

По итогам обсуждения принято решение о получении предложений со стороны членов Совета метрологов и других заинтересованных участников к проекту предлагаемых изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан «Об обеспечении единства измерений» для дальнейшего обсуждения и выработки согласованной редакции проекта.

В рамках заседания также состоялся круглый стол по вопросам проведения межлабораторных сличений результатов поверки и калибровки средств измерений. С докладом на тему «Об аккредитации провайдеров по проведению межлабораторных сравнительных испытаний и сличений» выступил член Совета метрологов – начальник управления оценки испытательных лабораторий ТОО «Нацио-

нальный центр аккредитации» Мусин А.А., в котором он отметил основные цели мониторинга компетентности лабораторий, широкое использование межлабораторных сравнительных испытаний с учётом специфики деятельности лаборатории, необходимость постоянного проведения оценки и самооценки технической компетентности, создание базы стандартных образцов и включение в эту работу всех аккредитованных лабораторий.

По вопросам организации проведения межлабораторных сличений и сравнительных испытаний в РГП «КазИнМетр» выступила заведующая лабораторией № 4 Бектурганова Г.К., которая озвучила информацию о проведенных работах в РГП «КазИнМетр» в период с 2011 по 2014 годы, а также новых видах сличений.

С темой «Общие вопросы проведения межлабораторных сличений» выступил эксперт РГП «Республиканская ветеринарная лаборатория» Салпыков К.Ж.

Последним вопросом расширенного заседания Совета метрологов стало рассмотрение возможности исключения пункта 25 из Перечня медицинской техники и изделий медицинского назначения, являющихся средствами измерений, утвержденного приказом Министерства здравоохранения Республики Казахстан от 24 ноября 2009 года № 765.

По данному вопросу РГП «КазИнМетр» поручено направить членам Совета метрологов информацию по вышеуказанному приказу для подробного изучения, а членам Совета метрологов – направить свои предложения о целесообразности (нецелесообразности) исключения указанного пункта с обоснованием.

Далее состоялось торжественное заседание, на котором с поздравительным словом



2014-2015

Международные выставки и конференции по Нефти и Газу

www.oilgas-events.com
www.iteca.kz



выступил Председатель Комитета технического регулирования и метрологии Республики Казахстан Канешев Биржан Бисекенулы.

Были подведены результаты и награждены победители конкурсов в области метрологии «Лучший молодой метролог 2014 года», «2014 жылғы Үздік өлшеу құралы».

По итогам конкурса «Лучший молодой метролог 2014 года» были награждены следующие лица:

3-е место в конкурсе – Сапрыкин Игорь Владимирович – инженер по наладке и испытаниям АО «Интергаз Центральная Азия».

2-е место в конкурсе – Нугыманова Айжан Олжабекқызы – магистр по специальности «Метрология» Казахского национального университета имени Аль-Фараби.

Победитель конкурса и Лучший молодой метролог 2014 года – Алимжанова Мереке Бауыржановна – старший научный сотрудник

Казахского национального университета имени Аль-Фараби.

На основании представленных конкурсных материалов членами комиссии было принято решение по присуждению звания «Үздік өлшеу құралы» и определены победители конкурса.

3-е место в конкурсе было присуждено ТОО «Стандарт» за производство весов вагонных для статического взвешивания ВС-150В-(1-2).

2-е место было присуждено ТОО «Трей – Караганда» за производство устройства программного управления TREI-5B(УПУ TREI-5B).

Победителем конкурса «2013 жылғы Үздік өлшеу құралы» было объявлено ТОО «СОЛО ЛТД» (радиометр-дозиметр)РКС-01-СОЛО»).

Также состоялось вручение почетных грамот специалистам метрологических служб за вклад в развитие государственной системы обеспечения единства измерений Республики Казахстан.



	13-я ГРУЗИНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО НЕФТИ И ГАЗУ, ЭНЕРГЕТИКЕ И РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ	● 26-27 марта 2014 Тбилиси, Грузия
	13-я СЕВЕРО-КАСПИЙСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА "АТЫРАУ НЕФТЬ И ГАЗ"	● 1-3 апреля 2014 Атырау, Казахстан
	8-я АТЫРАУСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	● 1-2 апреля 2014 Атырау, Казахстан
	13-я ТУРЕЦКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"	● 9-10 апреля 2014 Анкара, Турция
	18-я УЗБЕКСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"	● 13-15 мая 2014 Ташкент, Узбекистан
	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА	● 20-21 мая 2014 Аваза, Туркменистан
	21-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ, НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И НЕФТЕХИМИЯ КАСПИЯ"	● 3-6 июня 2014 Баку, Азербайджан
	22-я КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ"	● 30 сентября – 3 октября 2014 Алматы, Казахстан
	9-я МАНГИСТАУСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ, ГАЗ И ИНФРАСТРУКТУРА"	● 11-13 ноября 2014 Актау, Казахстан
	МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "НЕФТЬ И ГАЗ ТУРКМЕНИСТАНА"	● 18-20 ноября 2014 Ашхабад, Туркменистан
	12-й РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС параллельно с выставкой "MIOGE 2013"	● июнь 2015 Москва, Россия
	13-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА "НЕФТЬ И ГАЗ"	● июнь 2015 Москва, Россия



London office
T + 44 (0) 20 7596 50 00
Ф + 44 (0) 20 7596 51 06
E oilgas@ite-exhibitions.com



Moscow office
T + 7 495 935 7350
Ф + 7 495 935 7351
E oil-gas@ite-expo.ru



Hamburg office
T + 49 (0) 40 235 24 201
Ф + 49 (0) 40 235 24 410
E energy@gima.de



Almaty office
T + 7 727 258 34 34
Ф + 7 727 258 34 44
E oil-gas@iteca.kz



Baku office
T + 994 12 447 47 74
Ф + 994 12 447 89 98
E oilgas@iteca.az



Istanbul office
T + 90 212 2918311
Ф + 90 212 2404381
E info@ite-turkey.com

* Возможны изменения дат и мест проведения

КИТАЙ:

КАК С НИМ РАБОТАТЬ?

РУКОВОДСТВО ПО ПРИМЕНЕНИЮ

КАНАТ ЗЕЙНОЛЛА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ СО СТРАНАМИ АЗИИ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

На сегодняшний день нами было немало написано и сказано о том, как развивается Китай. Обладая обширной территорией и потенциалом по численности населения, современный Китай по достоинству стал локомотивом мировой экономики. При этом Китай был и остается той страной, которая владеет крупными запасами природных ископаемых, одновременно является одним из самых больших мировых импортеров и потребителей первичного сырья.

Данный производственный и потребительский симбиоз, присущий Китаю, позволяет ему занимать доминирующие позиции на мировой арене. Обладая своей субъективной историей развития и национальными особенностями, Китай должным образом доказал, что по праву занимает свое место в списке самых влиятельных стран планеты.

Мы уже давно знаем и привыкли к тому, что постоянно слышим о всевозможных налоговых льготах, послаблениях и уступках Правительства Поднебесной страны, предоставляемых в том или ином секторе экономики. Конечно, для инвестора и собственника компании это является очень заманчивым предложением, от которого достаточно сложно отказаться. Такие гарантии и возможности, по сути, служат благоприятной почвой для коммерческой деятельности. И с этим нельзя не согласиться.

Но, являясь экспертом в своем деле, хотелось бы объяснить, как эта государственная система работает в жизни и каким образом она регулируется.

Политическая и экономическая структура Китая построена таким образом, что начальная и последующие этапы коммерческого развития компании проводятся под надзором Министерства коммерции КНР, которое отрывает, ведет учет и контролирует деятельность коммерческих организаций и совместных предприятий.



По предположению нашего Комитета по сотрудничеству со странами Азии должный успех развития бизнеса китайских и их совместных компаний существенным образом зависит и от этого государственного органа.

При этом хотелось бы отметить, что процесс регистрации министерством обычных компаний и совместных предприятий содержит в себе отличия и особенности. Создание китайских компаний проходит в две стадии, а предприятий с иностранными инвестициями – в три. В число документов, которые необходимо представить для



НПП
Метрология
Китай
Аналитика
Мероприятия
Лица
Эксклюзив

начала процедуры предварительного утверждения, входит бизнес-план, охватывающий период становления компании на период 3-5 лет с момента создания. Однако, это менее подробный документ, чем общий бизнес-план, представляемый инвестору или кредитору, но основные цифры по планируемым расходам, выручке и прибыли там должны быть отражены.

Рекомендуем Вам просмотреть полную процедуру открытия совместных предприятий с иностранными инвестициями.

1) ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ ОРГАНАМИ МИНИСТЕРСТВА КОММЕРЦИИ КНР

На этапе предварительного утверждения китайское государство в лице Министерства коммерции КНР принимает решение о соответствии создаваемой компании требованиям законодательства и политики КНР в области привлечения иностранных инвестиций. Это наиболее сложная и ответственная процедура, которая должна завершиться в течение 90 календарных дней с момента принятия документов к рассмотрению.

Чаще всего этот срок бывает значительно короче за счет усилий китайского участника СП, но при планировании начала работы всегда нужно учитывать, что рассмотрение документов в течение 3-х месяцев – законное право государственных органов, и они всегда могут им воспользоваться. В процессе рассмотрения документов органы Министерства коммерции могут выдвигать различные замечания, требующие внесения исправлений в проекты учредительных документов. Первый этап завершается получением свидетельства о предварительном утверждении компании (Certificate of Approval).

2) РЕГИСТРАЦИЯ ОРГАНАМИ ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОЙ АДМИНИСТРАЦИИ

Второй этап – регистрация компании, по завершении которого она считается существующей с точки зрения закона. Этот этап обычно проходит быстрее и проще, чем первый и носит более формальный характер. Рассмотрение документов занимает от 5 до 30 рабочих дней в зависимости от места регистрации. Завершается регистрация получением свидетельства о праве ведения хозяйственной деятельности – свидетельства о государственной регистрации юридического лица либо свидетельства о регистрации контрактного совместного предприятия без образования юридического лица. Этот документ, в отличие от свидетельства о предварительном утверждении, не имеет названия на английском языке, но в англоязычной литературе его часто называют Business Licence.

3) ПОСТРЕГИСТРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

Пострегистрационные процедуры заключаются в регистрации и постановке вновь созданной компании на учет в различных государственных органах – полиции, управлении по контролю качества, налоговых органах, управлении статистики, органах министерства труда и социальной защиты, таможне, центре по изготовлению печатей и в банках. Большинство этих процедур выполняется последовательно, т.е. для того, чтобы, например, встать на учет в управлении по центральным (государственным) налогам и управлению по местным налогам, необходимо предъявить Свидетельство о праве ведения хозяйственной деятельности и Свидетельство о присвоении кода организации, выданное управлением по контролю качества. Для открытия

Политическая и экономическая структура Китая построена таким образом, что начальная и последующие этапы коммерческого развития компании проводятся под надзором Министерства коммерции КНР, которое отрывает, ведет учет и контролирует деятельность коммерческих организаций и совместных предприятий

счета в банке нужно предъявить Свидетельство о налоговой регистрации и т.д., поэтому для завершения всех процедур может потребоваться около 2-х месяцев.

Как мы видим, каждый этап государственной регистрации имеет свою специфику. Но особенность политики КНР заключена в том, что после постановки на учет компания не остается одна в бизнесе. Со своей стороны, государство в лице региональных представителей Министерства коммерции ведет компанию и помогает ей освоиться и развиваться в дальнейшем. В целом, руководство компаний и их сотрудники имеют возможность получать объективную информацию о пониженных ставках налогообложения и льготных систем, как говорится, «из первых рук». В ходе становления нового бизнеса в КНР существует прямой диалог между коммерческими структурами и органами государственного управления. А что может быть важнее, чем понимание и доверие, складывающиеся между государством и вновь открывающимся бизнесом?

Гласность, постоянство и принципиальность – вот те качества, которые наш Комитет хотел бы отметить и особо подчеркнуть в политике нашего восточного соседа. Ведь главным и основополагающим фактором в развитии коммерческой деятельности и бизнеса в целом занимает доверие инвестора к тому государству, в которое оно вкладывает свои инвестиции. Политическая стабильность и лояльные системы к предпринимательству – вот основной козырь, гарантирующий развитие успешному бизнесу. Мы всецело уверены в том, что власти Китая на сегодняшний день хорошо или, по крайней мере, неплохо разыгрывают его на мировой арене финансовой привлекательности.

Развивая данную тематику, хотим поделиться с Вами интересными сведениями. Крупнейшие корпорации, работающие в финансовой столице Европы – в г. Лондон, предпринимая меры по переносу своих головных офисов и основных финансовых потоков в Гонконг. Конечно, перспективы ведения и развития своего бизнеса в такой стране как Китай вызывает повышенный интерес инвесторов. Но главная и основополагающая сила, способствующая переходу бизнеса под лоно «Поднебесной», кроется в полном доверии инвесторов к этой стране, а также в должной оценке партнеров со стороны государства.

Что еще нужно кроме уверенности и стабильности в деле? Вышеперечисленного уже вполне достаточно для того, что бы убедить инвесторов в благоприятном инвестиционном климате страны. Мы вынуждены признать тот факт, что Казахстан с его высочайшими бизнес возможностями не в полной мере может конкурировать в сфере инвестиционной привлекательности с



Особенность политики КНР заключена в том, что после постановки на учет компания не остается одна в бизнесе. Со своей стороны государство в лице региональных представителей Министерства Коммерции ведет компанию и помогает ей освоиться и развиваться в дальнейшем. В целом руководство компаний и их сотрудники имеют возможность получать объективную информацию о пониженных ставках налогообложения и льготных систем, как говорится, «из первых рук»

восточным соседом. Но все же, не теряя оптимизма, мы хорошо видим тот «горизонт событий», в котором мы с вами можем участвовать.

Как мы отмечали выше, процедура регистрации совместных предприятий в Китае имеет свою специфику. Естественно, наше законодательство также имеет особенности регистрации таких организаций, но всё же, следует подчеркнуть причины, по которым не следует игнорировать возможность формирования такого вида сотрудничества как совместное предприятие в отношениях с китайскими партнерами.

Каким преимуществом обладает СП по сравнению с компанией, имеющей 100% казахстанских учредителей?

Во-первых, совместное предприятие дает возможность инвестирования в проект привлеченных финансовых средств от зарубежных партнеров. Только один этот факт существенным образом выделяет компанию и повышает ее коммерческую цену и «политическую» привлекательность как проекта. Ведь не секрет, как сам бизнес, так и его участники, сумевшие привлечь иностранных инвесторов автоматически переходят из разряда регионального на уровень международного предпринимательства. Это совершенно иная лига и к Вашему проекту всегда возникает повышенный интерес. Однако, будет наивным рассчитывать на то, что данный аспект принесет Вам существенные политические и финансовые дивиденды, но все же, при этом, взгляд на Ваше предприятие будет иметь уже другой угол зрения. Здесь Вы сами решаете как разыгрывать данную карту по сути, имеющую все элементы козыря.

Во-вторых, обладая финансовыми познаниями и предварительной договоренностью, вла-

Обладая гигантским потребительским запросом, Китай со своим потенциалом позволяет сориентировать совместный бизнес на более прибыльный и устойчивый коммерческий курс

дельцы совместных предприятий понимают, что несут все риски согласно учредительным документам компании или в размере внесенных денежных активов. Обстоятельство, что финансовые риски, которые возможны в ходе становления и развития бизнеса можно солидарно разделить со своими зарубежными компаньонами, является одним из существенных условий, способствующих образованию совместного предприятия.

Консолидация и совместная финансовая ответственность позволяет компании с иностранным участием быть более ответственной в своих действиях, затрагивающих капитал организации. Контроль за движением денежных потоков в совместных компаниях ведется под особым двойным контролем. Исполнительные органы должны планировать и предоставлять один общий или два разных финансовых отчета согласно специфике и требованиям местных и иностранных инвесторов.

При этом руководитель компании, скорее всего, не будет иметь возможность самостоятельно принимать решения и распоряжаться финансовыми ресурсами компании. Является ли это проблемой или же достоинством компании, думаем это надо оставить на усмотрение учредителей и на то, как они совместно договорятся об этом.

В-третьих, распределение функциональных обязанностей и приоритетов каждого из участников совместного предприятия позволяет быстрым образом решать поставленные задачи. Как правило, в ходе формирования единой компании учредители изначально договариваются об обязанностях и распределяют между собой роли в проекте. Обладая профессиональными знаниями и, конечно же, наработкой и практикой, уполномоченное лицо из числа учредителей может в кратчайшие сроки разрешить проблемы и задачи компании. Естественно, это понимается и учитывается должным образом инвесторами компании. Решение вопросов зарубежными специалистами вызывает куда большее доверие, чем попытки выполнить данную работу собственными силами в надежде на квалификацию наемных работников.

Один из учредителей совместного предприятия может быть лицом ответственным за поставку товара, оборудования или иных видов материальных ценностей, необходимых для первичного запуска или последующего исполнения проекта.

Зная производственную специфику закупаемого товара и имея материальные ресурсы, можно получить качественный товар по хорошей цене, а компания в целом получает хорошую возможность существенно сэкономить на данных затратных статьях. Соответственно, в зависимости от привлеченных инвесторов и учредителей компании, проект совместного бизнеса может существенно снизить свою себестоимость. При верном распределении приоритетов и в случае правильного подхода к своему делу учредители компании имеют возможности не только экономить, но и зарабатывать деньги на каждом этапе внедрения проекта.

Также существенным нюансом остается и возможность дальнейшей реализации совместной произведенной продукции. Данную роль могут взять на себя как иностранные инвесторы, так и местные учредители. Рассмотрим оба из этих вариантов.

Местный учредитель с поставленной клиентской базой и обладающий налаженной торговой структурой имеет большой потенциал реализовывать продукцию на своем рынке. При этом риск остановки проекта или вероятность понести потери в случае «залеживания товара» на складе сводится к минимальному при условии, если товар соответствует требованиям и качеству, предъявляемых к нему местным потребителем. Естественно, в случае, если объем реализации продукции будет устраивать собственников компании, проект можно оставить в покое и предпринять меры для того, чтобы он в дальнейшем шел по своим «рельсам». Ведь на сегодняшний день Казахстан обладает хорошим потенциалом потребительского сектора, способного обеспечить сбыт продукции по запланированной коммерческой прибыли и получением дивидендов от проекта.

Однако, вряд ли данное положение дел способно полностью удовлетворить интересы инвестора, которого зачастую интересует максимальная загрузка и отдача. В частности, любой как иностранный, так и местный бизнесмен всегда стремится найти выход на такой международный рынок сбыта, как Китай, и вряд ли местное производство, сможет удовлетворить финансовые аппетиты инвесторов совместной компании. Поэтому наш Комитет усматривает тенденцию, связанную с формированием совместных предприятий, ориентирующих свои

торговые интересы не только на местный, но и на зарубежный рынок. Обладая гигантским потребительским запросом, Китай со своим потенциалом позволяет сориентировать совместный бизнес на более прибыльный и устойчивый коммерческий курс. Но все же, без надежного партнера трудно пробиться и удержаться на столь обширной азиатской территории. Даже в сфере открытой коммерции и конкурентоспособности остро необходима поддержка и плечо партнера, имеющего опыт и знания данного специфического и обусловленного рынка.

Комитет по сотрудничеству со странами Азии, анализируя практику китайских, а также казахстанских компаний, считает, что потенциал совместной работы в Казахстане не только не освоен, но и находится не на должном профессиональном уровне.

Наш нефтедобывающий сектор надлежащим образом не пользуется всеми возможностями, которые ему предлагают зарубежные партнеры. В лучшем случае, работа наших компаний строится на собственной рабочей практике, обусловленной только территориальными и региональными навыками. Передовой зарубежный опыт не только редко применяется казахстанскими компаниями. Они практически стараются избегать нововведений, используя их иностранными коллегами.

Профессиональное объединение и слияние интересов в форме совместных предприятий могли бы существенным образом расширить границы возможностей в деятельности недрод-

пользователей Казахстана. Просто необходима практика и всестороннее доверие казахстанских и китайских партнеров по бизнесу, для достижения которых Комитет по сотрудничеству старается внести свой посильный вклад. Потенциал и все возможности совместного предприятия трудно описать в одной статье и раскрыть все положительные и отрицательные стороны данного юридического лица, а также это не позволят сделать в рамках одного только журнального выпуска. Поэтому надеемся, что рубрика «как работать с Китаем?» вызовет у Вас такой же интерес, какой он вызвал и у сотрудников Комитета по сотрудничеству со странами Азии.

В дополнение к вышесказанному, хотели бы поделиться со своими читателями некоторыми наработками в сфере бизнеса, напрямую касающегося китайских партнеров. В ходе наших исследований, связанных с методиками ведения бизнеса, мы выявили некоторые особенности, на которые необходимо уделить внимание. Культура, стиль и практика бизнес-процессов в Китае обладает спецификами, которые мы просто можем не заметить или упустить из внимания. Однако, наши замечания, как мы полагаем, помогут Вам понять китайского партнера и разобраться в его, на первый взгляд, сложной системе партнерства.

Китай тесно связан с Казахстаном, и наше с ним территориальное и историческое соседство накладывает некоторые общие черты в поведении и культуре общения. Просто надо уметь увидеть их и рассмотреть под более пристальным и беспристрастным взглядом. После чего сложная система китайского партнерства покажется Вам понятной и даже в чем-то родной.

Для начала предлагаем Вам изучить и, самое главное, принять некоторые нюансы и особенности в китайских отношениях.

1. Обязательно надо пригласить своего будущего партнера на совместный ужин.

Как это ни странно, но в Китае практически все вопросы решаются исключительно за столом, в том числе и вопросы касательно бизнеса. Данный факт несомненно, связан с национальной культурой нашего партнера, где пища и застолье олицетворяется с выражением уважения и признательности к партнеру. Тысячелетняя история «Поднебесной» невидимыми, но прочными нитями тесно переплетена с ее кулинарными традициями. Все мы хорошо знаем, как богата и разнообразна китайская кухня и этот аспект занимает особое место в партнерских взаимоотношениях. Ведь китайские бизнесмены особо ценят такого рода внимание, выраженного в виде вечернего приема в хорошем ресторане. Еда и публичная обстановка заведения дает возможность Вашему партнеру лучше узнать Вас, позволяют сделать свои выводы и в последствии, поставить Вам оценку как компании, с которым можно начать работать.

Особенно надо отметить, что в ходе торжества Вам необходимо подчеркнуть свое уважение лично каждому, кто был приглашен на вечер. Данное почтение обычно выражается в предложении выпить рюмочку спиртного индивидуально с каждым и по отдельности. Естественно, эта процедура проводится под тост, подчеркивающий профессиональные и волевые качества человека, чье внимание Вам необходимо подчеркнуть.

2. Китайцы в партнере всегда видят друга.

Мы не случайно поставили традицию застолья на первое место. Настоящий процесс не только показывает Ваши первичные намерения о совместном бизнесе, но и позволяет перейти границу от уровня знакомого до положения друга. Ментальность китайских взаимоотношений строится исключительно на высотах абсолютного доверия, которое сумело вызвать то или иное лицо путем проявления уважения и соблюдения ценностей, установленных в Китае. Бизнесмен из Азии никогда не подпишет контракт с человеком, не вошедшим в круг его друзей. Это очень важно для него, чтобы партнер, которого он знает, с кем он буквально «съел пуд соли» был очень близок к нему по духу и вызывал дружеское доверие. Данная особенность также уходит глубоко корнями в историю нашего восточного соседа и является одним из свойств его национального устоя. Не следует в своих планах пренебрегать или недооценивать данные характерные черты.

3. Не торопиться заключать сделку.

«Поспешишь – людей насмешишь», – данная поговорка, как нельзя лучше показывает и раскрывает подводные камни азиатского бизнеса. Наш восточный сосед очень не любит, чтобы

«брали быка за рога» и, с присущим ему терпением, не спешит заключать контракты на скорую руку. Даже, если Вы сумеете привести все финансовые данные и рассказать о сверхприбылях, не надейтесь, что Ваш партнер будет прыгать от радости и подсчитывать доходы от Вашей с ним сделки.

В Ваших взаимоотношениях всегда должна быть видна перспектива, необходимо присутствие всех этапов доверия, начавшегося с застолья и постепенно перешедших в тесную дружбу. Эта дорога должна строиться в голове Вашего партнера, а игра должна происходить по его правилам. Необходимо понять и принять мировоззрение своего оппонента и после этого нужно ждать, когда он осуществит свой первый шаг навстречу. Только после такого долгого пути Вы можете заключить контракт, но знайте, данное доверие трудно заслужить, но зато уверенность вашего партнера будет просто безгранична.

4. Китайский бизнесмен любит внимание.

Еще одним из немаловажных элементов в китайских отношениях является выражение внимания посредством подарков. Большую роль и значение на этапе предварительного формирования взаимоотношений является небольшой презент, подаренный, как бы случайно, на праздник или день рождения будущего партнера. Столь незначительное проявление интереса существенным образом способствует сближению с китайской стороной. Ведь такие подарки в столь значительные дни всегда находят одобрение и порождают положительные эмоциональные чувства.

5. Рекомендации со стороны.

Особое место в формировании Вашего имиджа в глазах компаньона будет занимать наличие рекомендации со стороны третьего лица. Очень важно для Вас иметь возможность быть представленным китайскому участнику лицами из числа его знакомых, занимающих авторитетное место в списке товарищей. Обладая настоящим преимуществом, Ваша стратегия существенным образом усилит свои позиции и будет выгодно отличаться от альтернативных предложений, получаемых китайской стороной. Одним из значимых фактов в этом деле также может послужить то, что Вас могут порекомендовать люди из числа административного аппарата. Политический момент Вашей программы позволит существенным образом выделиться из массы рекомендаций и впоследствии, привести к Вашему авторитетному признанию. Если Вы сумеете соблюсти вышеперечисленные особенности китайской культуры и выполнить наши рекомендации, то не сомневайтесь, что, в конце концов, Вы сможете заполучить одного из самых надежных партнеров по бизнесу.





КАКИЕ ПРОДУКТЫ ВЫ БЫ МОГЛИ ПРЕДЛОЖИТЬ ДЛЯ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА?

Банк осуществляет свою деятельность на основании лицензии, выданной Национальным Банком Республики Казахстан, и предоставляет своим клиентам услуги в рамках этой лицензии. А именно, переводы, аккредитивы, кредитование, торговое и товарное финансирование, кассовые и обменные операции, интернет-банкинг (особенно удобен для тех наших клиентов, которые находятся не в городе Алматы).

В последнее время все большей популярностью пользуется наша услуга трансграничных переводов в китайских юанях, пользуясь которой партнеры из Китая и Казахстана могут вести свой бизнес без участия третьей валюты. Благодаря нашей современной технической базе это происходит быстро, качественно и недорого. В ближайшем будущем Банк также рассматривает возможность развития услуги торгового финансирования в китайских юанях, что обеспечит удобный канал для взаимного инвестирования между двумя странами. Группа CNPC является крупнейшей из наших клиентов. Банк имеет тесные связи и сотрудничество с CNPC и всегда готов предоставлять универсальные и качественные финансовые услуги. Условия финансирования компаний определяются правилами Банка и законодательством Казахстана.

ПОДЕЛИТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА, ВАШИМИ ПЛАНАМИ РАЗВИТИЯ, В ЦЕЛОМ, И О ПЛАНАХ ОТКРЫТИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ВАШЕГО БАНКА В ЗАПАДНЫХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА.

Банк всегда планировал расширять операционные подразделения на всей территории Казахстана, включая и Западный Казахстан. На сегодняшний день соответствующий проект направлен в наш головной офис. Сможет ли воплотиться в жизнь проект, зависит от решения головного Банка в Пекине, Комиссии Китая по регулированию банковской деятельности (CBRC), а также Национального банка Казахстана и местных соответствующих органов.

ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ СОЮЗУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И ЧИТАТЕЛЯМ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE»?

Очень надеемся на сотрудничество с Союзом сервисных компаний Казахстана и журналом «KazService» и возможность построения совместного информационного механизма, в базе которого собирались бы сведения о финансовых предпочтениях и потребностях в инвестировании казахстанских и китайских предприятий, которые будут стимулировать гармоничное взаимовыгодное развитие казахстанско-китайских предприятий и банков.

ICBC 中国工商银行 (阿拉木图)

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ БАНК КИТАЯ

НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ БАНК КИТАЯ В Г. АЛМАТЫ» Г-Н ЧЭНЬ ЮЙБЯО

Г-Н ЧЭНЬ ЮЙБЯО, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, С КОМПАНИЯМИ ИЗ КАКИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, В ОСНОВНОМ, РАБОТАЕТ ВАШ БАНК?

Основными клиентами нашего Банка являются компании из таких отраслей экономики, как добыча сырой нефти и природного газа, оптовая и розничная торговля автомобилями, гражданское строительство, архитектура и инженерные изыскания, оптовая торговля

и финансовые услуги. За последние годы к сравнительно крупным клиентам нашего Банка главным образом можно отнести казахстанские и китайские нефтяные компании, а также компании по оказанию туристических услуг.

ЕСТЬ ЛИ В СТРУКТУРЕ ВАШИХ КЛИЕНТОВ КАЗАХСТАНСКИЕ КОМПАНИИ ИЛИ В ВАШЕМ БАНКЕ, В БОЛЬШИНСТВЕ

ВЕ СЛУЧАЕВ, ОБСЛУЖИВАЮТСЯ КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ?

В настоящее время 90% обслуживающихся у нас компаний являются резидентами. В целом у Банка нет предпочтений к определенным клиентам, мы готовы обслужить как резидентов, так и нерезидентов, не только физические лица, но и юридические.

НАСКОЛЬКО НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ РЫНОК ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕРЕСНЫМ ДЛЯ ВАШЕГО БАНКА?

Для нашего банка важны клиенты в целом и при соблюдении определенных условий, мы готовы финансировать в любую отрасль и особенно в нефтесервисную. Так как Казахстан является страной богатой полезными ископаемыми, энергетическими ресурсами, в частности, нефтяными ресурсами, поэтому имеется множество больших казахстанско-китайских энергетических и торговых компаний. Наш Банк прилагает все усилия для предоставления этим компаниям высококачественных финансовых услуг.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ВЕЛИКОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ, БЕСПРЕПЯТСТВЕННЫЙ ТОРГОВЫЙ ПУТЬ – УСКОРЕНИЕ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

КАЗАХСТАН И КИТАЙ ИМЕЮТ ДОБРОСОСЕДСКИЕ ДРУЖЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ЯВЛЯЮТСЯ ПАРТНЕРАМИ. ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ, СИЛЬНАЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА, ЭФФЕКТИВНОЕ И ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ГРАЖДАНАМИ ОБЕИХ СТРАН И ТЕСНОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ЯВЛЯЮТСЯ СОСТАВНЫМИ ЧАСТЯМИ УВЕРЕННОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ДВУСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ, ТОРГОВЛИ, ЭНЕРГЕТИКИ, БЕЗОПАСНОСТИ, КУЛЬТУРЫ И ПРОЧИХ СФЕРАХ ДОСТИГЛО ВЫДАЮЩИХСЯ РЕЗУЛЬТАТОВ.

1. ПРОЧНАЯ ОСНОВА ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ВЫДАЮЩИМИСЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ

Для Казахстана, во-первых, Китай является близким соседом и страной с одним из самых больших энергопотреблений в мире, обе страны имеют весьма взаимодополняющие интересы, вследствие этого Китай является для Казахстана главным объективным выбором для реализации диверсификации энергетического экспорта. Китай участвует в прокладке казахстанско-туркменских нефте- и газопроводов для помощи странам Центральной Азии в формировании единой сети из текущей разобобщенной нефтегазовой инфраструктуры, что повлечет за собой значительные положительные последствия для экономической и энергетической безопасности Казахстана. Во-вторых, экономическая мощь Китая могла бы повлиять на нефтегазовую индустрию Казахстана. Между тем, Китай имеет наилучший потенциал в мире относительно рынка энергопотребления, и расширение сотрудничества с Китаем в сфере энергетики станет важным перспективным направлением экономического развития Казахстана.

Для Китая сотрудничество с Казахстаном имеет огромный потенциал, Казахстан является значимой страной с ресурсами в Центральной Азии, он имеет богатые запасы энергоресур-

сов всех видов. Более того, Казахстан неоднократно выражал свою поддержку китайскому юаню в качестве валюты региональных расчетов и резервной мировой валюты. Сотрудничество Китая с Казахстаном ускорит темпы интернационализации юаня, и в последующем будет способствовать продвижению использования юаней в расчетах по бизнес проектам и проектам в области сотрудничества в Казахстане, что, в свою очередь, будет способствовать всестороннему развитию двусторонних отношений.

2. УКРЕПЛЕНИЕ И РАСШИРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДВУХ СТРАН.

(1) Нормирование торговой системы и управления и создание благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности.

Формирование согласованных рамок с Правительствами двух стран предоставит обеим сторонам более интенсивное участие местных органов власти; с одной стороны, это подтолкнет местные органы власти использовать преимущества географического положения, с другой стороны поспособствует усилению взаимодействия между местными органами власти посредством установления постоянных контактов и консультаций касательно законодательных меха-

низмов, вопросов торговли на основе взаимных привилегий, вопросов касательно доступа к рынкам, активизации контактов и взаимообмену, разработке соответствующих решений, усилению взаимного доверия и взаимовыгодных двусторонних экономических интересов. Также должны наличествовать удобные и хорошие развитые институты и политика внешнеторгового управления для большего поддержания двухстороннего гражданского сотрудничества, стремление к единству интересов обеих сторон в целях достижения совместного развития.

(2) Комплиментарность двух стран, направленная на развитие структуры ресурсов обеих стран, развитие ведущих отраслей.

Китай является не только одним из основных потребителей нефти в Казахстане, но и крупным инвестором в отрасль разработки нефтяных месторождений в Казахстане, который активно поддерживает сотрудничество с Китаем. Китай занимает очень важное место в энергетической стратегии и энергетической политике Казахстана.

В настоящее время в центре внимания стратегического сотрудничества между Китаем и Казахстаном стоит укрепление двустороннего сотрудничества в энергетическом секторе, в то время как Китай поддерживает на-

циональную инфраструктуру Казахстана и развитие источников дохода посредством экспорта технической продукции, рабочей силы и т. д.

(3) Развитие граничной торговли, оптимизация услуг отраслевых организаций.

Развитие торговли между Китаем и Казахстаном в какой-то степени привело к развитию граничной торговли, таких как предоставление услуг в сфере информации и технологий. Для того, чтобы удовлетворить потребности Китая и ускорить экономическое и социальное развитие приграничных районов, необходимо обеспечить развитие граничной торговли, в особенности в таких сферах как: транспорт, связь, туризм, страхование, информация, трудовые ресурсы, языковые переводы и финансовое сотрудничество и др.

Необходимо применять современные методы управления и технологии обслуживания для преобразования и улучшения технического уровня производительности труда и сектора услуг, а в дальнейшем оптимизировать структуру сектора услуг, соответственно, расширить доступ к рынку, увеличить инвестиции в данный сектор и создать благоприятную предпринимательскую среду.

(4) Совместное развитие на рынке Центральной Азии с максимальным использованием географических и культурных преимуществ Синьцзян-Уйгурского автономного района.

Синьцзян-Уйгурский автономный район занимает выгодное положение в торговых путях Казахстана; в дополнение к близости границ нескольких государств, имея все условия для долгосрочного развития приграничной торговли, Синьцзян-Уйгурский автономный район имеет уникальный этнический состав, культурные традиции, особенности языка и обычаев; также как и все страны Центральной Азии, Казахстан имеет аналогичные пути развития и имеет такие же возможности для развития внешней торговли. Производственные структуры Синьцзян-Уйгурского автономного района и Казахстана не только взаимно дополняют друг друга, но и имеют большое сходство; опираясь только на промышленное развитие Синьцзян-Уйгурского автономного района, мы не сможем достичь прогрессивного развития внешней торговли между Синьцзян-Уйгурским автономным районом и Республикой Казахстан. Поэтому мы должны полагаться на производительность государства через развитие логистической отрасли в Синьцзян-Уйгурском автономном районе; СУАР развивается как

международный логистический центр в Центральной Азии, обеспечивая экспорт высокотехнологичной продукции из материковой части Китая в центрально-азиатские страны и Казахстан, что способствует быстрому развитию торговли между Китаем и Казахстаном. Несомненно, очень важно постоянно улучшать технологический уровень данной отрасли Синьцзян-Уйгурского автономного района; СУАР имеет геополитические и культурные преимущества, способствующие повышению конкурентоспособности экспортной продукции и совместному развитию значительного потенциала рынка в Центральной Азии.

3. РАЗВИТИЕ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ДВУХ СТРАН

«Торгово-промышленный Банк Китая в г. Алматы» будет продолжать поддерживать своей основной линии развития и определяет внедрение инноваций, создание первоклассной площадки и отличной команды по обслуживанию клиентов, кредитование, интернет-банкинг, внедрение электронных карт и международные расчеты в юанях как главные продукты для быстрого и удобного обслуживания китайско-казахстанских предприятий.

1) Кредитная стратегия компании

При помощи ресурсов крупных китайских предприятий избирательно кредитовать казахстанских корпоративных клиентов в различных сферах: сырьевые ресурсы, транспорт, связь и другие ключевые отрасли. С помощью торгового финансирования и кредитования и других продуктов для внедрения кредитных инноваций способствовать главной цели – высококачественному обслуживанию клиентов.

Во-первых, организация изменит услуги с «кредитной компании» на «финансовую компанию» и постарается создать большую кредитную систему с помощью образования единой финансовой системы для клиентов путем открытия для них банковских счетов, депозитов, кредитов, производства расчетов, а также предоставления услуг интернет-банкинга и внедрения других инноваций.

Во-вторых, необходимо использовать возможность эффективной реализации стратегии компаний с участием китайского капитала. В последние годы китайские предприятия ускоряют темпы развития на международном рынке, мы будем предоставлять им финансирование, чтобы данные предприятия смогли развиваться в Казахстане.

В-третьих, необходимо активно следовать местным кредитным программам, укреплять связи с местными корпорациями, и предоставлять услуги по управлению наличными деньгами, расчетам, переводам и другим услугам, продвигать адаптацию и локализацию на местном уровне.

2) Международные расчеты в юанях

Активно реагируя на призыв правительства обеих стран организовать межгосударственные расчеты с использованием местных валют, усердно работая над продвижением юаня как валюты купли-продажи, расчета и т.д., путем продолжительного исследования рынка и взаимосвязи с казахскими регулирующими органами, неоднократных анализов и сборов аргументов, АО «Торгово-промышленный Банк Китая» успешно анонсировало новую инновационную систему: «Китайско-казахстанскую бивалютную клиринговую систему» (Sino-Kazakh Dual-

Сотрудничество Китая с Казахстаном ускорит темпы интернационализации юаня, и в последующем будет способствовать продвижению использования юаней в расчетах по бизнес проектам и проектам в области сотрудничества в Казахстане, что, в свою очередь, будет способствовать всестороннему развитию двусторонних отношений

Currency Clearing System), с помощью которой международные расчеты двух стран осуществляются также легко как внутри Китая, так и за его пределами, т.е. происходит оборот валюты без конвертации.

2) для успешного развития двусторонних связей в сфере туризма, культуры, образования между двумя странами, опираясь на передовые информационные технологии и ресурсы «Торгово-промышленного Банка Китая», была создана банковская карта, которая устранила неудобства, связанные с ношением наличных денег. Использование данной карты безопасно и удобно для покупки одежды, еды, оплаты проживания. Данная карта защищена аутентификацией клиента, валютные операции проводятся с помощью тенге, использование карты осуществляется без комиссии, себестоимость затрат очень низкая.

3. ОБСЛУЖИВАНИЕ БАНКОВ-АГЕНТОВ

«Торгово-промышленный Банк Китая» создал обширные связи с местными казахстанскими банками, основанные на преимуществах расчетов с помощью китайско-казахстанской бивалютной системы, агентируя местные банки в обслуживании клиентов при международных расчетах в юанях.

18 июня 2012 года Акционерное общество «Торгово-промышленный Банк Китая» заключило договор о бивалютной системе с третьим по величине банком Казахстана – БТА. После подписания договора постепенно были устранены проблемы, связанные с расчетами в тенге, юанях и долларах, за исключением функции перевода денег. Также, шаг за шагом, были

устранены сложности, связанные с взаиморасчетами банков-агентов и корреспондентскими счетами. Затем «Евразийский банк», «Казинвестбанк», «Цеснабанк» и другие передовые банки открыли расчетные счета в «Торгово-промышленном Банке Китая».

4. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ

В настоящее время происходит активное расширение сферы предоставления розничных услуг, опираясь на систему FOVA «Торгово-промышленного Банка Китая», развитие функций розничных услуг, увеличение динамики внедрения данных услуг, инноваций и простых традиционных услуг, внедрение новых интерактивных услуг. В данный момент главными услугами «Торгово-промышленного Банка Китая» являются депозит, денежные переводы, банковская карта, финансовые продукты, кредит и др.

5. УСЛУГИ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА

Продолжается развитие предоставления клиентам услуг интернет-банкинга. Основным содержанием данного направления является:

- 1) совершенствование услуг интернет-банкинга, предоставление клиентам возможности быстрого обналечения денег за границей.
- 2) Быстрая связь между клиентами и банком при переводе и обналечивании денег привела к развитию казахстанско-китайских деловых отношений.

«Торгово-промышленный Банк Китая в г. Алматы» ставит своей целью продолжение развития финансово-денежной системы обеих стран для еще большего укрепления китайско-казахстанских отношений.



- БАСПА МОНТАЖДАУ ЖҰМЫСТАРЫ
- МЕТАЛДЫ ҚҰММЕН ТАЗАЛАУ ЖӘНЕ АНТИКОРРОЗИЯЛЫҚ ЖАБЫНМЕН ҚАПТАУ
- МАЙЛАУ ЖҰМЫСТАРЫ
- ОҚШАУЛАУ ЖҰМЫСТАРЫ

- ЛЕСОМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ
- ПЕСКОСТРУЙНАЯ ОЧИСТКА МЕТАЛЛА И НАНЕСЕНИЕ АНТИКОРРОЗИЙНОЙ ЗАЩИТЫ
- НАНЕСЕНИЕ ОГНЕЗАЩИТНОГО ПОКРЫТИЯ
- ИЗОЛЯЦИОННЫЕ РАБОТЫ

- SCAFFOLDING
- BLASTING & PAINTING
- PFP APPLICATION
- INSULATION

тел.: +7 /7122/ 32-91-63
 факс: +7 /7122/ 32-91-46

БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ

НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО ДБ «БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ» Г-Н ТЯНЬ ВЭЙ

Г-Н ТЯНЬ ВЭЙ, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, С КОМПАНИЯМИ ИЗ КАКИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, В ОСНОВНОМ, РАБОТАЕТ ВАШ БАНК?

Двери Банка Китая в Казахстане открыты для всех. Банк работает с компаниями из любых отраслей, но предпочтение отдает нефтегазовому сектору, производству и промышленности. Это обусловлено большей ликвидностью данных отраслей.

ЕСТЬ ЛИ В СТРУКТУРЕ ВАШИХ КЛИЕНТОВ КАЗАХСТАНСКИЕ КОМПАНИИ ИЛИ В ВАШЕМ БАНКЕ, В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ, ОБСЛУЖИВАЮТСЯ КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ?

Банк не нацелен на иностранные компании, наоборот, Банк стремится предоставлять кредиты местным компаниям, внести свой вклад в экономику Казахстана. Для Банка не принципиально, является ли та или иная компания иностранной, мы не делим клиентов на местные и иностранные компании. Все зависит от самого клиента: его кредитной истории, финансового положения, залогового обеспечения и т.д.

НАСКОЛЬКО НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ РЫНОК ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕРЕСНЫМ ДЛЯ ВАШЕГО БАНКА?

Нефтесервисный рынок привлекателен для Банка. Мы готовы предоставлять свои услуги компаниям нефтегазового и нефтесервисного секторов, но при условии соответствия компаний стандартным требованиям Банка.

КАКИЕ ПРОДУКТЫ ВЫ БЫ МОГЛИ ПРЕДЛОЖИТЬ ДЛЯ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА?

Банк предлагает своим клиентам кредиты в иностранной валюте и тенге, сроком до 3 лет, ставка вознаграждения варьируется в диапазоне 8-12% годовых (в зависимости от валюты) на пополнение оборотных средств.



Банк лояльно относится к своим клиентам и готов, при необходимости, идти на уступки (например, увеличить максимальный срок), эти и все остальные условия рассматриваются Банком индивидуально.

ПОДЕЛИТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА, ВАШИМИ ПЛАНАМИ РАЗВИТИЯ, В ЦЕЛОМ, И О ПЛАНАХ ОТКРЫТИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ВАШЕГО БАНКА В ЗАПАДНЫХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА.

Банк уже имеет один филиал в городе Актобе и планирует расширить филиальную сеть по Казахстану, а именно: ближайшие планы в городе Актау, Атырау и Хоргос на границе Казахстана с Китаем.

ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ СОЮЗУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И ЧИТАТЕЛЯМ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE»?

Банк желает «Союзу сервисных компаний Казахстана» и читателям журнала «KazService» процветания, достижения всех намеченных целей и успехов во всех начинаниях.



1ST ANNUAL CASPIAN TECHNICAL CONFERENCE & EXHIBITION

12-14 November 2014
Korme World Trade Center
Astana, Kazakhstan

www.spe.org

ШАГИ НАВСТРЕЧУ

НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ДЕПАРТАМЕНТА ПО ВНЕШНЕМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ СИНЦЗЯНСКОГО ФИЛИАЛА КИТАЙСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОРПОРАЦИИ (КННК) Г-Н ТАН ЧЖИЧЖУАН



Г-Н ТАН ЧЖИЧЖУАН, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКОЕ ВНИМАНИЕ ВАШЕЙ КОМПАНИЕЙ УДЕЛЯЕТСЯ СОТРУДНИЧЕСТВУ С КАЗАХСТАНСКИМИ НЕФТЕСЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ?

Когда мы имеем дело с местными нефтесервисными компаниями, в первую очередь уделяем внимание технической мощи или качеству продукции местных компаний, а затем уделяем серьезное внимание добросовестности местных компаний, то есть, соблюдению контрактных обязательств с другими компаниями, а также общественной оценке данной компании.

НА ДАННЫЙ МОМЕНТ КАЗАХСТАНСКИЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ С КННК, ЖАЛУЮТСЯ НА ТО, ЧТО ОНИ НЕ ПОЛУЧАЮТ КОНТРАКТЫ ОТ КННК. КАКИЕ МЕРЫ ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ КННК В КАЗАХСТАНЕ (Г. АКТОБЕ, Г. КЫЗЫЛОРДА) ПО РЕШЕНИЮ НИЗКОГО УРОВНЯ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ?

Касательно этого вопроса, с точки зрения китайских нефтяных компаний, во-первых, необходимо старательно изучить какие казахстанские компании могут достаточно удовлетворить наши требования к работе, только после изучения можно говорить о выборе; во-вторых, нужно ликвидировать некоторое недоверие к данной сервисной компании.

КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ АКТИВНО УЧАСТВУЮТ НА КРУПНЕЙШЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ВЫСТАВКЕ «КИОГЕ», КОТОРАЯ ТРАДИЦИОННО ПРОВОДИТСЯ В ОКТЯБРЕ КАЖДОГО ГОДА. В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПРИЧИНА ОТСУТСТВИЯ СТЕНДОВ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ НА АНАЛОГИЧНЫХ КИТАЙСКИХ ВЫСТАВКАХ? ПОДЕЛИТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА, СОВЕТАМИ И РЕКОМЕНДА-

В Китае есть множество зрелых нефтяных технологий или продуктов, некоторые из них имеют международный патент, и казахстанский рынок по разведке и разработке нефти нуждается в этих технологиях и продуктах

ЦИЯМИ ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ. МОЖЕТ ЛИ ВАША КОМПАНИЯ СОДЕЙСТВОВАТЬ УЧАСТИЮ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ НА КИТАЙСКИХ ВЫСТАВКАХ?

В октябре каждого года многие китайские компании активно участвовали на Казахстанской нефтегазовой выставке. Я считаю, что в Китае есть множество зрелых нефтяных технологий или продуктов, некоторые из них имеют международный патент, и казахстанский рынок по разведке и разработке нефти нуждается в этих технологиях и продуктах. К тому же на аналогичных выставках, которые проводятся в Китае, мы редко видим казахстанские нефтесервисные компании. Причина кроется в отсутствии у казахстанских нефтяных компаний собственной уникальной, ведущей технологии или продуктов. Китай является открытой страной, если бы казахстанские компании имели передовые технологии или продукты, которых не имеет Китай, то они могут получить заказы на нефтяных месторождениях в Китае. Поэтому, я рекомендую казахстанским нефтесервисным компаниям укрепить динамику технологических инноваций, или продвигать собственную патентованную технологию или продукцию, в таком случае, могут получить положительный результат на нефтяных месторождениях Китая.

В АВГУСТЕ 2013 ГОДА ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ПОСЕТИЛИ МЕЖДУНАРОДНУЮ НЕФТЕГАЗОВУЮ ВЫСТАВКУ, КОТОРАЯ ПРОХОДИЛА В Г. КАРАМАЙ В СУАР КНР, А ТАКЖЕ ПРОВЕЛИ РЯД ВСТРЕЧ С КИТАЙСКИМИ НЕФТЕСЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ. В НОЯБРЕ 2013 ГОДА КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ ПОСЕТИЛИ Г. АКТОБЕ ДЛЯ ВСТРЕЧИ С КАЗАХСТАНСКИМИ КОМПАНИЯМИ. ПОДЕЛИТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА, МНЕНИЕМ О РЕЗУЛЬТАТАХ ЭТИХ ВСТРЕЧ. КАКИЕ ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИМЕЮТ ТАКИЕ ВСТРЕЧИ В 2014 ГОДУ?

В августе 2013 года при организации Союзом сервисных компаний Казахстана казахстанские нефтекомпании посетили нефтегазовую выставку в г. Карамай, КНР, а также провели

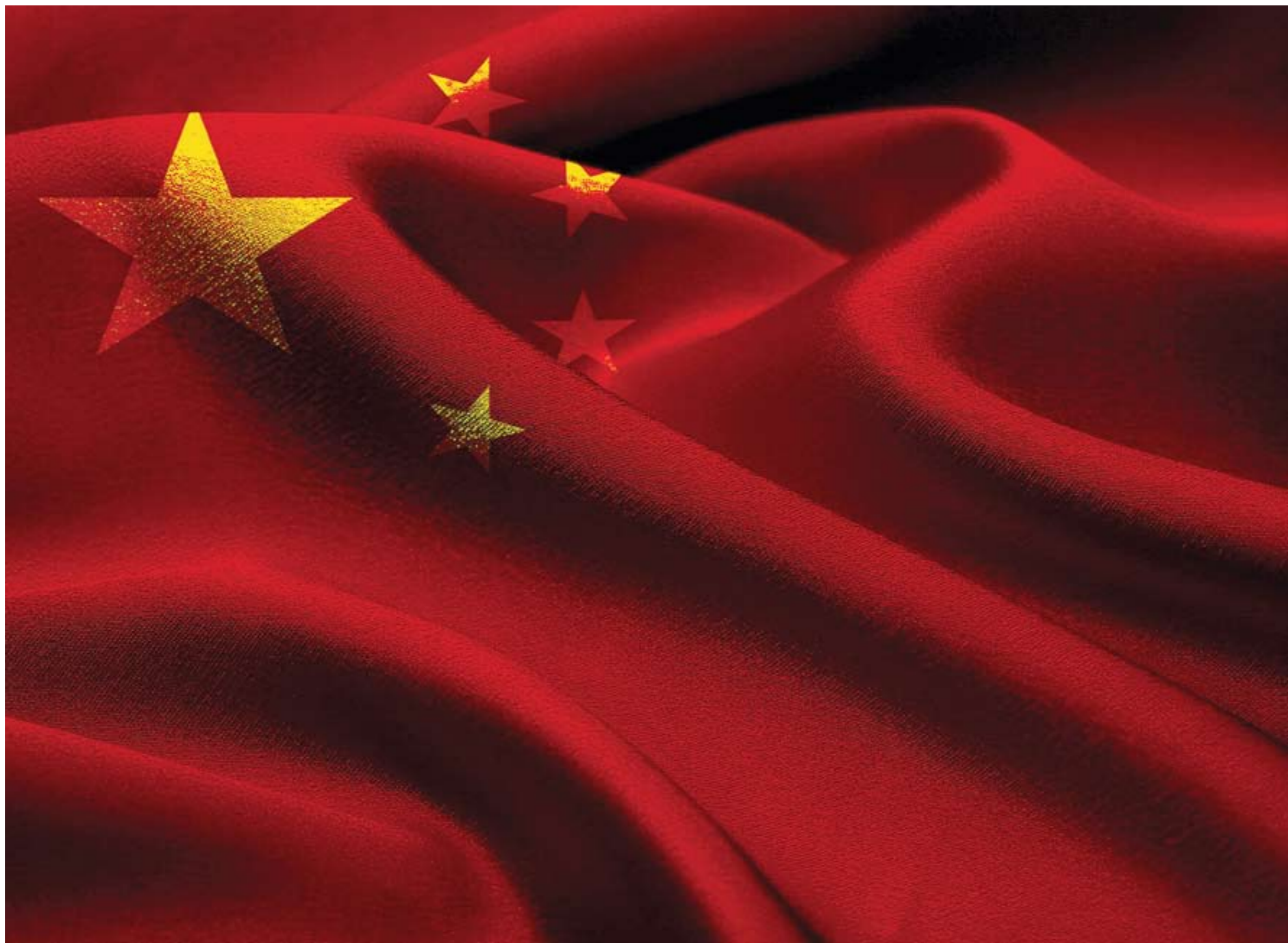
ряд встреч с китайскими нефтекомпаниями. В ноябре 2013 года вновь была организована поездка китайских нефтесервисных компаний из г. Карамай в г. Актобе и Атырау для встречи с казахстанскими местными компаниями.

Эти два мероприятия, с одной стороны, позволили нефтяным сервисным компаниям Казахстана ознакомиться с уровнем и масштабом рынка услуг в сфере нефти и газа Китая, с другой стороны, позволили китайским нефтегазовым сервисным компаниям получить определенное представление о существующем положении на казахстанском нефтегазовом рынке, что в свою очередь, открыло окно для будущего сотрудничества между предприятиями обеих сторон. Компании-участники обеих стран достигли позитивного результата, и я надеюсь, такого рода обмена будут развиваться, формат проведения обмена диверсифицируется.

Участвуя в этих двух мероприятиях, мы также обнаружили некоторые проблемы, связанные с различиями в характере и интересах предприятий и т.д. Когда мы вновь будем организовывать подобные мероприятия, следует сначала провести анализ, а затем, целенаправленно подыскать компании с аналогичным статусом в другой стране или компании с аналогичными потребностями с целью проведения переговоров, таким образом, результат и эффект могут быть еще лучше.

ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ СОЮЗУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И ЧИТАТЕЛЯМ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE»?

Благодарим Союз сервисных компаний Казахстана за содействие обмену между нефтяными компаниями Китая и Казахстана, за продуктивную работу, также благодарим «KazService» за роль моста. Желаем нефтегазовым компаниям обеих стран через Союз сервисных компаний Казахстана и журнал «KazService» эффективнее двигаться в сторону достижения своих целей.



ДАННАЯ
ЧАСТЬ
ЖУРНАЛА
KAZSERVICE
ПОСВЯЩЕНА
КИТАЙСКИМ
ПАРТНЕРАМ



道尔江·奥干白
哈萨克斯坦石油天然气服务企业协会 总经理

东方观点

2013年9月5日-7日，在新疆维吾尔自治区克拉玛依市举办了中国国际石油天然气及石油化工装备展。本次展会由新疆政府，中国国际贸易促进委员会，中石油，中石化和中海油举办。这个展会传统上是每年在克拉玛依举办一次。克拉玛依是原油加工和开采的中心地区，石油天然气的生产在新疆排第一位，在全中国排第三位，新疆是中国西部最大的石油和天然气的中心。

我很荣幸能率领哈国石油天然气服务企业协会代表团（以下简称协会），代表团成员有：协会亚洲国家合作部部长-卡那提，德国劳氏工业服务公司的总经理-叶尔江·西里莫夫，“建筑服务公司”经理-阿克别克·阿里别科夫，玛卡工程公司主管-沙姆哈特·恩萨普，代表团参观了这次展会并参与了其它活动。

展会的思考

此次展会有3万平方米的展区，超过200家公司参展。哈萨克斯坦代表团参加了一些活动，我们的代表团参加了开幕式，展会上有众多中国石油天然气工程及机械装备行业的企业展示了产品和服务，让

人体会到：我们确实需要向我们东方邻居学习。众所周知，自中华人民共和国成立以来，国家工业发展战略规划里机械装备制造和冶金行业获得了政府的优先支持。这两个行业在全国工业产值里的比重占到了30%。看到这些产品的质量和水平，可以说在世界市场上高附加值的中国产品正在取代昔日廉价的中国成品和半成品。况且这些中国产品与相同的西方产品在价格方面有很大的竞争力。可以感受到中国政府进行得富有成效的进口产品国产化，给相关行业给予的各类产业支持基金，企业扶持优惠债券等政策的成果。以上的措施可以归结为隐形的产业补贴政策，使中国企业在其他竞争对手面前有很好的价格优势，我们称之为倾销。当然不是每个

人都喜欢倾销，但中国政府的支持并不仅限于以上方面的补贴政策。您可以抱怨倾销，可以向中国公司提出异议，但用言语无法解决以上问题。

为了提高企业核心竞争力和企业的快速发展，大部分企业需要更新换代机械，设备及技术，这必将带来财务支出和困局。财务问题是包括哈萨克斯坦企业在内的世界所有企业面临的问题。然而请看看中国案例：受国家控制的金融业，全力支持企业的发展。提供优惠贷款。与此同时，中国的金融机构不考虑企业盈利能力等因素，贷款以较低的利率发放，甚至有的金融机构提供优惠贷款用于支持某行业创新型公司和环境保护技术改造的公司。同时在中国有很多税收优惠政策，包括退税，延期纳税和减免税等等。而这些由中国政府提供的优惠和减免政策，只能提供给那些具有详细的技术创新和产业发展战略规划的企业，包括在中国西部地区发展的企业。其实这些政策很简单，在中国称之为对行业的真实支持，在其他国家称之为倾销，正如你看到的这样，这就是值得我们向东方邻居学习的东西。

阿克套和克拉玛依是友好城市

在展览会框架下，阿克套市和克拉玛依市签署正式文件，结为友好城市。文件是由阿克套市市长蒋布尔钦先生和克拉玛依市市长陈新发先生签订的。这些城市延续了1942年反纳粹法西斯的战争中遭受纳粹轰炸的英国的考文垂市和苏联的斯大林格勒市缔结友好城市的优良历史传统。

有别于伙伴城市，除了在一些经济方面的合作外，友好城市可在教育，文化，科学，社会，体育等领域方面进行合作，这两个城市都位于各自国家的西部地区，大约在同一时间成立，而克拉玛依市比阿克套市大三岁，这两个城市都与石油和天然气行业有关。

协会和克拉玛依

展会期间协会代表团和克拉玛依市政府代表团之进行了会面，参加会面的有克拉玛依市长及中国石油天然气集团新疆油田公司总经理陈新发先生，副市长及副书记杨修文先生，市外经委主任孙欣成先生，中国石油天然气集团新疆油田公司国际合作处总经理刘爱信先生，市国际新闻部主管杜一先生。

会面中，双方讨论了哈萨克斯坦和中国公司间的合作，建立合资企业，经验交流等问题。市长谈到了克拉玛依市的历史和城市在中国经济结构中的重要作用。

会长介绍了哈国石油服务领域的状况以及哈中两国公司在该领域的合作前景，会长邀请中国公司参加参观2013年哈萨克斯坦国际石油天然气展（KIOGE-2013），作为回访的一部分，建议安排哈中两国公司见面讨论当前及未来合作问题。

展会前一天我们参观了由生产化学助剂的“新科澳公司”和“博瑞公司”工作的油田9号区，在油区我们看到了“博瑞科技发展公司”生产的许多高科技产品，比如该公司研发的高压节能电机，装在采油机（磕头机）上，自动调节功率，据公司领导介绍：依靠节能电机，油区提高了工作效率并节约了电力成本。该公司另外一个科技成果是油区天然

气回收装着，即可以解决居民的用气需求，也能使地区环保指标达到相关部门要求。

参观“新科澳化学助剂公司”工厂时，我们详细了解了采油助剂生产过程，这些助剂怎么影响油区的采油率，怎么提高产量和怎么进行定期监控等等。

参观完油区和工厂后我们走访了中石油新疆油田的数字中心，在这里可以跟踪各个油区的所有工作流程。在大屏幕上你可以看到各个油区工作的汇总信息及原油的开采数量，工人在油区的工作状态和石油运输的状况等等。这种整体全面监控可以让总部快速发现和处理好在某油区可能产生的任何问题。

访问项下哈萨克斯坦代表团还和“博瑞科技发展公司”“新科澳化学助剂公司”“友联化学公司”“正通钻井公司”等等中国公司举行了圆桌会议。

这些公司展示了自己的产品，讲述了自己的工艺。这些产品和其研发中心独自研发的科技成果广泛用于油井实验，不断提高着油区的工作及生产效率。

纵上而言，协会认为未来应该同中国公司在钻探领域的新技术应用方面进行合作，创建新的合资产业，以便共同解决摆在我们面前的问题和挑战。



道尔江·奥干白
哈萨克斯坦石油天然气服务企业协会 总经理

哈萨克斯坦服务企业联合会：

哈萨克斯坦石油服务企业---凝聚的力量 D.奥干白，《KAZSERVICE》总经理

哈萨克斯坦服务企业联合会《KazService》(以下简称协会)成立于2011年11月,目前联合大约100个大中型哈国油田服务公司。协会在这几年工作期间,与负责石油天然气服务企业和“哈国属地化(本地化)”的主要政府机构和部门(哈萨克斯坦共和国石油和天然气部,工业和新技术部),央企(哈萨克石油天然气公司,凤凰财富基金合同公司)建立了合作和对话机制,同时协会积极与西哈萨克斯坦州,曼格斯套州,阿特劳州,阿克纠宾州和克孜勒奥尔达州政府加强了合作(协会主要成员均来自以上地州)。协会也是全国企业家协会认可的行业协会。目前协会参加了所有部门组织的关于“哈国属地化(本地化)”的会议,并组建了工作组解决协会成员的问题并上报相关部门。

协会重要的业务方向之一是与大型油田公司的合作,如:“田杰兹雪佛龙石油公司”(Тенгизшевройл) (Tengiz Chevron),“卡拉恰干克石油公司”(Карачаганак Петролеум Оперейтинг),“北里海石油联合公司”(NCOC)等等。在这个方面协会为更多的哈萨克本地公司参加这些油田公司的未来扩产扩建项目上正在做着大量,系统性的工作。

《KazService》协会是一个公认的信息和对话平台,用于讨论“哈国属地化(本地化)”的发展,建立合资企业和引进新技术进入哈国等问题。协会定期在阿斯塔纳和哈萨克斯坦各区举行年度会议和圆桌会议。从成立之日起协会在国家石油和天然气部的支持下,已经召开了三次有重要意义的“哈萨克石油天然气服务”论坛。这些会议,论坛已经成为协会的正式活动,通过其平台表达协会目标,协会任务,并对产生的问题通过讨论进一步解决。同时协会还进行圆桌讨论,讨论国内的技术人员的培养,对服务企业的金融支持,在阿特劳、阿克套市创建新的产业等问题。以上活动均与哈萨克斯坦工信部和新技术部联合举办,并得到了阿特劳和曼格斯套地区政府,央企“哈萨克斯坦国家石油天然



НПП
Метрология
Китай
Аналитика
Мероприятия
Лица
Эксклюзив

气公司”,《KASIPKOR》国有公司,“田杰兹雪佛龙石油公司”等石油天然气公司,金融机构和其它行业协会的支持。

协会参与了一系列“MIOGE”和“KIOGE”等国际和国内石油天然气展览会,并组织了关于在石油天然气领域“哈国属地化(本地化)”的专项座谈会及会议。

协会与国内外行业协会建立了合作伙伴关系,例如挪威石油天然气合作协会(INTSOK),荷兰石油和天然气行业供应商协会(IRO),法国油田服务行业专业人员协会(GEP AFTP),秋明石油天然气服务公司协会(TANGSK),哈萨克斯坦工程公司联合会,哈萨克斯坦焊接协会(Kazweld),哈萨克斯坦西部地区企业家协会,俄罗斯联邦贸易代表及马来西亚,西班牙协会等等。目前本协会积极与SPE(石油工程师协会, www.spe.org)进行合作,计划于2014年11月在阿斯塔纳市联合举办关于里海地区项目的大型会议。

自2012年11月起《KazService》协会推出了自己的信息和分析刊物《KazService》,刊中发表行业热点话题和协会及其成员活动的有益信息。刊物发行到哈萨克斯坦政府,哈萨克斯坦总统办公厅,国家议会,政府部门,国有公司,石油和天然气公司,各地州政府,展览及油田服务公司等等。

协会创建了主管与中国公司合作的专业委员会,并与中国新疆油田公司的克拉玛依企业进行了合作交流。2013年9月协会率团访问了克拉玛依市并参加了石油装备展。在访问期间,代表团与克拉玛依市市长陈新发先生及中石油领导进行了友好交谈并当地石油服务企业举办了圆桌会议。作为中国企业回访,协会于2013年10月在阿克纠宾和阿克陶市组织了中哈石油服务企业圆桌论坛,加深了两国石油服务企业之间的往来。

目前协会面临极大的挑战和一些未解决的问题。

协会的优先任务清单中包括着在里海大陆架的“田杰兹雪佛龙石油公司”(Тенгизшевройл) (Tengiz Chevron),“卡拉恰干克石油公司”(Карачаганак Петролеум Оперейтинг),“北里海石油联合公司”(NCOC)等油田公司近远期的重大扩建扩产项目上让更多的本国公司参与的重要问题。与国家部门,油田公司,运营商继续进行建设性对话,每年定期举办年度行业论坛,加深国际合作,通过国际行业协会伙伴吸引外国合作者及投资者,创建新的产业等等。

我们热烈邀请中国企业和协会与哈萨克斯坦公司及本协会进行积极和富有成效的合作!



让一步

中国石油天然气集团新疆油田公司对外合作部 副总经理 唐志壮 先生将回答 “KAZSERVICE” 协会的专访 关于几个问题的回答

在同哈国当地石油服务公司合作时关心的问题有哪些？

答：我们在同当地石油服务公司打交道时，首先关心当地企业的技术实力或产品质量，其次注重当地公司的诚信，即当地企业与别的公司合同的履约情况，以及社会对该公司的评价。

当前很多哈萨克石油企业抱怨拿不到同中石油合作的合同，你认为中石油的下属公司应该采取哪些措施改变哈国当地企业在中石油企业服务中含量低的状况？

答：对于这个问题，从中石油相关企业来讲，一个是要努力了解哈国哪些企业能够满足我们本企业工作的需要，只有了解了，才谈得上选择；另一方面，要努力消除对当地服务企业的一些不信任。

中国企业积极参与每年10月份在哈萨克举行的大型石油展览会，哈国企业在中国类似的展会上很少参展原因在哪里？请分享一些好的意见和建议，中国公司可以为哈国企业在中国参展提供帮助吗？

答：每年十月份在哈萨克斯坦的石油展览会上有许多中国企业积极参展，我认为这是中国有许多成熟的石油技术或产品，有的还是国际专利，而哈萨克石油勘探开发市场又需要这些技术和产品。而在中国类似展会上却很少看到哈萨克斯坦石油服务企业，个中原因还在于哈萨克斯坦石油企业缺乏自己独有的，在世界领先的技术或产品。中国是个开放的国度，如果哈萨克企业有中国没有的先进技术或产品，他们就有可能在中国的石油领域获得订单。所以，我建议哈萨克斯坦石油服务企业加强技术创新的力度，或者说将自己的专利技术或产品加强推广，就能在中国石油领域有所收获。

四、2013年8月哈国石油企业参加了在中国克拉玛依举行的石油装备展览会，并同中国石油企业进行了一系列的会谈，在2013年11月中国的石油服务公司赴阿克纠宾同哈国企业进行了会谈，请分享一下会谈的收获，并展望2014年会谈的前景。

答：2013年8月，在哈萨克石油协会组织下，哈国石油企业参加了在中国克拉玛依举办的石油装备展，并与中国石油企业进行了系列会谈，同年11月，我们又组织了在中国克拉玛依的石油服务企业赴阿克纠宾及阿克陶等地同哈国当地企业进行了交流。这两次活动，一方面使哈国石油服务企业对中国油气服务市场的水平和规模有了一定的了解，另一方面也使中国的油气服务企业了解哈国油气市场，



以及哈国当地油气服务企业的现状有了一定的了解，为以后双方企业间的合作打开了一扇窗户。两国参与交流的企业都觉得收获很多，希望这样的交流继续开展，在交流的形式上多样化。

但通过两次交流，我们也发现了一些问题，如交流的企业性质不同，各自的关注度不一致等。今后我们再组织类似活动时，应该先进行摸底，再在对方国家寻找类似规模，或类似需求的企业进行针对性的交流，那交流的成果和效果定会更好。

您对哈石油协会和杂志的读者有哪些祝愿？

感谢哈萨克石油协会为促进中哈两国石油企业间的交流所做的富有成效的工作，也感谢《Kazservice》所发挥的桥梁作用，祝愿两国油气企业通过哈国石油协会及《Kazservice》，能得到自己所需要的东西。

ТОО «Строй – Сервис и К»



Основные направления деятельности:

- Бурение, КРС
- Строительство буровых площадок и дорог к скважинам
- Снабжение компаний – недропользователей нефтяным оборудованием
- Строительно-монтажные работы



哈萨克斯坦服务企业协会成员名单

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
1	“中亚罗技服务”公司	阿特劳市	仪器和电气施工作业 仪器仪表和电气设备的调试 在危险区域安装和检查设备工作	施工工程	哈萨克斯坦阿特劳市舍甫琴科大街2号
2	“中亚贸易”公司	阿克套市	给石油和天然气、服务公司供应材料和设备用于哈萨克斯坦海上和陆上项目 -耐腐蚀涂层 -黄褐色脚手架 -防火检测和通知 -应急救援装备 -消防器材 -用于清洗油罐，水箱，管道等的化学品	供货	哈萨克斯坦共和国130003阿克套市舍纳尔商务中心15栋28号
3	«Mekhstroy-service»	阿拉木图市	“Mechstroy-service”股份公司（以下简称 –МСС），哈萨克斯坦最大的建筑公司，带着所未有的经验参加石油和天然气行业的项目。 自1991年以来我们已经成功地工作在建筑领域，在这段时间，本公司已实施了多项国家重要战略意义项目，如ГНПС «Кумколь»—系列石油管道领域的合同和几乎所有在里海的海洋基础设施领域项目。МСС 历来是银行的一个可靠客户，允许充分利用金融工具进行任务的执行。 拥有工作人员大约一千工人和工程师，200多台车辆和机械，专业的设备制造基地在阿克套、阿特劳和巴乌奇诺，本公司擅长博取最大型项目的实施。 МСС 有20年的经验，合同的完成能力在一个较高的水平，与客户的信任关系，遵守国际质量标准，并严格遵守ОЗТОС规范，这是是成功实施项目的关键，也使公司采取在石油和天然气领域项目处于领先地位。	施工	阿拉木图市阿里法拉比大街19/1
4	“里海思泰克”公司	阿特劳市	“CITEC里海”有限责任公司是一家国际公司，在哈萨克斯坦共和国正式注册，提供服务主要用于石油，天然气和石化行业，具有丰富的经验和人员。我们可以提供范围广泛的各种企业服务，从项目实施阶段开始到项目投产。 我们公司主要经营电气和控制设备相关的东西，包括技术项目分析，详细施工方案，采购和供应，工程技术和工程系统的建设（火灾检测/气体灭火，阴极保护等等），以及调试和维护。	施工	哈萨克斯坦阿拉木图市多斯特克街172号
5	“里海海洋工程”有限责任公司	阿拉木图市	“里海海洋工程”有限责任公司（以下简称COC）是一个100%的私人哈船货运公司，是哈萨克斯坦北里海大陆架运营商中的领先者。 目前有39艘船在SOS控制下，主要经营在哈国里海近海石油和天然气项目运输，包括船舶有下列类型： 1. 漂浮的“旅馆” 2. 拖轮 3. 驳船 4. 油轮 5. 破冰拖船 6. 疏散船。 7. 用于人员运输的快艇。 8. 科研船 SOS员工总人数在538人，其中417是海洋乘务组船员。根据调查结果在2011年的所有人员超过70%是哈萨克斯坦共和国公民。自己的船队公司在海边得到国际安全管理规则（ISM规则）的认证。公司拥有质量管理体系和环境管理体系，通过摩迪国际为符合ISO9001：2008和ISO14001：2004国际标准认证	海运	哈萨克斯坦塞夫里纳大街506/99。里克索斯宾馆7008办公室
6	“开菲尔” 有限责任公司	阿特劳市	工业领域，海上钻井工作，造船，建筑 保温：热和冷 隔音，防火隔热，耐腐蚀涂料，脚手架，拆除石棉 正在进行的服务项目为“подключ”：主题，设计稿，详细设计，项目管理，施工，材料供应，装配和安装，维护和预防性维护，改进和现代化	施工	哈萨克斯坦共和国阿克套市无密尔沙克村，Kaefer生产基地2号楼
7	“哈萨克管道维修”有限责任公司	阿斯塔纳市	现代化专业动力厂家，生产，维修和保养旋转设备（汽轮机，压缩机，泵）和任何复杂的金属制造物	生产、施工	哈萨克斯坦阿斯塔纳市卡巴恩巴依巴得拉大街28栋
8	“吉利艾斯” 有限责任公司	阿特劳市	哈萨克斯坦GLIS – 一个独立的专家和认证机构。哈萨克斯坦GLIS在建筑行业，石油和天然气，炼油，石油化工，矿山，交通运输和管道的维护，以及海洋和沿海港口，设施的整个频谱跨越设计，施工，维修和能源领域拥有多年经验。	检测	哈萨克斯坦阿特劳市大学街190号
9	«Translators Group»	阿拉木图市	Translators Group – 是石油和采矿业技术翻译公司。为企业客户提供PetroTraning.KZ技术中心培训。	各种	哈萨克斯坦共和国，阿拉木图，西莫尔小区-2，19栋 35号
10	“弗拉克杰特” 有限责任公司	克孜勒奥尔达市	公司致力于在石油和天然气行业为客户提供范围广泛的科技技术和工艺服务。	钻孔	哈萨克斯坦共和国，120014，克瑟咯勒达市，雅丽哈诺瓦街2A

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
11	“克孜贝” 有限责任公司	阿克套市	“KEZBI” 有限责任公司成立于1992年9月。由Кезбаев Битим发起成立，目前仍然是公司唯一的创始人和首席执行官。在“KEZBI” 有限责任公司成立时期是共和国第一批家民营企业，专门服务于哈萨克斯坦西部的石油公司。 公司的灵活性使得能够地在地理上偏远地区成功执行命令。 在过去的三年（2009–2011年）给以下公司提供石油服务：АО «РД «КазмунайГаз», ТОО «Бургылау», ДТОО «Жалгызтобемунай», ТОО «Круз», ТОО «Жондеу», ТОО «OSC», ТОО «Актау Транзит», ТОО «МунайФилдСервис», ТОО «Каменистое», ТОО «Актобе НГС», ТОО «Мунай-Кайнар».在此期间进行了68口井的钻探，完成对303口井检修工作和391口生产井的维修。目前，该公司的工作人员约726人。	钻探	哈萨克斯坦阿克套市22小区20栋
12	«APMG EPC» 有限责任公司	阿拉木图市	本公司专业从事工程设计及建造工程，涵盖各个领域的建筑工作。	施工	哈萨克斯坦阿拉木图图德鲁日巴大街14
13	“叶尔塞里海承包” 有限责任公司	阿拉木图市阿克套市	“ER SAI里海承包商” 有限责任公司 – 是一家在石油和天然气行业在里海地区主要的建筑公司，提供项目管理，工程，采购，建造和陆上和海上调试优质的服务调试，造船，钢铁制造和高科技模块，以及设备维护和后勤。 ERSAI客户们是“阿吉普财团”，“埃克森美孚公司”，“Saipem公司”，“大宇造船和海洋工程”。 ERSAI年生产能力船坞为19,000–24,000吨钢材。 ERSAI实施综合管理系统，质量保证，卫生，职业卫生，符合标准ISO 9001:2008安全和环境保护；ISO 14001:2004和OHSAS18001:2007。	施工	哈萨克斯坦共和国，130000，阿克套市，2号小区，办公室316
14	“戈拉塔律师事务所” 有限责任公司	阿斯塔纳市	«GRATA» 律师事务所公司成立于1992年4月22日，是一家在中亚和里海地区领先的律师事务所，有70多名律师，并在哈萨克斯坦分行网络有（阿拉木图，阿斯塔纳，阿特劳，阿克套，阿克纠宾，阿克塞，卡拉干达）和乌兹别克斯坦（塔什干），阿塞拜疆（巴库），吉尔吉斯斯坦（比什凯克），塔吉克斯坦（杜尚别），蒙古（乌兰巴托），英国（伦敦），美国（纽约）的代表。 专业化 自1992年4月GRATA获得了在以下行业的专业独有经验：天然资源，工商，银行和金融，电信，交通，建筑，金融，证券，公司法，劳动法，底土使用合同法，房地产，税法，转让定价法，环境法，知识产权，执照和许可证，争议解决。 更多信息可在以下链接www.gratanet.com找到。	各种	哈萨克斯坦共和国，010000，阿斯塔纳市，库纳耶娃街12/1，办公室BP37，4楼
15	恒派尔	莫斯科市	造船及工业	生产防腐保护材料	俄罗斯联邦125167，莫斯科市，列尼格勒大街47.
16	“尤尼服务” 有限责任公司	阿拉木图市	«UNI-SERVICE» 有限责任公司是一家有前途的哈萨克公司。建立积极参与管道和结构调整，石油和天然气工业的建筑，以及在广泛分布的无损化合物高质量的工作等项目 我们的员工都拥有高技能和在哈萨克斯坦和海外项目方面拥有丰富的经验。	检查	哈萨克斯坦共和国，050000，阿拉木图市，阿巴亚大街27
17	«综合承包工程 Prokyurment SAL»	阿特劳市	«综合承包工程Prokyurment SAL»是神州通信集团的子公司，在哈萨克斯坦注册。成立于1952年是一家全球性多元化公司。专业设计和施工。在超过40个国家运作。来自80个国家110,000多名员工。	设计与施工	NCOC大厦
18	“地质服务科学技术中心” 有限责任公司	阿拉木图市	石油服务公司，提高石油采收率。	钻探	哈萨克斯坦共和国，阿拉木图市，其米拉瑟哇街42，15栋
19	“罗尔斯罗伊斯” 有限责任公司	阿拉木图市	罗尔斯罗伊斯公司 生产燃气涡轮机与用于气体压缩站的复式发动机，及管道和发电。	供货	哈萨克斯坦共和国，050051，阿拉木图市，路嘎吱卡瓦街139，BZH库联5楼。
20	“穆迪国际” 公司	阿特劳市	Intertek保证服务质量和安全，不仅帮助客户供应产品，，同时也帮助增加企业生意。 我们通过我们的全球网络提供这些服务，因此在快速执行工作的方面创造了一个无与伦比的声誉。 摩迪国际集团是一个向世界各地提供技术服务组织，在60多个国家设有办事处，以减少消费者的风险。 我们提供技术检验，技术人员招聘，诚信经营的资产，咨询服务，培训和生产的所有部门，包括石油和天然气，电力，矿山，建筑，工程，化工等行业管理系统认证。公司天祥和穆迪与他们互补的地理覆盖区域，拥有先进的专业配套服务和技术和人才，全球网络将能够更好地在本地和全球范围内满足您的需求。 穆迪Intertek公司提供国际服务标准，经过多年的工和领导，为不断满足广大客户的需求，在全球市场支持他们提供服务。	检查	哈萨克斯坦共和国，060005，阿特劳市，哈克马诺娃街4号

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
21	“哈萨克雷纳”有限责任公司	阿拉木图市	哈萨克斯坦RINA有限责任公司提供认证服务，在生产过程中的工程服务和技术解决方案，为运营商和工程公司，以确保按照国际标准和行业环保质量和安全保证来执行。	检查	哈萨克斯坦共和国，060005，阿特劳市，阿萨特克大街48，«阿特劳示范»办公室303-304
22	«全球快递建设»有限责任公司	阿特劳市	«全球快递建设»有限责任公司 - 是持续发展的公司，成立于2007年8月24日，在民用和工业生产领域，在石油和天然气设施项目卡沙干和吉兹阿特劳及凝析气田，阿克塞市Karachaganak石油天然气矿区，西哈萨克斯坦地区。 由本公司提供的主要服务项目： -安装脚手架 -土木工程 -;采购及安装短管 -;采购及安装钢结构 -焊接和焊缝热处理 -;喷漆及保温工作 -供应设备和材料	设计与施工	哈萨克斯坦共和国，060011，阿特劳市，莎勒巴色诺瓦街，89A，1楼
23	“因特拉”有限责任公司	阿特劳市	INTRA服务公司 现代修复技术。 安全，效率。 公司实行维修和保养的工艺，维修设备和化工管道，石化，石油和天然气，能源等行业。 INTRA公司的服务： - 服务抽盖； - 加工地； -安全阀测试 -;在压力下的密封泄露点 -监督维修点 -设计和维修点 -设备租赁 -教育	服务	哈萨克斯坦共和国，阿特劳市，巴斯穆哈贝多娃街2.
24	“纽特”有限责任公司	阿拉木图市	«纽特»从事销售哈萨克斯坦石油和天然气领域的工业和社会项目。 公司执行：项目和工程服务，鉴定工作，工程机械产品，石油天然气设备及材料，安全认证和申报技术审核，开发底土的用户（承包商），项目管理，在哈萨克斯坦共和国协调和发牌制度，引进国际和国家标准批准内部文件	工程	哈萨克斯坦共和国，050060，阿拉木图市，拉达斯多夫差街255，房屋CH/A
25	“专业石油项目”有限责任公司	阿拉木图市	材料技术供应（焊材和设备，石油制品，金属制品，医疗器械，电力设备，研磨粉，纺织品，个人防护设备，厨房设备，餐饮）	供货	哈萨克斯坦共和国，050063，阿拉木图市，多斯特克小区钢琴大街55
26	«立格»有限责任公司	阿克套市	“PIG”有限责任公司现生产：中，低压各种电器，可编程设备，保护和控制异步电机，其它某些类型的电器，高效节能LED照明产品，照明产品各种金属制品。所有的产品都拥有CT-KZ合格证书。	生产	哈萨克斯坦共和国，130000，阿克套628
27	“系统集成”有限责任公司	库斯塔耐市	“科技传播”公司是系统集成商- 从事专业广播，数据，流程管理，调度领域。从1994年开始在哈萨克斯坦工作。	供货	哈萨克斯坦共和国，110000，库斯塔耐市，阿里-法拉比大街124
28	“哈萨克克洛服务”有限责任公司	阿拉木图市	“ KazCoreService ”有限责任公司， 100 %由哈萨克斯坦人参与，成立于2008年10月，在钻探领域提供优质和专业的服务 -，取心服务。到今天为止，我们公司的工作人员有6人，绝对均为哈萨克斯坦共和国公民。该物业为取心的基本设备 - 核心筒标准型和尺寸足以同时生产工作4-5口井，同时还具有取心钻头，适用范围广的地质条件，所有类型和规模，铝和玻璃纤维芯管，所有设备，取芯钻头，耗材和更换的部件为美国和加拿大公司制造。 为了提供优质的工作，我们坚持一切事先与客户商定工作程序。正在进行的工作也是不断与客户讨论工作报告的编写和发送给客户考虑，在那里可以加以评论，并得出最后结论。在操作过程中出现问题的情况下，讨论并通过了共同的决定。这一切都使我们能够不断提高我们的工作质量。 我希望您的注意力集中于一个事实，即，尽管该公司在服务行业是年轻的，但在我们的阿森纳是最重要的 - 它是拥有多年的经验高素质和专业的工作人员，包括在西部公司如：贝克休斯，Saipem公司，Saipar等公司 我们公司的工作经验，迄今已为7家客户完成了22处作业，（矿业公司，钻井承包商）。我们总共钻探了952.97米核心，提取904.35米，平均为94.9%，。这一性能指标是最好的竞争者之间，这使我公司与国外领先的服务公司提供这种类型的工作能相提并论。	钻探及服务	阿拉木图市多斯特克大街202，形式中心办公室508

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
29	“化工批发联盟”有限责任公司	俄罗斯圣彼得堡市	贸易公司，专门为石油服务和石油开采企业供应高品质的化工产品	供货	俄罗斯联邦，圣彼得堡，新切尔卡斯克，47栋，1号楼办公室28
30	“伊特擦”有限责任公司	阿拉木图市	哈萨克斯坦« Iteca »公司是国际会展ITE Group Plc公司在哈萨克斯和中亚的伙伴，已成为中亚地区展览和会议的主要组织者。公司每年在阿斯塔纳，阿拉木图，阿特劳，卡拉干达地区举行约35场展会。 Iteca覆盖17个不同的经济部门。每年展会都得到哈萨克斯坦共和国，石油和天然气部，工信部，卫生部，旅游和体育，交通和通讯部的部等部委，州/城市管理部门（ akimats的新技术的政府每年支持）和行业协会的支持。密切合作 Iteca适用于国内公司为哈萨克斯坦国家石油公司， Kazatomprom公司，哈萨克铜业KEGOS，哈萨克，哈萨克捷米尔乔利。	各种	在 М е р у е р - т а 旁边
31	“阿文通讯”有限责任公司	乌拉尔斯克市	AVENCOM-系统集成商，提供全方位的信息技术，电信，技术安全系统。电力供应，供暖等系统领域的集成解决方案	施工	哈萨克斯坦共和国090005，乌拉尔斯克市，阿达利耶娃大街，8/1
32	“地质密码”股份公司	阿拉木图市	复杂的工程勘察 探地雷达遥感达10米的深度 认证和监测技术 石油和天然气设施的一体化设计 测量学 建设的支持力度 机载激光扫描和数码航空摄影 红外航空摄影 地理信息系统，三维地形模型	工程	哈萨克斯坦共和国，阿拉木图市，加加林大街236B，铁米尔套大厦2楼
33	“里海机械装备集团”有限责任公司	阿克套市	“ PMC ”有限责任公司是迄今为止在里海地区最大的，最稳定的机械制造公司，主要集中生产石油工业设备，以及其他方面的产品： - 机械制造工程：锅炉，焊接，金属切割及热处理，防护涂料，制造非标设备，以及非金属材料制品； - 铸造：生产碳钢，合金钢和不锈钢的铸件，铸铁，非铁金属和合金； - 制造乙炔； 实验室控制产品质量：化学和光谱的分析，无损检测方法，物理和机械性能测试，金相检验。 2005年11月，公司获得的质量管理体系证书，以国际标准ISO 9001:2000，并自2007年6月按照国际标准ISO 14001:2004和管理体系的职业健康和安全领域成功运作，环境管理体系按照OHSAS 18001:1999工作。 2010年，顺利通过了ISO 9001:2008， OHSAS 18001:2007的版本。在2011年收到的符合性ST RK ISO 9001-2009证书（“里海认证中心”有限公司）已顺利通过换证TI的ISO 9001:2008。	生产	哈萨克斯坦共和国，130000，阿克套，工业区，为 Mamayeva T.B
34	“里海工程”有限责任公司	阿特劳市	在建筑、城市规划和建设、环境保护和工业部门的现场设计	工程	哈萨克斯坦共和国，060006，阿特劳市，巴依木哈诺娃大街47B
35	“奥马刺集成”有限责任公司	阿克托别市	“OMAS Integreyted”是100%的本地公司。 公司“奥玛仕Integreyted”与许多领先的国际公司紧密合作：“Messina Incorporated”，“Drilling Specialties”，“Derrick, Brandt”等公司，，并致力于从事于在以下几个方面： - 供应钻井化学品和水泥灌浆； - 供应化学试剂，用于液体和注水井； - 电/或清洗设备、完整产品线的租赁； - 最小化和污泥的回收利用； -钻井液和工程支持的服务、。	供应	哈萨克斯坦共和国030002，阿克托别市，米勒索亚纳街17
36	“哈萨克斯坦首都-服务”有限责任公司	阿拉木图市	“哈萨克斯坦首都 - 服务”有限责任公司从事工作在广泛广域，建筑工程及维修钻井，石油和天然气，勘探设备方面:安装维修起重设备。钻井和修井作业，以及民用和工业建筑，建设多种通信：水，气，中继线（FOCL）道路工程。	施工	哈萨克斯坦共和国，阿拉木图市，安加尔斯克街83A
37	“建筑服务”有限责任公司	阿克托别市	该公司是一家从事建筑取水，钻探地点，道路和钻探服务	施工	哈萨克斯坦共和国，阿克托别市，镁勒思耶娃街76B

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
38	“派克而”科技生产公司		公司产品领先在俄罗斯和独联体市场，供应阀的设备。开采石油的，钻孔，维修等。提供广泛的猎头服务，修复工程，井下设备的租赁。设计的新工艺和新技术和为金工实习提供服务。	供应, 设计	俄罗斯联邦。
39	“阿拉木图重型机械厂”股份公司	阿拉木图市	本公司是从事工程，制造，营销，设备及机器在以下几个方面提供服务： - 冶金工业设备； - 拉丝和轧制设备； - 石油和天然气设备； - 采矿业设备； - 一般工业用途产品。	生产	哈萨克斯坦共和国，050009，阿拉木图市，托勒大街189
40	“中亚合同”有限责任公司	阿斯塔纳市	本公司在工业控股集团Centrasia旗下，拥有一切可能吸引金融资源来完成工作。在工业建筑提供高度可靠的品质，提供优质的设计施工服务满足所有客户的需求。多亏了专业性和成功的操作，Centrasia承包商成功证明在利润和收入稳定增长。对于我们的客户，按照国际财务报告准则提供财务报表。公司引进质量管理和健康，安全和ISO 9001-2008，OHSAS 18001，ISO 14001环境标准统一的系统。	施工	哈萨克斯坦共和国，060011阿特劳市，巴黎哈诺娃街9B，二楼
41	“全球运输及调度”公司	阿拉木图市	在世界各地的海上，陆上，空中货物运输服务，有一套完整的解决方案。包括管理，仓储，报关，清关和配线项目物流运输和其他额外的有价值的服务。	货物运输及物流	阿拉木图市
42	“威迩定”公司	阿斯塔纳市	和芬兰公司合资在哈萨克斯坦。焊接技术的气体供应。	生产及供应	阿斯塔纳市，撒雷阿尔加大街37号，办公室21
43	“特斯拉-唐”有限责任公司	阿特劳市	基础设施建设 电力和油气产业 提供全方位的服务领域 电气设备的安装 覆盖所有的阶段 从抽样的材料，软件的开发，从使用软件产品到建立工作包到安装调试阶段	服务	阿特劳市阿巴亚大街27号
44	“哈萨克石油钻井”股份公司	阿拉木图市	在实施石油作业钻孔地质地球物理研究油田化学化生产过程大修井及其他方面	服务	阿拉木图市柴科夫斯基大街95号
45	“田杰兹服务”有限责任公司	阿克套市	年成立的，响应总统令，主要是为了海岸基础设施的发展。海上作战支援服务和运输和物流	服务 物流	
46	“奥克斯”有限责任公司	阿拉木图市	工业安全领域的领导者，提供了16个专业从事工业安全领域的世界知名品牌，消防安全方面的世界标准。供应工业安全设备。有自己的实验室和气体分析仪。维护工业安全。	服务 供应	
47	“GABDIN PIPE”		公司生产供水用聚乙烯管，供气系统，有线电视网。以及绝缘的钢管用于供热和热水	生产	
48	«MKA Engineering»	阿拉木图市	供应化学试剂和采矿用的轮胎。以及用于石油开采的设备和配件	供应	阿拉木图市，罗扎八给耶娃大街9号
49	«Chemical Solutions»	阿拉木图市	化学品的制造商以及广泛的钻孔服务业。	生产	阿拉木图市贾马加耶娃大街126号
50	“给奥肯”有限责任公司	阿拉木图市	在勘探工作时进行地质及地球物理研究;航空拍摄地质和生态任务;地球物理研究解决考古问题;建筑物体积，地质模型综合解释;制图测量工作;岩土工程勘察，;勘测设计工程，建设工程服务;监测地下情况，包括矿藏的开发，地球动力学研究;扫描归档测井，地震和制图信息化和数字化	服务	阿拉木图，阿特劳市-1区，1（库里君斯京1公里。）
51	“奥利瑟哈萨克”有限责任公司	阿拉木图市	对个人和集体的资金保护。咨询领域执行ОТ и ТБ标准。	供应 咨询	
52	“开佩尔哈萨克”有限责任公司		提供广泛通用的施工用的钻机，半潜式装置，海洋和沿海平台装置及其他海上舰艇设施。	建设 服务	曼格什拉克州
53	“哈萨克里海工业”有限责任公司	阿克套市	公司成立于2008年，生产海洋油气装备。在哈萨克斯坦曼格什拉克靠近里海的区域。根据哈萨克斯坦民族工业发展计划，提高高质量的油气比例。	建筑安装 工作	
54	“红月能源”哈萨克分公司	阿拉木图市	美国成立的分公司，整合和推动世界先进技术和设备，在石油和天然气方面和一些工程承包方面。 作为公司的工程和生产全循环，我们提供全面的工程服务，包括： 设计 - 计算和制造设备 - 物流 - 项目管理 - 安装和调试工作 - 售后服务		

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
55	“技术检测服务工程”有限责任公司	阿克托别市	公司成立于2008年。我们团对有很多非常熟练的专家。有丰富的经验，在俄罗斯石油设施领域。大多员工参加国际项目的建设。熟悉最先进的设计方法。建筑和管理。具有相应的证书。。尽管年龄年轻但是已经取得了一定的成果。我们有很多有趣的项目，有哈萨克斯坦和乌兹别克斯坦的合作伙伴。我们有雄心勃勃的计划。工程服务市场迅速扩大。服务越来越受欢迎，尽管几年前这种组织形式遭到多数大公司的拒绝，但目前提供项目管理和服务的公司在俄罗斯越来越多的应用。我们愿意和所有的公司在建设领域开展活动。	施工	哈萨克斯坦市阿克托别市，阿比尔卡伊拉哈那大街14。42
56	«安保科技 и АСУ ТП»责任有限公司	阿克套市	ТОО «安保科技 и АСУ ТП»责任有限公司自2010年以来在安全系统市场工作。我们从事一个业务的主要的始终的原则“在范围广泛区域提供最高品质的服务和安全的系统。”其中的客户有“安全技术与APCS”，银行和政府机构，外国公司的代表机构，国家机构和商业组织，私人客户。 “安全技术和ACS”责任有限公司为客户提供设备和服务如下列表 - 在设计领域： - 工程系统和网络，其中包括： - 内部低功耗系统设备（广播，电话，对讲，有线电视，视频监控，防火，防盗）； - 自动化技术工艺和生产仪器仪表A - 室内和室外照明，电源提供高达0.4千伏和10千伏； - 电源提供高达35KV以上110千伏； - 开发设备火灾报警系统项目，灭火系统和消防、 - 修理，翻新或改装的建筑物和构筑物； - 开设计施工文件； - 在建筑工程领域： - 自动化技术工艺和生产仪器仪表，记录和调节装置。 - 安装技术设备 - 气体检测系统 - 火灾报警及自动灭火 - 灭火剂和阻燃剂材料处理 - 防盗报警器 - 中央录像台 - 门禁系统 - 周界防护系统 - 自动控制大门和入口 - PBX和网络 - 网络 - 电气工程 同时，我们为客户提供实施各个阶段，包括全面支持： - 对选择技术方案的免费咨询 - 设计 - 安装 - 调整 - 启动操作 - 保修，服务和维护 - 更换进一步维修陈旧设备，同时使用一套标准的设备和服务，以及一个特殊的，非标准的解决方案。 今天，我们可以为自己的声誉感到自豪，关于设备优质的服务和全面性，信息的保密性。我们很高兴在客户中看到您，并在未来与您合作。	设计	哈萨克斯坦共和国，130000，阿克套市，3B 小区切尔利亚，14-17层，办公室2层
57	“爱恩哈萨克”有限责任公司	阿克套市	生产金属和非金属型材。彩钢夹芯板。预制混凝土结构，		
58	“PSN哈萨克建筑”股份公司	阿特劳市	公司2007年中期成立，2008年1月公司开始运转，世界领先的供应商。在世界40个国家有28000名工人，是哈萨克斯坦油气管道最大的设计和施工承包商。		
59	“卡佩里海”公司	阿拉木图市	莎拉公司提供油漆和保温绝缘工作服务，木工，应用阻燃剂，工业和化学清洁，并且是哈萨克斯坦石油和能源部门市场的工业服务领导者。所有的工作是经过专业认证按照国际标准和安全要求进行。莎拉公司在共和国西部城市工作 - 阿特劳，阿克塞与田吉兹		阿拉木图市友谊大街172号
60	“科鲁兹运输”有限责任公司		CRUZ物流公司是物流专业人才，在空运和海运、铁路和多式货物联运项目具有多年的运输经验，本组织提供运输和物流服务，代表海关报关货物的企业，。所有的工作组织都是按照哈萨克斯坦的技术法规，标准，法规，规章，共和国国家标准，质量管理体系来执行。« CRUZ物流»有限责任公司工作范围包括提供货运代理服务，报关服务。 « CRUZ物流»能够进行不同尺寸地面运输（铁路和公路运输），空运和海运，多式联运，运输具有边境仓储服务，项目物流，海关清关，供应商管理。		阿拉木图市土列巴耶娃大街38号，办公室777

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
61	“卡拉特”有限责任公司	阿特劳市			阿特劳市，康采娃街7号
62	“阿基立体运输”有限责任公司	阿拉木图市	是一家大型的国际物流公司，和100多个国家有业务联系，有550个办事处，22000名员工。集团成立于1979年。哈萨克斯坦办事处成立于1994年。		阿拉木图市库那耶娃大街181号B办公室401，404室
63	“TC服务”有限责任公司	阿拉木图市	公司从事货物申报等的海关服务，所有的服务符合哈萨克斯坦的法律和海关联盟的。公司的主要客户有外国大公司的分支机构，还包括以下领域的，比如石油天然气设备，快速消费品行业，物流业，电信和信息技术，农业生产设备的企业。我们的团队都是有着丰富经验的海关机构人员组成的。		
64	“泰科诺标准自动化”股份公司	阿拉木图市	我公司从1996年起从事工业市场的工作。一些辅助设备，测量和检查测理仪，无损检测体系		阿拉木图市，阿巴亚大街155号，办公室20号
65	“埃莫森哈萨克”公司	阿拉木图市	长期的全球的制造商和供应商。交直流电源系统的精密空调，提出了工业空调系统的设备使命。食物的来源工业，产品在世界各地有较高的声誉。所有设备符合欧洲的ISO 9001质量认证标准 设备有符合哈萨克和独联体的证书	生产 供应	阿拉木图市托利比大街101号。8楼
66	“蔻迪国际”有限责任公司	阿特劳市	本公司提供管理服务。 — 咨询服务 — 管理服务的开发技术 — 管理服务的建设和调试完成 — 信息技术支持，服务完成调试 — 服务启动和促进工业运行试验 — 下结论服务	服务	阿特劳市，阿扎特78A, 3楼
67	“综合运输”有限责任公司	阿拉木图市	2004年货运市场的经营者。在哈萨克斯坦铁路货运领域提供全方位的服务。国内进口，出口，过境通信等服务。以及任何复杂的组织服务的综合解决方案。	货运	
68	“技术租赁”有限责任公司	阿斯塔纳市	多种多样的,充满活力的公司,在保理,租赁和咨询方面提供服务	服务,咨询	
69	“图尔卡兹机械”有限责任公司	阿拉木图市	供应和矿山服务,农业机械和发电厂	供应	
70	“佛顿”有限责任公司	阿拉木图市	职业教育		阿拉木图市
71	“哈萨克为欧亚讯”有限责任公司	阿特劳市	世界领先的设备和执行维修产品。没有压力的情况下完成维修工作。设备和管道在压力下，进行维修和更换有缺陷的管段安装螺栓。和其他类型的重建。截止阀和管道不降低压力。		
72	“斯科尔专业”有限责任公司	阿拉木图市	提供广泛的服务领域的学习和培训干部的安全技术，劳动保护。环境保护的技术课程。为公司和石油，天然气的行业部门，矿业和冶金业的建设。我们的目标是哈萨克斯坦公司的发展和兴起，为完成哈萨克斯坦2050年的计划培养干部。	服务	阿拉木图市，富了马那娃大街120号，办公室8号
73	“恩巴石油自动化”有限责任公司	阿特劳市	公司成立于2000年11月2日。为了提高油田自动化水平。引进新的信息技术和100%的自动化系统。有训练有素的专业人员。主要活动，安装和修理设备及控制系统，防失效保护和报警。吊装设施和压力下容器管道。 工作和服务清单 - 安装，维修和保养设备和控制系统 - 安装和维护测量设备 - 维护和修理的工艺流程的监控，自动化系统和不同行业的生产 - 安装，维修和维护设备的抗故障保护和报警系统 - 控制系统的调整和维修理，吊装设施，锅炉。容器和管道。		
74	“伊斯凯尔集团”有限责任公司	阿特劳市	公司是在哈萨克斯坦唯一的在阿特劳州的全面的项目管理领域的公司，工业领域领导的交钥匙工程的项目。公司主动签定框架管理和分包。从2007年开始，6年的时间，成为多学科的管理重点工业建设的建筑公司，今天的公司有一整套体系，包括工程，采购，施工和项目管理。	施工	
75	“智能石油”有限责任公司	奇姆肯特市	公司成立于2007年。有着自己的钻井装置和技术。有着丰富的石油和天然气勘探，可以钻到6000米。公司引进先进的工艺，不断提高现代化的设备，钻井作业量逐年增加，2012年钻了38个井。钻井体积达到了80925米。钻孔深度从3500到5500米。到今天为止公司有10台钻机，钻机型号为ZJ70，钻孔深度达到了6000米，另外有两井的安装和修理调试。掌握新技术和新的钻孔工艺，及倾斜定向井的钻孔方法及井侧的维修。	钻孔	
76	“东方机械投资”有限责任公司	乌拉尔斯克市	生产用于开采油田和石化的设备。制备和加工天然气。燃气轮机机组的开发和服务。	生产	
77	“哈萨克工程集团”有限责任公司	乌拉尔斯克市	土木工程 工业设施建设，无骨架的机库建设。传输线和供气系统 所有类型的光学与光纤通信线 生产和销售聚乙烯管，管子从20到1200毫米。制备 再培训 提高专业人员的资格 工业安全 劳动保护 危险货物运输	施工	乌拉尔斯克市，巴列瓦亚街1/2

№	公司名称	从事区域	业务种类	领域	地址
78	“阿勒斯同”有限责任公司	阿拉木图市	— 石油和天然气的开采的流体动力学的研究 — 用于提高石油开采量的 — 工作面边的酸处理 — 石油和天然气的开采 — 油井深井的取样选择和分析 — 干扰油井 — 再分配的过滤流井 — 分析所获得的信息和其他类型的活动	服务	阿拉木图市。季米拉耶娃街42号。橱窗15。2
79	“亚洲技术服务”有限责任公司	阿克套市	技术和服务公司2003年成立于阿克套曼格什拉克州，2008年重新登记注册。有以下部门：行政法律部，技术供应部，燃气服务，培训中心。具有高等职业教育的工程技术人员。具有很高的专业精神和油气工作经验。工作人员有在天然气，农业自动化有着丰富的工作经验。可以满足产业安全，劳动保护和电的安全。 执行的工作 - 启动，维修及安装油和水的热锅炉的工业企业。 - 意大利的燃烧器的安装和服务证书。7人参加了学习。 - 天然气管道的维护工作 - 售后服务和维修仪器和自动化技术设备 9人参加了西门子的锅炉自动化及控制器的程序学习。在莫斯科取得了证书 - 维修和测试安全阀和截止阀 - 燃气炉的烟道安装测试 - 高度安全的燃气卡的安装 - 建筑安装工程和工程勘察工作 - 在工业安全领域进行鉴定 - 工业企业员工培训及再培训 产业安全 提高熟练工人的专业技能，有专业资格培训班，先进的技术手段和图形信息。所有都能达到工业安全要求。	服务	
80	“艾阔思”有限责任公司	阿拉木图市	公司是2003年建立的。国家许可证号N0016128,是生产现代的高科技设备产品的。 高压和低压电气设备的电气接线板和非标金属制品 在工作中执行ISO9001:2000的标准。成功的使自己的产品成为和德国的西门子，«BALLUF» 法国的LEGRAND», «SCHNEIDER ELECTRIC» 一样的世界知名品牌，同时作为品牌的官方合作伙伴。	生产	
81	“萨玛特能源”有限责任公司	阿克套市	公司专业从事采油,采矿工程及修井	服务	阿克套市9小区8栋33号
82	“阿赛洛米塔尔管道”股份公司	阿克套市	工厂生产钢管和管子配件	生产	阿克套市工业区,化学和湿法冶金厂对面
83	“国际保险标准”有限责任公司	阿特劳市	公司一系列的广泛服务 工作岗位的考核 实验室的测试和检验	服务	阿特劳市，扎了巴信那娃89a
84	“奥塞斯考挺”有限责任公司	阿特劳市	脚手架的架设和维护 表面喷砂清洗 油漆和化学防腐涂料 防火涂料 冷，热绝缘的安装 阻燃砌体 购买及交付的材料	服务	8阿特劳市,米拉斯小区,雷斯库拉娃街8号
85	“田杰兹 ESS”公司		施工	施工	库里萨雷市工业区



СТРУКТУРЫ КОНТРАКТОВ НА РАБОТЫ ВНУТРИ СТРАНЫ И ЗА РУБЕЖОМ

ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИЕ КОМПАНИИ, ОПЕРАТОРЫ И СУБПОДРЯДЧИКИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

С МОМЕНТА ОБРЕТЕНИЯ НЕЗАВИСИМОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР В КАЗАХСТАНЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЛЮБАЯ ДРУГАЯ ОТРАСЛЬ В СТРАНЕ УСПЕШНЫМИ КОМБИНАЦИЯМИ МЕСТНЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. БУДЬ -ТО В ФОРМЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ БОЛЕЕ КРАТКОСРОЧНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ, ОДИН ПОСТОЯННЫЙ ФАКТОР, КОТОРЫЙ ПРИСУТСТВУЕТ В ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ ЭТИМИ МЕСТНЫМИ И ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМ, НЕИЗМЕННО ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ И, В ЧАСТНОСТИ, В СТРЕМЛЕНИИ ДОБИТЬСЯ СТАБИЛЬНОГО И ПРЕДСКАЗУЕМОГО НАЛОГОВОГО ПРОФИЛЯ В ОТНОШЕНИИ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ, О КОТОРЫХ ИДЕТ РЕЧЬ.



ЭНТОНИ МААН,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА НАЛОГОВ И ПРАВА, ДЕЛОЙТ

База налогообложения Казахстана, характеризующаяся активными и заинтересованными налоговыми органами в дополнение к постоянно развивающемуся и претерпевающему множество поправок налоговому кодексу, делает достижение таких целей налогообложения уникальной задачей.

Нефтедобывающая отрасль носит узкоспециализированный характер, в сочетании с тем, что многие из центров передового опыта в плане экспертных знаний в области нефтепромышленных сервисных услуг расположены за пределами Казахстана. Это означает, что большинство компаний по разведке и добыче, работающих в Казахстане, также в значительной степени полагаются на зарубежных субподрядчиков.

При привлечении операторов в Казахстане большинство субподрядчиков стремится сохранить основную деятельность и функции (которые используются для обслуживания казахстанских контрагентов) в своей стране регистрации. В то время как некоторая степень местного присутствия неизменно требуется, значительная часть субподрядчиков часто стремится минимизировать местное присутствие и, следовательно, ограничить воздействие со стороны казахстанского на-

Deloitte.

Основной целью в области налогообложения является возможность достижения целевого договорного налогового профиля и способность понимать в какой юрисдикции, в каком соотношении и по какой ставке, доход и прибыли будут облагаться налогом

логообложения только налогообложением тех операций, которые осуществляются непосредственно в самом Казахстане.

Итог таких целей субподрядчиков с точки зрения структуры контрактов, заключается в том, что контрактами установлено:

- рассматриваемые услуги будут предоставлены полностью за рубежом (т.е. дистанционно из зарубежных юрисдикций);
- часть услуг будет предоставляться в Казахстане с оставшейся частью, предоставляемой из зарубежных мест;
- будут заключаться несколько контрактов для управления работами, проводимыми в Казахстане и за рубежом (соответственно).

С точки зрения таких зарубежных субподрядчиков, неизменно, основной целью в области налогообложения является возможность достижения целевого договорного налогового профиля и способность понимать в какой юрисдикции, в каком соотношении и по какой ставке, доход и прибыли будут облагаться налогом.

У казахстанских контрагентов таких субподрядчиков есть своя собственная основная озабоченность – это их соответствие обязательствам согласно местному налогообложению – особенно тем, что возложены на них как на «налогового агента» в отношении выплат, производимых зарубежным субподрядчиком.

В то время как цели этих двух групп не должны быть взаимоисключающими, опыт налогообложения в Казахстане показывает, что слишком часто эти вопросы не рассматриваются должным образом (в духе сотрудничества) между организациями клиента и субподрядчика, пока договоренности и контракты не становятся проблематичными в том, что касается соответствующего анализа налогообложения и когда стороны не согласны относительно того, когда и где следует применять и декларировать налоги.

Причина таких конфликтов между подрядчиком и субподрядчиком часто заключается в неоднозначности местных интерпретаций, как Налогового кодекса, так и общепринятых международных принципов налогообложения (например, тех, которые изложены в конвенции об избежании двойного налогообложения). Степень неопределенности усугубляет-

ся отсутствием какого-либо дополнительного руководства, установленного законодательством в Казахстане, для надлежащего толкования внутренних и международных налоговых законов.

Картина налогообложения в Казахстане также часто характеризуется непоследовательным применением положений различными налоговыми органами и регионами. Таким образом, достижение стабильного и предсказуемого соблюдения налогового законодательства в Казахстане остается сложной задачей для местных и международных инвесторов.

С точки зрения налогового агента, трудности в управлении, связанных с рисками, касающимися контрактов с зарубежными контрагентами, вызваны следующими факторами:

- облагаются ли рассматриваемые услуги налогом, взимаемым у источника в Казахстане в соответствии с внутренним Налоговым кодексом (то есть подпадают ли рассматриваемые услуги под классификацию «казахстанский источник дохода»)?
- в состоянии ли контрагент извлечь выгоду из любой конвенции об избежании двойного налогообложения?
- Все ли формальности для применения конвенции соблюдены (как указано в местном налоговом законодательстве)?
- Как следует рассматривать доход в рамках применимой конвенции?
- Были ли услуги представлены полностью или частично в Казахстане?
- Создала ли деятельность внутри страны постоянное учреждение («ПУ») зарубежной организации в Казахстане?
- Если ПУ было создано, было ли оно должным образом зарегистрировано (или оформлено в качестве юридического и зарегистрировано) в налоговых органах Казахстана?
- Если должным образом зарегистрировано, был ли доход отнесен к ПУ и получен по контракту/через выставление счета от этого ПУ?

Опыт работы в Казахстане показывает, что, неизменно, если налоговый агент не может получить правильные ответы на (некоторые или все) поставленные выше вопросы, то в конечном итоге, будет удерживаться налог



(по ставкам, применяемым в рамках местного законодательства, которые могут быть до 20%) от платежей, производимых зарубежным контрагентом.

Один важный момент, который должны понять нерезиденты (по отношению к применению выгоды от конвенции об избежании двойного налогообложения) – то, что по местным законам предварительное применение такого освобождения (налоговыми агентами в Казахстане) является правом, доступным для налоговых агентов, но не обязательством.

Соответственно, поскольку налоговые агенты считают, что они подвергаются воздействию рисков налогообложения, они имеют право не применять освобождение по конвенции, и практика показывает, что это неизменно будет той политикой, к которой прибегнут агенты, считающие, что они подвергаются риску. (В таких случаях нерезиденты сохраняют за собой право использовать освобождение по конвенции, обращаясь к местным налоговым органам за возмещением налогов удержанных и перечисленных).

В отношении квалификационных формальностей по освобождению по конвенции, важно отметить (для зарубежной организации), что в Казахстане это освобождение не применяется автоматически. Есть предписывающие

требования, которые должны быть выполнены с точки зрения предоставления доказательств налогового резидентства и права по конвенции. Эти формальности должны быть соблюдены на ежегодной основе, и все зарубежные компании должны гарантировать, что доказательства, представленные контрагентам точно соответствуют требованиям, как так любые отклонения часто используются (со стороны властей) для того, чтобы отказать в применении освобождения. Следовательно, любые такие отклонения часто приводят к тому, что налоговые агенты – резиденты Казахстана – не применяют освобождение.

Картина налогообложения в Казахстане также часто характеризуется непоследовательным применением положений различными налоговыми органами и регионами. Таким образом,

Достижение стабильного и предсказуемого соблюдения налогового законодательства в Казахстане

остаётся сложной задачей для местных и международных инвесторов

С точки зрения создания постоянного учреждения, ключевым вопросом для нерезидентов является то, что как в местных законах, так и в конвенции указаны критерии для признания ПУ.

Проверки, изложенные в местном Налоговом кодексе, имеют более размытые границы и ПУ признается (в соответствии с одной из проверок) после того, как сотрудники зарубежной компании были в стране дольше 183 дней за период в двенадцать месяцев (независимо от того, работают такие люди из постоянного места деятельности или ведут бизнес нерезидента в целом или частично).

Соответственно, поскольку власти могут доказать (или если налоговый агент не убежден), что формальности для применения конвенции не были надлежащим образом выполнены нерезидентом, то освобождение по конвенции не будет применяться и проверки ПУ, согласно местному законодательству, будут приведены в исполнение.

Поскольку имеется защита по конвенции, проверки для создания ПУ, изложенные в соответствующей конвенции об избежании двойного налогообложения будут применяться. Тем не менее, это должно быть четко отмечено, что местные налоговые органы часто агрессивны по отношению к налоговому статусу нерезидента в Казахстане (т.е. определение создания таких потенциальных ПУ нерезидентов в стране).

Продолжительные периоды времени, проведенные в Казахстане сотрудниками нерезидентов, работающих с площадок клиентов, проведение (даже части зарубежной) деятельности по контракту повышают риск того, что либо власти или (в более близкой перспективе) соответствующий налоговый агент будет утверждать, что нерезидент создал ПУ, которое должно быть зарегистрировано в Казахстане.

Налоговый кодекс Казахстана также содержит принцип, «сила притяжения», который работает таким образом, чтобы приписать любой доход организации нерезидента и местного отделения того же юридического лица, поскольку оба и филиал и нерезидент занимаются предоставлением одинаковых услуг. Эффект такого распределения, неизменно, заключается в том, что налоговый агент в Казахстане удерживал бы у источника выплаты полную местную ставку в 20% на все доходы (на том основании, что причисляемый доход не по контракту или со счета рассматриваемого филиала).

В той мере, в которой используется структура контракта на работы внутри страны/за рубежом, наиболее распространенными во-

просами, которые должны быть надежно отрегулированы, зачастую будут:

- Обеспечение того, чтобы выполняемые контракты являются достаточно ясными для обеспечения распределения дохода на работы внутри страны и за рубежом в дополнение к способности четко подтвердить тот факт, что услуги, которые должны предоставляться за рубежом, не выполнялись в Казахстане;
- Отслеживание как дней, проведенных внутри страны, так и деятельности, осуществленной внутри страны, представителями подрядчика по работам за рубежом для обеспечения связанных с ПУ рисков – для понимания и соответствующим образом управления;
- Контракты на работы внутри страны и за рубежом, заключенные юридическим лицом нерезидентом и собственным казахстанским филиалом того же лица существенно увеличит риск того, что доходы (работы за рубежом) будут отнесены к местному филиалу;



Деятельность нерезидентов (заключающих контракты с организациями – резидентами в Казахстане) остается одной из наиболее горячо осуждаемых тем между коммерческими контрагентами и органами власти

- Соответственно, заключение договоров таким образом, чтобы снизить риск отнесения доходов какому-либо существующему ПУ / филиалу в Казахстане (что, в свою очередь, может привести к удержанию налога по любому приписанному доходу);
- В дополнение к отнесению дохода к местному ПУ/ филиалу важно также, чтобы это ПУ / филиал был четко указан как контрагент по договорам (и получатель платежей) в отношении предоставленных работ внутри страны.
- Доход, приписанный к какому-либо местному филиалу в Казахстане, должен осуществлять вознаграждение такого филиала, как если бы это был отдельное, независимое юридическое лицо. В широком смысле (и в соответствии с ОЭСР и общими принципами трансфертного ценообразования) – уровень вознаграждения должен компенсировать филиалу осуществляемые функции, понесенные риски, используемые средства, как если бы это была независимая третья сторона.

С коммерческой точки зрения и с точки зрения денежных потоков, очевидно, что в интересах контрагентов-нерезидентов необходимо обеспечить то, что где по конвенции доход, уплаченный такими организациями казахстанской стороне от налога, удерживаемого у источника, может быть освобожден (полностью или частично) и такое освобождение является доступным и соответствующим образом применяется.

Однако, для того чтобы своевременно применить оптимальное освобождение, зарубежным субподрядчикам необходимо определить ряд вопросов и принять меры, которые, можно резюмировать как:

- Привлечение (с точки зрения налогообложения) вашего казахстанского контрагента на достаточно раннем этапе. В идеале это должно быть в тот момент времени, когда ведутся переговоры по контрактам.
- Будьте реалистичны относительно того, разумно ли предположить, что вся работа может быть осуществлена за рубежом или

же, на самом деле, существует риск, что деятельность, осуществляемая в Казахстане, приведет к ПУ зарубежной компании;

- Если ПУ может быть потенциально или вероятно создано, то должно быть уделено надлежащее рассмотрение тому, решено ли принять этот факт заранее и должны образом зарегистрироваться и признать такую налогооблагаемую операцию в Казахстане с тем, чтобы обеспечить определенный и контролируемый налоговый профиль;

• Поскольку работа, которая будет осуществляться, включает работы как внутри страны, так и за рубежом, то:

- соответствующие усилия должны быть направлены на распределение дохода по контракту (и соответствующих расходов) в связи с работой, осуществляемой в Казахстане и той, что будет осуществляться за рубежом;

• подтверждающий анализ и документация должны быть введены в действие в дополнение к вышеуказанному распределению;

• контракты, в идеале, должны быть разделены на контракт на работы внутри страны и на контракт на работы за рубежом;

• любой контракт на работы внутри страны должен быть заключен между казахстанским заказчиком и ПУ / филиалом / местной дочерней компанией зарубежной организации. Все связанные счета должны исходить от этой бизнес-единицы и доход должен (опять же, в идеале) быть выплачен на банковский счет на имя данной единицы в Казахстане;

• найти хорошего консультанта для того, чтобы в полной мере понять (и быть в состоянии коммерчески оценить в соответствующих контрактах) эффект от последствий корпоративного подоходного налога, налога, удерживаемого у источника, налога на прибыль филиала, НДС и налога на заработную плату в отношении структуры контракта.

Таким образом, деятельность нерезидентов (заключающих контракты с организациями – резидентами в Казахстане) остается одной из наиболее горячо осуждаемых тем между коммерческими контрагентами и органами власти.

Хотя, понятно, что законодательная неопределенность (и отсутствие руководства) делает немного для того, чтобы облегчить проблемы, присутствие таким договорным структурам. Соответствующий своевременный и совместный подход между коммерческими партнерами и консультантами может многое сделать для ликвидации или уменьшения той степени, в которой этот вопрос ведет к значительным коммерческим и налоговым проблемам, «съедающим» доходы.

УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ!

ОПЫТ НЕ ТОЛЬКО ДЕЛО НАЖИВНОЕ, НО И ВЗАИМОВЫГОДНОЕ
НПФ «Пакер» не только перенимает опыт различных предприятий, но и передает его желающим представителям бизнес-организаций. Мы позиционируем себя как открытую площадку по обмену опытом в части формирования корпоративной культуры предприятия.

ДЛЯ РАЗВИТИЯ НЕОБХОДИМЫ НОВЫЕ ИДЕИ, ВЗГЛЯДЫ, СОВЕТЫ
Поэтому мы стараемся со всеми выстраивать партнерские отношения и будем рады обменяться с Вами опытом, успехами и неудачами и вместе двигаться вперед. Мы стремимся к развитию, и чтобы каждый из нас делал мир добрее и теплее.



Медпункт предприятия оснащен современным оборудованием



Свежевыжатый апельсиновый сок - ежедневно каждому сотруднику



Ежегодное обучение по оказанию первой медицинской помощи



Ежемесячная выдача фруктов некурящим сотрудникам



Обеды сотрудников оплачивает предприятие



Повышение компетенции сотрудников



Активный совместный отдых сотрудников



Прачечная по стирке спецодежды



Оборудованы места для отдыха

ПИШИТЕ, ЗВОНИТЕ, ОБРАЩАЙТЕСЬ!



НАГУМАНОВ Марат Мирсатович
Директор ООО НПФ «Пакер»
Моб. тел.: +7 927 237-54-70
E-mail: NagumanovM@npf-paker.ru
Загляните на сайт <http://www.npf-paker.ru>
страница «Общение с директором»



САГИРОВ Максим Хамитович
Заместитель директора по развитию сервиса и сбыта в России и на внешних рынках
Моб. тел.: +7 927 334-34-94,
Тел.: +7 (34767) 5-03-05
E-mail: razvitie@npf-paker.ru

ONSHORE/OFFSHORE CONTRACT STRUCTURES

PRINCIPAL CHALLENGES FACING PRODUCERS, OPERATORS AND SUBCONTRACTORS IN KAZAKHSTAN'S OIL AND GAS INDUSTRY

SINCE INDEPENDENCE, THE OIL AND GAS SECTOR IN KAZAKHSTAN HAS BEEN CHARACTERISED, MORE THAN ANY OTHER INDUSTRY IN THE COUNTRY, BY SUCCESSFUL COMBINATIONS OF LOCAL AND OVERSEAS ORGANISATIONS. WHETHER IN THE FORM OF STRATEGIC JOINT VENTURE INVESTMENTS OR MORE SHORT-TERM COMMERCIAL ARRANGEMENTS, ONE CONSTANT FACTOR WHICH FEATURES IN THE RELATIONSHIPS BETWEEN THESE LOCAL AND FOREIGN BUSINESSES IS INVARIABLY TAXATION AND, SPECIFICALLY, THE QUEST TO ACHIEVE A STABLE AND PREDICTABLE TAXATION PROFILE IN RELATION TO THE ARRANGEMENTS IN QUESTION.

Kazakhstan's taxation framework, featuring an active and engaged taxation authority in addition to a constantly evolving and much amended taxation code, makes the achievement of such taxation objectives a unique challenge.

The highly specialised nature of this industry, combined with the fact that many of the centres of excellence in terms of oilfield service expertise are located outside Kazakhstan, means that most exploration and production companies operating in Kazakhstan also place significant reliance on overseas subcontractors.

When engaging with operators in Kazakhstan, most subcontractors endeavour to do so whilst maintaining core activities and functions (which are employed to service Kazakhstan counterparties) in their home country of operation. Whilst some degree of local presence is invariably required, a significant proportion of subcontractors often strive to minimise local footprint and, consequently, to limit their Kazakhstan tax

exposure to the taxation of only those operations taking place in Kazakhstan itself.

The net outcome of such subcontractor objectives in terms of contractual structure is, therefore, that contracts often set out either that:

- the services in question will be provided entirely offshore (i.e. remotely from an overseas jurisdiction);
- a portion of services will be provided in Kazakhstan with the remainder provided from an overseas location;
- multiple contracts are concluded to govern work to be undertaken in Kazakhstan and carried out overseas (respectively).

From the perspective of such overseas subcontractors, invariably the primary taxation objective is being able to achieve the targeted contractual taxation profile and to be capable of understanding in what jurisdiction, in which proportion and at which rate income and profits will be taxable.

The Kazakhstan counterparties of such subcontractors, however, have as their own core

concern their compliance with local taxation obligations – specifically those placed upon them as “tax agent” in relation to payments made to overseas subcontractors.

Whilst the goals of the two groups ought not be mutually exclusive, experience of the Kazakhstan taxation landscape shows that, all too often, the issues in point are not adequately addressed (in a collaborative manner) between client and subcontractor organisations until the arrangements and contracts in question have become problematic with relation to the appropriate taxation analysis and where parties are in disagreement as to when and where taxation should be applied and declared.

The nexus of such conflicts between contractor and subcontractor often lies in ambiguity in the local interpretations of both the Tax Code and generally accepted international taxation principles (such as those set out in double taxation treaties). The degree of ambiguity is compounded by the absence of any extra statutory guidance available in Kazakhstan as to the appropriate interpretation of domestic and international tax laws.

The Kazakhstan taxation landscape is also often characterised by inconsistent application of provisions between various tax authorities and regions. As such, achieving stable and predictable tax compliance in Kazakhstan remains a challenge for both local and international investors.

From the tax agent perspective, the difficulties in managing the associated risks relating to contracts with overseas counterparties are derived from the following factors:

- Are the services in question subject to withholding taxes in Kazakhstan in line with the domestic Tax Code (i.e. do the services in question fall so as to be classified as giving rise to “Kazakhstan source income”)?
- Is the counterparty able to benefit from any available double taxation treaty?
- Have all treaty application formalities (as set out in domestic tax law) been complied with?
- How should the income in question be treated under an applicable taxation treaty?
- Have the services in question been provided in whole or in part in Kazakhstan?
- Has this “onshore” activity given rise to a permanent establishment (“PE”) of the overseas organisation in Kazakhstan?
- If a PE has been created, has this PE been properly registered (or incorporated and registered) with the Kazakhstan taxation authorities?
- If properly registered, has income been suitably attributed to the PE and contracted/invoiced from this PE?

Experience in Kazakhstan shows that,



ANTHONY N MAHON

invariably, if the tax agent in question cannot obtain suitable comfort as to the correct answers to (some or all of) the above questions, then their approach will ultimately be to withhold tax (at rates applicable under local legislation which can be up to 20%) from payments made to the overseas counterparty.

One important point for non-residents to understand (in relation to the application of double taxation treaty benefits) is that, under local law, the advance application of such relief (by tax agents in Kazakhstan) is a right available to tax agents but not an obligation.

Accordingly, insofar as tax agents believe they are exposed to taxation risks, they are entitled to not apply treaty reliefs and practice shows that this will invariably be the policy adopted by agents who believe they are at risk. (In such cases, non-residents retain the right to pursue treaty relief by applying to the local taxation authorities for a refund of taxes withheld and remitted).

In relation to treaty relief qualification formalities, it is crucial to note (as an overseas organisation) that no automatic treaty relief applies in Kazakhstan. There are prescriptive requirements that must be satisfied in terms of evidencing tax residence and treaty entitlement. These

The primary taxation objective is being able to achieve the targeted contractual taxation profile and to be capable of understanding in what jurisdiction, in which proportion and at which rate income and profits will be taxable

The operation of non-residents (contracting with Kazakhstan-resident organisations) remains one of the most hotly disputed areas between commercial counterparties and authorities alike



formalities should be complied with on an annual basis and all overseas companies should ensure that evidence provided to counterparties is exactly in line with requirements as any deviations will often be used (by the authorities) to reject the application of treaty relief. Consequently, any such deviations will often lead to no relief being applied by Kazakhstan-resident tax agents.

From the perspective of permanent establishment creation, the key issue for non-residents to be aware of is the fact that both local and treaty law set out criteria for the recognition of a PE.

The tests set out in the domestic Tax Code, however, are more broadly drawn and a PE is recognised (in line with one of the tests) after overseas company personnel have been in-country for in excess of 183 days in a twelve-month period (irrespective of whether such individuals are operating from a “fixed place of business” or carrying on the non-resident’s business in whole or in part).

Accordingly, insofar as the authorities are able to prove (or if a tax agent is not convinced) that treaty application formalities have not been suitably satisfied by the non-resident, then treaty

relief would not be applied and the PE tests under local legislation would be enforced.

Insofar as treaty protection is available, the tests for PE creation set out in the relevant double taxation treaty would be applied. However, it should be clearly noted that the local tax authorities are often aggressive in relation to challenging non-residents’ tax status in Kazakhstan (i.e. determining the creation of such non-residents’ potential PE in country).

Prolonged periods spent in Kazakhstan by non-residents’ employees, working from client sites, undertaking (even portions of offshore) contractual activity increase the risk that either the authorities or (more immediately) the relevant tax agent will assert that the non-resident has created a PE that should be registered in Kazakhstan.

Kazakhstan’s Tax Code also contains a “force of attraction” principle which operates so as to attribute any income of a non-resident organisation and local branch of the same entity insofar as both the branch and non-resident are engaged in the provision of similar services. The effect of such an attribution would, invariably, be to lead to the Kazakhstan tax agent withholding the full local rate of 20% on all income (on the basis

that the attributable income is not contracted by and invoiced from the branch in question).

To the extent that an onshore/offshore contract structure is used, the most common issues that must be robustly managed would often be:

- Ensuring that contracts executed are sufficiently clear to support both the allocation of income to onshore and offshore parties in addition to being capable of explicitly supporting the fact that offshore services do not take place in Kazakhstan;
- Tracking both days spent in country and activities undertaken in country by representatives of the “offshore” contractor to ensure associated PE risks are understood and suitably managed;
- Onshore and offshore contracts being concluded by a non-resident legal entity and the same entity’s own Kazakhstan branch substantially increase the risk of (offshore) income being attributed to the local branch;
- Accordingly, concluding contracts in such a way to mitigate the risk of income attribution to any existing PE/branch in Kazakhstan (which would, in turn, lead to withholding tax on any attributed income);
- In addition to attributing income to a local PE/branch, it is also crucial to ensure that this PE/branch is explicitly set out as the contractual counterparty (and recipient of payments) in relation to onshore services provided.
- Income attributed to any local branch in Kazakhstan should remunerate such a branch as if it were a separate, independent legal entity. In broad terms (and in line with OECD and general transfer pricing principles) that is that the level of remuneration should compensate the branch for functions undertaken, risks borne, assets utilised as if this branch were an independent third party.

From a commercial and cash-flow perspective, it is clearly in the interests of non-resident counterparties to ensure that, where treaty relief ought to exempt (in whole or part) income paid to such organisations by Kazakhstan parties from WHT, then such relief is both available and suitably applied.

However, in order for the optimum relief to be applied in a timely fashion, it is necessary for overseas subcontractors to ensure that they address a number of issues and take certain actions which can, in broad terms, be summarised as:

- Engage (from a tax perspective) with your Kazakhstan-based counterparty at a sufficiently early stage. Ideally this should be at a point in time when contracts are being negotiated.
- Be realistic as to whether it is reasonable to assume that all work can be effected offshore or whether, in reality, there is a risk that activities

undertaken in Kazakhstan will give rise to a PE of the overseas company;

- If a PE will potentially or likely be created, then proper consideration must be given to whether a decision is taken to accept this fact in advance and properly register and recognise such a taxable operation in Kazakhstan so as to secure a certain and controllable tax profile;
- Insofar as the work to be undertaken does comprise both onshore and offshore components then:
 - suitable efforts should be dedicated to allocating contractual income (and corresponding costs) in relation to the work to be undertaken in Kazakhstan and that to be carried out overseas;
 - supporting analysis and documentation should be put in place to support the above allocation;
 - contracts should ideally be separated into an onshore contract and offshore contract;
 - any onshore contract should be concluded between the Kazakhstan customer and the PE/Branch/local subsidiary of the overseas organisation. All related invoicing should come from this business unit and income should (again, ideally) be paid to a bank account in this unit’s name in Kazakhstan;
 - seek sufficient advice so as to fully understand (and be able to commercially price into the relevant contracts) the effect of all local corporate income tax, WHT, branch profit tax, VAT and employment tax implications in relation to the contractual structure.

In summary, the operation of non-residents (contracting with Kazakhstan-resident organisations) remains one of the most hotly disputed areas between commercial counterparties and authorities alike.

Whilst, clearly, legislative ambiguity (and lack of guidance) does little to alleviate the problems inherent in such contractual structures, a suitably timed and collaborative approach between commercial partners and advisors alike could do much to eliminate or mitigate the degree to which this matter leads to significant and value-eroding commercial and taxation issues.

The Kazakhstan taxation landscape is also often characterised by inconsistent application of provisions between various tax authorities and regions. As such,

achieving stable and predictable tax compliance in Kazakhstan

remains a challenge for both local and international investors



Дуржан Аугамбай,
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний Казахстана

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2014»: ПРОДОЛЖАЯ НАЧАТОЕ

18 МАРТА 2014 ГОДА В Г. АСТАНА В ОТЕЛЕ «RIXOS PRESIDENT ASTANA» СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА СОВМЕСТНО С ФИЛИАЛОМ «КОНТРАКТНОЕ АГЕНТСТВО» ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА НЕФТИ И ГАЗА ПОД ЭГИДОЙ МИНИСТЕРСТВА НЕФТИ И ГАЗА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПРОВЕЛИ III ЕЖЕГОДНУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2014».

Союз сервисных компаний Казахстана продолжает работу в формате проведения ежегодных конференций, которые проводятся с 2012 года. Традиционно конференция прошла в формате обсуждения имеющихся проблем с крупными недропользователями, а также получения предложений по увеличению доли казахстанского содержания в нефтегазовых проектах. Как и в предыдущие годы, основной целью конференции было получение от недропользователей информации, касающейся планов закупок и правил участия в закупках. В работе конференции приняли участие руководители и специалисты Министерства нефти и газа РК, Министерства индустрии и новых технологий РК, АО НК «Казмунайгаз», Национальной палаты предпринимателей Казахстана, АО «CNPC – Актобему-



найгаз», а также иностранных и отечественных нефтесервисных компаний. В работе конференции также приняли участие представители Ассоциации «KAZENERGY» и Союза машиностроителей Казахстана.

В своем выступлении Магзум Мирзагалиев, вице-министр нефти и газа РК отметил о росте показателей местного содержания за счет таких позиций, как дизельное топливо, электроэнергия, реагенты, цемент, спецодежда, лесоматериалы, офисная мебель и т.д., но не за счет высокотехнологичной продукции и услуг.

М.Мирзагалиев напомнил о том, что привлечение зарубежных инвестиций должно обеспечить трансферт знаний и новых технологий в Казахстан. В первую очередь, эта задача должна выполняться совместно с ведущими транснациональными компаниями, которые работают на крупнейших нефтегазовых объектах через создание высокотехнологичного производства в регионах. К первым существенным результатам в этом направлении можно отнести договоренности с крупными операторами и АО «Казмунайгаз», достигнутые в рамках работы по Актауской декларации, где были определены потребности крупнейших компаний по проектам Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Был разработан список наиболее приоритетных товаров, которые будут приобретаться на долгосрочной основе и производство которых экономически целесообразно в Казахстане. В данный список включены оборудование для повышения нефтеотдачи пласта, контрольно-измерительные приборы, теплообменники, электрическое оборудование, трубная и иная продукция, ежегодная потребность в которых оценивается в 524 млн. долларов США. Так, например, КПО готов работать с казахстанскими предприятиями для обеспечения качественного производства и закупа отечественных



клапанов, электрического оборудования, флангов и фланцев. NCOC отвечает за сегмент ротационного оборудования и химических реагентов. КазМунайГаз будет совместно с CNPC-AMG осваивать такой сегмент нефтесервиса, как бурение и сопутствующие услуги, а также буровое оборудование и трубную продукцию.

М.Мирзагалиев напомнил о поручении Главы государства использовать кластерный подход, который позволит создать вокруг крупных нефтегазовых месторождений эффективную зону специализированных поставщиков и основных производителей, где недропользователи будут размещать свои заказы. М.Мирзагалиев отметил то, что одним из критериев оценки недропользо-

М. Мирзагалиев отметил то, что одним из критериев оценки недропользователями тендерных предложений иностранных партнеров является локализация производства. Этот критерий позволяет местным компаниям участвовать в крупных проектах в качестве местного партнера в рамках СП

вателями тендерных предложений иностранных партнеров является локализация производства. Этот критерий позволяет местным компаниям участвовать в крупных проектах в качестве местного партнера в рамках СП, которые будут создаваться иностранными компаниями. И апробировать эти возможности можно в рамках Проекта будущего расширения ТШО, что подтверждается условиями меморандума о взаимопонимании, который был подписан между Правительством Республики Казахстан и ТШО. В завершение своего выступления, вице-министр призвал отечественные предприятия реализовать свои возможности в Проекте развития производства стоимостью 15–20 млрд. долларов США на месторождении Карачаганак. На данный момент у казахстанских предприятий и ассоциаций есть преимущество, заключающееся в возможности подготовиться к проекту, реализация которого начнется в 2017 году.

В своем выступлении Екатерина Никитинская, Заместитель Председателя правления Национальной палаты предпринимателей, отметила необходимость создания устойчивой обратной связи между отечественными товаропроизводителями и потребителями казахстанской продукции. По словам г-жи Никитинской, на сегодняшний день отсутствует формат живого общения участников процесса, что приводит к необходимости проведения периодических совещаний по рассмотрению результатов проведенной работы по реализации существующих программ и определения проблем и путей их решения. Также она предложила развивать сети малых инновационных предприятий, обслуживающих интересы участников крупных нефтегазовых проектов.

Ж.Нурбеков, Директор Филиала «Контрактное агентство» АО «ИАЦНГ» поделился с участниками форума результатами 2013 года. Общий объем закупок товаров, работ и услуг в нефтега-



Екатерина Никитинская, Заместитель Председателя правления Национальной палаты предпринимателей, отметила необходимость создания устойчивой обратной связи между отечественными товаропроизводителями и потребителями казахстанской продукции



зовой отрасли по итогам 2013 года составил 2,7 трлн. тенге, из которых 1,5 трлн. тенге пришлось на местных производителей. В текущем году недропользователями было закуплено товаров на 466,3 млрд. тенге, из которых доля местного содержания в товарах по сравнению с 2012 годом увеличилась с 12,2% до 16,2%, составив 75,5 млрд. тенге. Общая стоимость выполненных работ составила 964 млрд. тенге, доля местного содержания в которой составила 54,3% или 523 млрд. тенге. Казахские сервисные компании оказали услуги на сумму в 961,4 млрд. тенге, что составило 74,4% от общего объема закупленных услуг.

Г-н Нурбеков констатировал факты о том, что не все компании полностью выполняют контрактные обязательства по местному содержанию. По итогам 2013 года нефтегазовые компании допустили неисполнение обязательств по местному содержанию на сумму 16,6 млрд.тенге, что на

14,4% больше показателя 2012 года.

В качестве причин низкой доли местного содержания г-н Нурбеков обозначил закрытость закупок. Это заключается в том, что отечественным предприятиям не всегда удается полноценно участвовать в тендерах. Большая часть закупок с подобными нарушениями приходится на CNPC-Актобемунгаз.

Среди основных нарушений, которые сегодня фиксируются Министерством нефти и газа, было обозначено следующее:

- 1) установление заведомо невыполнимых условий поставок закупаемых ТРУ: например, срок поставки оборудования в течение одного дня со дня проведения конкурса;
- 2) укрупнение лотов;
- 3) отсутствие публикаций объявлений о проведении и результатах закупок в Реестре;
- 4) затянутые сроки оплаты предоставленных ТРУ: до года после поставки;
- 5) нереальные сроки поставки товара: поставка в течение 2 часов с момента получения заявки от заказчика. При этом, за каждый день просрочки выставляются немислимые штрафы.

В завершение своего выступления Ж.Нурбеков акцентировал внимание участников конференции о важности вопроса подготовки отечественных кадров для нефтегазовой отрасли, на что в 2013 году совокупные затраты недропользователей составили 38,5 млрд. тенге. Несмотря на существенность этой суммы, ряд компаний по-прежнему не исполняет контрактные обязательства по обучению. Так, сумма задолженности по обучению за 2008–2013 годы составляет 4,5 млрд.тенге.



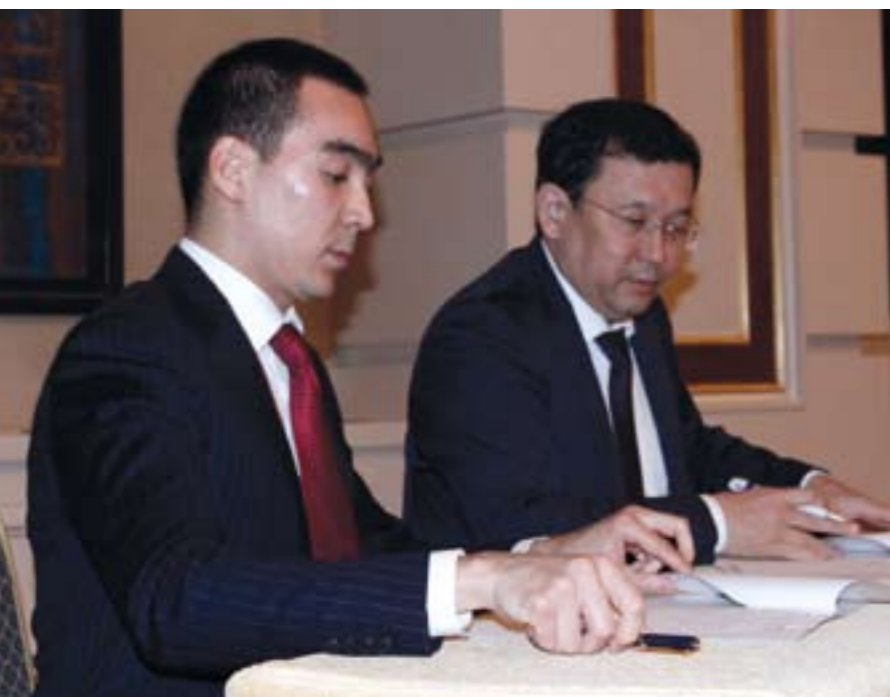
По итогам 2013 года нефтегазовые компании допустили неисполнение обязательств по местному содержанию на сумму

16,6
млрд.тенге, что на 14,4 % больше показателя 2012 года



Для решения вопросов по подготовке ответственных кадров, ведется комплексная работа по внедрению отраслевых профессиональных стандартов, независимой экспертизы квалификации и компетенции кадров.

Д. Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана, в своем выступлении рассказал о проделанной работе в 2013 году и поделился информацией о проблемах, с которыми сталкиваются отечественные нефтесервисные компании при взаимодействии с крупными недропользователями. Помимо этого, он рассказал еще об одной проблеме, с которой столкнулись отечественные компании. Она связана с одномоментной девальвацией, проведенной 11 февраля 2014 года, которая тяжело отразилась на деятельности многих предприятий Казахстана. Поскольку большинство сервисных компаний покупают необходимое сырье, материалы и оборудование за границей, себестоимость оказания услуг существенно возросла. В результате девальвации может произойти рост цен на материалы, услуги, включая цены на внутреннем рынке.



Д. Аугамбай поделился опасениями ряда членов Союза, что этот фактор существенно увеличивает расходы сервисных предприятий. Принимая во внимание тот факт, что обязательства по заключенным договорам необходимо выполнять, затратная часть оказания услуг значительно увеличивается. Учитывая сохранение тарифов на прежнем, до девальвационном уровне, все перечисленные факторы могут нанести серьезный урон отечественным компаниям, вплоть до остановки некоторых действующих предприятий. В свою очередь, это может повлиять на рост безработицы и повлечь социальную напряженность в регионах. В качестве возможного механизма компенсации увеличения затрат местных подрядчиков, в результате девальвации, было предложено соответственно увеличить оставшуюся заявленную долю иностранного содержания на величину, на которую обесценился тенге.

После пленарного заседания Р. Амиржанов, Заместитель Акима Мангистауской области и Д. Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана подписали Меморандум о сотрудничестве.

В рамках конференции также были проведены круглые столы по вопросам местного содержания при реализации проектов реконструкции и модернизации Павлодарского и Шымкентского нефтеперерабатывающих заводов. Также был проведен круглый стол по вопросам повышения доли местного содержания и обсуждения проблемных вопросов с участием представителей АО «СНПС-Актобемунайгаз». В конце конференции Ассоциация «KAZENERGY» представила свою концепцию по усовершенствованию системы подготовки кадров для отрасли и повышению эффективности расходования средств на обучение недропользователями. Филиал «Контрактное агентство» АО «ИАЦНГ» провел семинар по разъяснению основных требований законодательства РК по местному содержанию для участников конференции.

СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА KazService

Благодарит всех участников конференции «Казнефтегазсервис-2014», которая была проведена 18 марта 2014 года.

KazService благодарит Министерство нефти и газа Республики Казахстан за оказанную официальную поддержку мероприятия и активную работу, проводимую в рамках развития казахстанского содержания.

KazService благодарит Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан за работу проводимую в рамках развития нефтесервисной отрасли нашей страны.

KazService благодарит спонсоров, партнеров и медиа-партнеров мероприятия, которые приняли активное участие в поддержке и освещении конференции и выставки.

KazService благодарит всех спикеров, принявших активное участие в работе конференции.

Организаторы:



Генеральные спонсоры:



Официальная поддержка: Министерство нефти и газа Республики Казахстан



Партнеры:



Спонсоры:



Медиа-партнеры:



Дауржан Аугамбай,
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний Казахстана

НЕФТЕСЕРВИС И МАШИНОСТРОЕНИЕ СНОВА В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ

24 АПРЕЛЯ 2014 ГОДА В Г. УРАЛЬСКЕ ПРОШЕЛ ФОРУМ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ И МАШИНОСТРОЕНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ «KAZSERVEX - 2014», КОТОРЫЙ СТАЛ ПРОДОЛЖЕНИЕМ ФОРУМА, КОТОРЫЙ ПРОХОДИЛ В Г. АКТАУ 26 ФЕВРАЛЯ 2014 Г. ОРГАНИЗАТОРАМИ ФОРУМА ВЫСТУПИЛИ МИНИСТЕРСТВО НЕФТИ И ГАЗА РК, АКИМАТ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ, АССОЦИАЦИЯ «KAZENERGY», АО «ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР НЕФТИ И ГАЗА», СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛЕУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.М.

В рамках форума проходила выставка, на которой свои стенды представили следующие компании, являющиеся членами Союза сервисных компаний Казахстана: ТОО «Жигермунайсервис», ТОО «SITEK Caspian», ТОО «Тесла Тан», ТОО «Access and coating», НПФ «Пакер», ТОО «Welding Group», ТОО «Компания «Ecos», ТОО «Авенком» и ТОО «Centrasia Trade».

В своем выступлении г-н М.Мирзагалиев, вице-министр нефти и газа РК отметил необходимость быть на гребне технологической волны. Создание абсолютных инноваций, полноценной кооперации науки и бизнеса, трансферт технологий и обучение отечественных специалистов являются основами для дальнейшего развития промышленности.

При этом, г-н М.Мирзагалиев отметил рост местного содержания с 681 млрд. тенге в 2010 году до 1 560 млрд. тенге в 2013 году в структуре закупок недропользователей. Казахстанские предприятия представили поставщиками неслесных и некапиталоемких товаров и услуг.

Г-н М.Мирзагалиев обратил внимание участников форума на одну из основных задач Министерства нефти и газа РК, которая заключается в обеспечении трансферта передовых знаний и новых технологий в Казахстан. Данная задача считается важной в свете новых условий, в которой наблюдается переход от эры добычи «легкой» нефти к эре добычи «тяжелой» нефти, для которой нужны новые наработки, оборудования,



технологии и знания. В этой связи важная роль в реализации этих задач, отводится нефтегазовому машиностроению и нефтесервису, где имеется существенный потенциал для передачи и применения современных технологий.

На данный момент имеется ряд возможностей для привлечения и внедрения новых технологий в рамках реализации крупных проектов, реализуемых тремя операторами, работающими в Казахстане. Перед крупными операторами поставлена задача по созданию совместных предприятий



и консорциумов с казахстанскими компаниями, формат которых позволяет достичь целей по увеличению доли местного содержания. Крайне важно, чтобы крупные операторы ставили четкие задачи перед своими подрядчиками по привлечению в проекты расширения казахстанских предприятий, открывая перед последними двери в мир последних наработок, знаний и технологий.

В своем выступлении вице-министр акцентировал внимание участников форума о Проекте по расширению производства на месторождении Карачаганак, реализуемого КПО. Успешность реализации проекта, помимо всех прочих факторов, может основываться на существующей промышленной базе региона, а также на создаваемом при содействии оператора кластере на базе Аксайского индустриального парка. Конечно, без содействия и партнерской инициативы таких лидеров нефтесервиса, как Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes достичь успеха будет сложно.

Н.Нобаев, Аким Западно-Казахстанской области в своем выступлении рассказал о том, что сейчас подводятся итоги первого этапа индустриализации. По словам руководителя области за период реализации ГПФИИР объем производства машиностроения увеличился в 1,9 два раза – с 9 до 18,4 миллиардов тенге. Высокие темпы развития отрасль показала и по итогам первого квартала. Рост по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 43,2%. Производство электрического оборудования выросло в 3,6 раза, машин и оборудования – в 2,4 раза, транспортные средства – на 6,5%.

Г-н Н.Нобаев отметил тот факт, что, несмотря на имеющийся огромный потенциал производ-

ства продукции высокой добавленной стоимости, область до сих пор остается крупным импортером в сфере машиностроения. В общей структуре импорта доля машиностроения и металлургии составляет более 20% или 16 млн.долл.США, что подтверждает возможности, которые предоставляет экономика области для машиностроительных компаний. Г-н Н.Нобаев рассказал о том, что осваиваются новые экспортные маршруты и новые виды продукции. Так, например, компанией «КазТурбПром» налажена промышленная поставка насосно-компрессорных труб, компания «КазАрмпро» поставляет мелющие шары, а АО «Западно-Казахстанская машиностроительная компания» поставляет запасные части для нефтегазового оборудования в Россию.

Отечественные компании осваивают выпуск новых видов продукции, в регионе работает много сервисных компаний, но для дальнейшего развития отрасли в рамках государственных программ необходимо принять дополнительные системные меры, включающие в себя обеспечение квалифицированными кадровыми ресурсами, создание центра по внедрению международных стандартов и модернизацию основных производственных фондов.

Но самым основным фактором успеха будет понимание недропользователями необходимости вовлечения местных компаний в свои проекты. Отечественные компании смогут стать конкурентоспособнее, если будут получать заказы от крупных операторов и пользоваться инструментами государственной поддержки.

Д. Аугамбай, Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана в своем выступлении вновь озвучил проблемы, с которыми сталкиваются отечественные компании при взаимодействии с крупными недропользователями.

Серия региональных форумов является предварительной рабочей площадкой в рамках подготовки к XI Форуму приграничного сотрудничества между Республикой Казахстан и Российской Федерацией на тему «Инновации в углеводородной сфере» с участием глав государств, который будет проходить во втором полугодии 2014 года в г. Атырау.

Крайне важно, чтобы крупные операторы ставили четкие задачи перед своими подрядчиками по привлечению в проекты расширения казахстанских предприятий, открывая перед последними двери в мир последних наработок, знаний и технологий



МЕДИА-КИТ

журнала «KazService» в 2014 г.

НОМЕР № 1 (7) ЯНВАРЬ - МАРТ 2014

Фокус на регион:
Великобритания

Основные темы выхода:

- Логистические компании Казахстана;
- Английские компании в Казахстане;
- Итоги ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2014»;
- Технологии по повышению нефтеотдачи в скважинах.

НОМЕР № 2 (8) АПРЕЛЬ - ИЮНЬ 2014

Фокус на регион:
Юго-Восточная Азия

Основные темы выхода:

- Верфи Казахстана;
- Опыт стран Юго-Восточной Азии в развитии нефтесервиса;
- Национальная палата предпринимателей: защита отечественное.

НОМЕР № 3(9) ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 2014

Фокус на регион:
Франция

Основные темы выхода:

- Проект будущего расширения ТШО: предварительные итоги и перспективы;
- Нефтесервисная отрасль Франции.

НОМЕР № 4(10) ОКТЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 2014

Фокус на регион:
Норвегия

Основные темы выхода:

- Итоги международной нефтегазовой конференции «KMOGE-2014»;
- Оборудование для нефтегазовой отрасли;
- Норвежский опыт в области развития нефтесервиса;
- Итоги 2014 года.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК №1

Посвящен актуальной теме или компании (case by case)

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК №2

Посвящен актуальной теме или компании (case by case)

Тел/факс: +7 7172 51 69 68

Сот.: +7 701 272 2607

info@kazservice.kz



НАШИ ОБЩИЕ ИНТЕРЕСЫ

ПОЧЕТНЫМ ГОСТЕМ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE», КОТОРЫЙ ДЕЛИТСЯ СВОИМИ МЫСЛЯМИ И МНЕНИЕМ НА АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАРЛЬЗ ХЕНДРИ, ПОСЛАННИК ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ, КАЗАХСТАНЕ И ТУРКМЕНИСТАНЕ

Г-Н ХЕНДРИ, С НОЯБРЯ 2012 ГОДА ВЫ ЯВЛЯЕТЕСЬ ПОСЛАННИКОМ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ, КАЗАХСТАНЕ И ТУРКМЕНИСТАНЕ. КАКИЕ ФУНКЦИИ ВЫ ВЫПОЛНЯЕТЕ В КАЧЕСТВЕ ПОСЛАННИКА ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ? КАКОВЫ БЫЛИ ПРИЧИНЫ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ДОЛЖНОСТИ СПЕЦИАЛЬНОГО ПОСЛАННИКА ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ В ТРЕХ СТРАНАХ?

Программа торгового посланника Великобритании была разработана с целью продвижения британской торговли и поощрения инвестиционной деятельности на перспективных быстрорастущих рынках. Программа торгового посланника охватывает те страны, в которых торговые возможности менее известны для британского бизнеса. Торговые посланники усиливают внимание со стороны министров на эти рынки.

Премьер-министр лично назначает торговых посланников представлять интересы от имени Правительства, и таким образом, мы выполняем его личные поручения. Эта роль дала мне возможность повысить значимость британского бизнеса в различных секторах для ключевых центров принятия решений на данных рынках, демонстрируя передовой опыт Великобритании, навыки и знания и, в тоже время, анализируя огромные возможности, доступные для британского высокозначимого малого и среднего бизнеса в этой важной области.

Предлагаю Вам ознакомиться с кратким перечнем моих обязанностей, которые я выполняю:

- В январе 2013 года я провел торговую миссию в Туркменистане

с целью поддержки британского бизнес интереса в возможностях энергетики и строительства, наряду с компаниями, имеющими интересы в «Азиатских играх в закрытых помещениях и по боевым искусствам – 2017». В ходе данного визита, я также выдвинул ряд инициатив на высоком уровне, что привело к подписанию меморандума о взаимопонимании и сотрудничеству в области осуществления крупных спортивных проектов.

- В июле 2013 года я сопровождал Премьер-министра Дэвида Кэмерона и бизнес-делегацию Великобритании в Казахстан для того, чтобы оказать помощь в развитии высокозначимых деловых возможностей и принять участие в Британско-казахстанской межправительственной комиссии.

- Кроме того, в июне 2013 года я посетил Азербайджан, в том числе 20-ую каспийскую нефтегазовую выставку и конференцию в городе Баку.

Построение отношений, открытие дверей и оказание помощи компаниям Великобритании (которые в иных обстоятельствах не рассматривали бы работу в этой области) касательно доступа к ряду возможностей на этих рынках является чрезвычайно полезной частью моей работы.

С НАЧАЛА 90-Х ГОДОВ, БРИТАНСКИЕ КОМПАНИИ ВЛОЖИЛИ БОЛЕЕ 11 МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ США В КАЗАХСТАН. КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ РАБОТУ БРИТАНСКИХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ?

Казахстан является наиболее экономически развитой страной из числа бывших Советских республик Цен-

тральной Азии. Инвестиции Великобритании способствовали успеху Казахстана. Великобритания была одним из крупнейших инвесторов в Казахстане с момента обретения Казахстаном независимости.

Я очень заинтересован в том, чтобы эти отношения были устойчивыми и развивались в дальнейшем. Визит Премьер-министра Дэвида Кэмерона в Казахстан в прошлом году был первым случаем, когда глава Кабинета Министров Великобритании посетил Казахстан, тем самым, открыв новую главу в наших двусторонних отношениях.

Президент Н. Назарбаев поставил перед Казахстаном задачу войти в топ-30 экономически-развитых стран к 2050 году. Развитие предпринимательства и поощрение создания малых и средних предприятий являются центральными колоннами в его стратегии-2050, наряду с повышением квалификации и знаний. Все это представляет собой области, в которые, по моему мнению, британские компании и инвестиции могут внести крупный вклад.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ТЕКУЩЕЕ КАЗАХСТАНСКО-БРИТАНСКОЕ ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ (ВКЛЮЧАЯ Q7)?

С момента обретения Казахстаном независимости 20 лет назад, Великобритания являлась предпочтительным партнером для Казахстана в энергетическом секторе. Компании «BG Group» и «Shell» являются основными инвесторами в секторе. А также более ста британских компаний, работают в энергетическом секторе и играют ключевую роль в логистической цепочке.

Как партнеры, компании Великобритании делятся богатым, накопленным за многие годы опытом, работая в Северном море и за его пределами. Опыт и инвестиции Великобритании способствовали росту производства нефти в Казахстане от пятисот тысяч баррелей в сутки до и более чем одного миллиона баррелей в сутки с момента обретения независимости. На сегодняшний день, многие из британских компаний, работающих в Казахстане, работают в тесном сотрудничестве с казахстан-



Программа торгового посланника Великобритании была разработана с целью продвижения британской торговли и поощрения инвестиционной деятельности на перспективных быстрорастущих рынках

скими компаниями путем создания совместных предприятий. Основное внимание Великобритании обращено на устойчивые партнерские отношения между компаниями Казахстана и Великобритании. Такое партнерство будет являться ведущим звеном для передачи знаний и оказания поддержки Правительству Казахстана в достижении амбициозных целей по местному содержанию.

Великобритания намерена поддерживать развитие потенциала Казахстана в энергетическом секторе. Когда Премьер-министр Дэвид Кэмерон посетил Казахстан в прошлом году, он сказал, что местное содержание должно «присутствовать в нашей ДНК». С этой целью правительство Соединенного Королевства сотрудничает с компанией «Shell» по программе упрощенного партнерства. Эта программа стремится объединить британские и казахстанские компании для разработки успешных партнерских отношений.

Я также вижу британско-казахстанское партнерство в сфере энергетики, сосредоточив внимание на развитии малых и средних предприятий. Конечно, компании «Shell» и «BG Group» по-прежнему будут играть важную роль в качестве ключевых инвесторов энергетического сектора Казахстана.

Заглядывая в будущее, я вижу партнерство Казахстана и Великобритании, углубляющееся в область возобновляемой энергии. Британская компания «AEDAS» выиграла тендер на проектирование и строительство проекта «Green Village», который станет частью «Expo 2017». Я считаю, что имеются другие возможности для британских компаний принять участие в других проектах и оказать помощь Казахстану в освоении огромного потенциала возобновляемых источников энергии.

БРИТАНСКИЙ КОНТИНЕНТАЛЬНЫЙ ШЕЛЬФ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ НЕФТЯНЫХ РЫНКОВ, ГДЕ МНОГИЕ БРИТАНСКИЕ НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ СТАЛИ ЛИДЕРАМИ В СВОИХ ОБЛАСТЯХ. КАКОВЫ БЫЛИ ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ДЛЯ ПРОЯВЛЕНИЯ ДАННЫХ КОМПАНИЙ В КАЧЕСТВЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ КОМПАНИЙ?

Нефтегазовая промышленность



Великобритания предлагает потенциалы мирового уровня по развитию сегмента «разведка и добыча, транспортировка и переработка». Это глобальный центр по аккумуляции передового опыта в проектировании, производстве и технологий, особенно подводных технологий, который экспортирует свои навыки и продукты для многих объектов по всему миру.

Более 100 лет опыта в области береговой разведки и 40 лет опыта работы в Северном море дали британским компаниям непревзойденный опыт в разведке, производстве, передаче и транспортировке добытой нефти. Технологии Великобритании выступают на передний план по применению, безопасности и по экологическому сектору. Великобритания использует в индустрии технику и культуру безопасности мирового класса.

Эта необходимость в долгосрочной нагрузке логистической цепочки возникла благодаря тому, что промышленность и Правительство проводят совместную работу с целью создания привлекательной для

инвесторов среды в плане возможностей континентального шельфа Великобритании, инвестиций отрасли и Правительства в исследование и разработку для поддержки новых потребностей, возникающих за пределами континентального шельфа Великобритании. Путем создания гибкого рынка рабочей силы, конкурентоспособного налогового режима и активного содействия открытости иностранным капиталовложениям в логистическую цепочку, а именно умению учиться у других, с существующими возможностями (не в самую последнюю очередь у Соединенных Штатов в начале 1980-х годов). Великобритания также передавала навыки, полученные в существующих отраслях промышленности – судостроение, авиакосмическая промышленность, оборона, инжиниринг в нефтегазовом секторе.

Разведка и разработка нефтегазовых месторождений континентального шельфа Великобритании создали местную логистическую цепочку с уникальным спектром продукции, услуг и опыта. Логистическая цепочка

охватывает все компании – от операторов до тех, кто предоставляет сырье и чьи навыки востребованы в разведке и добыче нефти и газа.

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ МНОГИЕ ИЗ ВЕДУЩИХ БРИТАНСКИХ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ РАБОТАЮТ В КАЗАХСТАНЕ, ИЗ НИХ МЫ МОЖЕМ ВЫДЕЛИТЬ КОМПАНИЮ «AMEC», «WOOD GROUP», «PETROFAC», «WORLEY PARSONS», «FLUOR», «KBR» И Т. Д. НО ЛИШЬ НЕМНОГИЕ БРИТАНСКИЕ МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ КОМПАНИИ МОГУТ СОЗДАТЬ СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В КАЗАХСТАНЕ. ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ СДЕЛАНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ИМ В ЭТОМ ВОПРОСЕ?

Департамент содействия торговле и инвестициям Великобритании (UKTI) сотрудничал с компанией «Shell» в Казахстане с 2011 года для осуществления программы вовлечения в логистическую цепочку, которая обеспечивала успешное заключение новых контрактов путем продвижения британского потенциала и облегчения устойчивых партнерских отношений между компаниями Великобритании и Казахстана, в соответствии с требованиями местного содержания. Основным компаниям-подрядчикам в лице «Wood Group», «Fluor», «Worley Parson», «Petrofac» и «KBR» вместе с OEM-производителями и поставщиками комплектующих изделий, включая «Invensys», «Bel Valves», «Swagelock» удалось подписать крупные контракты с помощью данной программы.

Эти компании договорились продолжить работу с программой Департамента содействия торговле и инвестициям Великобритании и компании «Shell» в течение следующих 18 месяцев для оказания помощи британским поставщикам 2, 3 и 4-уровней с целью объявления тендера на субподряд и предоставления возможностей. Основное внимание программы будет уделяться спросу в сфере логистической цепочки, который формируется в результате реализации фаз Проекта будущего расширения Тенгиз, модификации разведки и добычи на Кашагане, оптимизации месторождения Карачаганак, инженерных работ на зрелом месторождении и этапов развития (экспериментальная программа освоения месторождения Кашаган). Предположительные затраты Вели-

кобритании на услуги и контракты на поставку будут составлять порядка 6 миллиардов долларов США в течение следующих 24 месяцев.

В прошлом году была запущена серия семинаров с главными подрядчиками, которая будет продолжена и в этом году с конкретной целью задействовать поставщиков из Великобритании, обеспечить понимание тендерных процедур и требований, а также найти местных партнеров, которые способны сделать материальный вклад в объем работ по доставке на долгосрочной стабильной основе.

Согласно программе свыше 60 британских компаний были внесены в логистическую цепочку в 2013 году. Стратегия Департамента торговли и инвестиций Великобритании заключается в предоставлении и передаче исключительно успешных практических знаний для решения общих проблем и устранения преград, стоящих на пути расширения бизнеса (например, нехватка навыков, высокие административные издержки, сложные сертификация и правила получения разрешений). Семинар, прошедший 10 марта 2014 года в Лондоне, привлек к участию в своей программе двадцать одну компанию, многие из которых были ранее не осведомлены о возможностях, имеющихся у Казахстана или не рассматривали участие на рынке из-за предполагаемых барьеров.

20 мая 2014 года в городе Атырау прошло крупное мероприятие с целью представить успехи британских компаний и продемонстрировать казахстанским участникам мероприятия профессиональный интерес Великобритании в укреплении торговых отношений и способствовании устойчивому развитию местного содержания на благо Казахстана и Великобритании.

Помимо сектора нефти и газа, также для британских компаний существуют растущие возможности в таких смежных стратегических секторах Казахстана как добыча полезных ископаемых, переработка минерального сырья, инфраструктуры, обслуживание и развитие. Я сотрудничаю с Департаментом торговли и инвестиций Великобритании, чтобы увидеть, как более унифицированный подход

во всех этих секторах может улучшить эффективность и результативность с целью обеспечения роста и большей преимущества бизнес-успеха в Великобритании.

ДОВОЛЬНЫ ЛИ ВЫ УРОВНЕМ УЧАСТИЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ И БРИТАНСКИХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ?

На сегодняшний день Великобритания продемонстрировала значительный успех в Казахстане, к примеру, 80% поставок для фазы крупного проекта второго поколения Тенгиз были осуществлены британскими компаниями. Более 150 компаний Великобритании непосредственно участвуют в казахстанском нефтегазовом проекте и в эксплуатационной деятельности.

Крупные проекты, которые в настоящее время одобрены для развития, обеспечат непрерывность работы данных компаний, а также предоставят возможность большему числу британских компаний выйти на рынок с целью удовлетворения возросшего спроса на потенциал, а также на ценный опыт, которые понадобятся для обеспечения поставок и функциональности на сложных углеводородных месторождениях, находящихся в Казахстане.

КОГДА РЕЧЬ ЗАХОДИТ О ПЕРЕДАЧЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ЗНАНИЙ В КАЗАХСТАН, ЧТО БЫ ВЫ СКАЗАЛИ О РОЛИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ?

Наш опыт в Великобритании заключается в том, что британские нефтегазовые компании могут, с помощью передачи технологий, разработанных в Великобритании и по всему миру, внести значительный вклад в развитие качественного, инновационно-промышленного потенциала, в усовершенствованных конкурентных условиях поставок и эксплуатации крупных проектов.

OUR COMMON INTERESTS

CHARLES HENDRY, PRIME MINISTERIAL TRADE ENVOY TO AZERBAIJAN, KAZAKHSTAN AND TURKMENISTAN IS THE HONOURABLE GUEST OF KAZSERVICE. CHARLES HENDRY ANSWERED THE QUESTIONS OF KAZSERVICE AND SHARED HIS VIEWS AND OPINION ON THE ACTUAL TOPICS

MR HENDRY, SINCE NOVEMBER 2012, YOU HAVE BEEN THE PRIME MINISTERIAL TRADE ENVOY TO AZERBAIJAN, KAZAKHSTAN AND TURKMENISTAN. WHAT DO YOU DO AS A TRADE ENVOY? WHAT WERE THE REASONS TO CREATE SPECIAL ENVOY POSITION AIMED TO THREE COUNTRIES?

The Trade Envoy programme has been designed to help promote UK trade to, and encourage investment from, emerging and high growth markets. The countries covered by Trade Envoys are those where the opportunities tend to be less well known to UK business. The Trade Envoys reinforce attention from Ministers in these markets.

The Trade Envoys are personally appointed by the Prime Minister to act on behalf of Government and we carry his personal mandate. This role has given me the opportunity to raise the profile of British businesses across a range of sectors to key decision makers in these markets, showcasing UK excellence, skills and expertise whilst in parallel, profiling the huge opportunities accessible to UK high value, small and medium sized businesses in this exciting region.

Just to give you a flavour of my work:

- In January 2013, I led a trade mission to Turkmenistan in support of UK business interest in energy and construction opportunities alongside companies with interests in the 2017 Asian Indoor Martial Arts Games. During this visit, I also undertook a series of high level calls resulting in the signing of a MoU for cooperation on major sports project delivery.
- In July 2013, I accompanied the Prime Minister David Cameron and a UK business delegation to Kazakhstan to help develop high value business opportunities and to participate in the UK-Kazakhstan Intergovernmental Commission.

- And I have also undertaken visits to Azerbaijan, including addressing the 20th Caspian Oil & Gas Exhibition and Conference in Baku in June 2013.

Building relationships, opening doors and helping UK companies (who might not otherwise have considered this region) access the range of opportunities in these markets is an immensely rewarding part of my work.

SINCE THE EARLY 90S, GREAT BRITAIN COMPANIES INVESTED MORE THAN 11 BILLION USD TO KAZAKHSTAN. AND HOW DO YOU ASSESS THE WORK OF BRITISH COMPANIES IN KAZAKHSTAN?

Kazakhstan is widely acknowledged to be the most economically developed of the former Soviet Central Asia republics. UK investment has contributed to

Kazakhstan's success. The UK has been one of the largest investors in Kazakhstan since its independence.

I am very keen that this relationship is sustained and developed still further. Prime Minister David Cameron's visit to Kazakhstan last year was the first by a serving UK Prime Minister and has opened a new chapter in our bilateral relationship.

President Nazarbayev has set the target of Kazakhstan being a top 30 economy by 2050. The development of entrepreneurship and encouragement of small and medium sized enterprises are central pillars in his 2050 strategy, alongside the expansion of skills development and education. These are areas in which I believe that UK companies and investment can make a major contribution to.



НПП
Метрология
Китай
Аналитика
Мероприятия
Лица
Эксклюзив

AND HOW DO YOU ASSESS CURRENT KAZAKH-BRITISH BUSINESS PARTNERSHIP IN ENERGY SECTOR (AND Q7)?

Since Kazakhstan's independence over 20 years ago the UK has been a partner of choice for Kazakhstan in the energy sector. BG Group and Shell are key investors in the sector. And there are over a hundred UK companies working in the energy sector, playing key roles in the supply chain.

As partners, UK companies bring a wealth of experience built up over many years, working in the North Sea and beyond. UK expertise and investment has contributed to the rise in Kazakhstan's oil production from five hundred thousand bpd to over one million bpd since independence. Today, many of the UK companies operating in Kazakhstan are doing so in close partnership with Kazakh companies through joint ventures. The focus for the UK is facilitating sustainable partnerships between Kazakh and UK companies. Such partnerships will be a driver for transfer of knowledge, supporting the government of Kazakhstan's ambitious local content goals.

The UK is committed to supporting the development of Kazakhstan's capability in the energy sector. When Prime Minister David Cameron visited Kazakhstan last year he said local content should "be in our DNA." To that end, the UK government is collaborating with Shell on a partnership facilitation programme. This programme seeks to bring together UK and Kazakhstan companies to develop successful partnerships.

I also see the UK-Kazakhstan partnership in the energy sector focusing on developing small and medium sized enterprises. Of course, Shell and BG Group will continue to play a vital role as key investors in Kazakhstan's energy sector. Looking ahead, I see the UK Kazakhstan partnership deepening in the area of renewable energy.

A UK company, AEDAS, has won the tender to design and build the Green Village project which will form part of Expo 2017. I believe there are other opportunities for UK companies to get involved in other projects and help harness Kazakhstan's immense renewable energy potential.

THE UK CONTINENTAL SHELF IS ONE OF THE GLOBAL OILFIELD MARKETS WHERE MANY BRITISH OILFIELD SERVICES COMPANIES EMERGED AS LEADERS IN THEIR FIELDS. WHAT WERE THE MAIN REASONS FOR EMERGING THESE COMPANIES AS THE WORLD LEADING COMPANIES?

The UK oil and gas industry offers world class upstream and downstream oil and gas development capabilities. It is a global centre of excellence in engineering, manufacturing and technology, especially subsea technology, and is exporting its skills and products to many locations around the globe.

Over 100 years of onshore exploration and 40 years in the North Sea have given UK companies unrivalled expertise in exploration, production, transmission and distribution. UK technologies are at the forefront of utilisation, safety and the environmental sector. The UK's safety

regime, and the safety culture it promotes within the industry, is regarded as world class.

This significant and long term supply chain demand requirement arose due to industry and Government working together to create an attractive environment for investors in UK Continental Shelf opportunities, investment by industry and government in R & D to support new demands arising out of the UK Continental Shelf. Creating a flexible labour market, a competitive tax regime and by actively promoting an openness to inward investment in the supply chain i.e. learning from others with existing capability (not least the US in the early days). The UK was also able to transfer skills from existing industries – shipbuilding, aerospace, defence, engineering into the oil & gas sector.

Exploration for and development of oil and gas reserves in the UK Continental Shelf have created an indigenous supply chain with an unrivalled range of products, services and expertise. The supply chain encompasses all companies – from operators to those providing the raw materials – whose skills are required in the finding and extraction of oil and gas.

CURRENTLY MANY OF LEADING BRITISH OILFIELD SERVICES COMPANIES WORKING IN KAZAKHSTAN, FROM WHICH WE CAN SHOW AMEC, WOOD GROUP, PETROFAC, WORLEY PARSONS, FLUOR, KBR AND ETC. BUT THERE ARE NOT MANY BRITISH SMALL AND MEDIUM COMPANIES WHICH CAN CREATE JOINT VENTURES AND ALLIANCES IN KAZAKHSTAN,

WHAT SHOULD BE DONE IN ORDER TO HAVE THEM IN KAZAKHSTAN?

UK Trade and Investment (UKTI) has cooperated with Shell in Kazakhstan since 2011 to carry out a supply chain engagement programme that has supported the successful capture of substantial new awards by promoting UK capability and facilitating sustainable partnerships between UK and Kazakhstan companies, in compliance with local content requirements. The main contractors: Wood Group, Fluor, Worley Parson, Petrofac and KBR along with OEMs and component suppliers including Invensys, Bel Valves, Swagelock have succeeded in winning major contracts with the support of this programme.

These companies have agreed to continue to work with the UKTI Shell programme over the next 18 months to assist tier 2, 3 and 4 suppliers from the UK to tender for subcontract and supply opportunities. The focus of the programme will be the supply chain demand created by the execution phases of Tengiz Future Growth Project, Kashagan EP modifications,

Karachaganak Debottlenecking, Brown Field Engineering and Expansion Phase (KEP). The estimated spend on services and supply contracts accessible by the UK will be in the order of US\$ 6 billion within the next 24 months.

A series of workshops with main contractors was initiated late last year and will continue this year with the specific purpose to engage UK suppliers, ensure tendering procedures and requirements are understood and to find local partners that are able to make a material contribution to the work scope delivery, on a long term sustainable basis.

A programme 'pipeline' of over 60 UK supply chain companies was created in 2013.

UKTI's strategy is to provide and pass on the practical knowledge of those that have been successful, to address common challenges and business expansion inhibitors (skills shortages, high administration costs, complex certification and licensing requirements). The workshop held March 10th in London recruited a further 21 companies to the programme, many were not previously

aware of the opportunities in Kazakhstan or reluctant to consider the market because of perceived barriers.

A major event was held in Atyrau on 20 May 2014 to showcase UK company successes and demonstrate to Kazakhstan stakeholders the commitment of the UK to strengthen trade relationships and contribute to sustainable local content development for the benefit of Kazakhstan and the UK.

In addition to oil and gas, there growing opportunities for UK companies in related strategic sectors in Kazakhstan: mining, mineral processing, infrastructure, education and development. I am working with UKTI to see how a more unified approach across these sectors can improve effectiveness and efficiency to secure an increase and greater continuity of business success for the UK.

ARE YOU SATISFIED WITH LEVEL OF PARTICIPATION OF BRITISH COMPANIES IN KAZAKHSTAN AND KAZAKH COMPANIES IN BRITAIN?

The UK has demonstrated significant success in Kazakhstan to date, for example, 80 percent of the supply for the major Tengiz SGP phase came from UK companies. Over 150 UK companies are directly engaged in the Kazakhstan oil and gas project capital and operation activities.

The major projects now sanctioned for development will provide continuity of work for these companies and also the opportunity for more UK companies to enter the market to meet the increased demand for capacity and also the high value expertise that will be needed to ensure the delivery and integrity on the complex hydrocarbon fields that are found in Kazakhstan.

WHEN IT COMES TO TRANSFERRING THE TECHNOLOGY AND EXPERTISE TO KAZAKHSTAN, WHAT WOULD YOU SAY IS THE UK'S ROLE IN THE GLOBAL OFFSHORE OIL-GAS INDUSTRY?

Our UK experience is that UK oil & gas companies can, by transferring technology developed in the UK Continental Shelf and globally, make a significant contribution to the development of high value, innovative industrial capacity, whilst improving the competitive environment for the delivery and operation of major projects.



FRACJET

СЕРВИСТИК МҰНАЙ КОМПАНИЯСЫ
НЕФТЯННАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ
OIL SERVICE COMPANY

Нефтяная сервисная компания «Фрак Джет»

Основана в 2002 году и ведет деятельность по оказанию широкого спектра технологических и научно-технических услуг в области добычи нефти и газа.

Основные направления деятельности:

- бурение нефтяных и газовых скважин различного профиля с глубиной до 4 000 м.;
- бурение боковых стволов;
- текущий и капитальный ремонт;
- колтюбинговые технологии;
- интенсификация притока и повышение нефтеотдачи пластов;
- исследования процессов разработки;
- услуги азотных компрессорных станций.

Компанией наработан ряд эффективных технологий:

- кислотоструйное бурение с применением ГНКТ;
- кислотные составы с потокоотклонением, с низкой скоростью реакции (для высокотемпературных пластов) и эмульсионные;
- кислотный гидроразрыв пласта;
- трассерные исследования.

Основные оборудование:

- Бурение - 2 комплекса на базе МБУ ZJ40;
- ТКРС - 18 комплексных бригад УПА-60/80 и УПА-80;
- Колтюбинг - 7 бригад на базе установок МК30Т;
- Компрессирование - парк азотных компрессорных станций СДА 10/251, 5/101; ПКСА9/200, А100.

Основные заказчики:

КАЗАХСТАН:
АО «ПетроКазakhstanКумкольРесорсиз»,
АО «ТургайПетролеум», ТОО «СаутсОйл»,
ТОО «КазПетролГрупп», ТОО «КараКудук-
Мунай», филиал «Юпитер Энерджи ПТЕ»,
ТОО «Емир Ойл»,
ТОО «Урихтау Оперейтинг» и др.

РОССИЯ:
ООО «Газпром добыча
Астрахань», АО ТНК-ВР,
АО «Саратовнефтегаз»,
АО «ГазпромНефть».

Республика Казахстан
г. Кызылорда, ул. Айтеке би 44а
тел/факс +7 7242 27 91 18
E-mail: master-oil@mail.ru

Республика Казахстан
г. Актау, 2 мкр д. 47а БЦ «Орда» офис 805
тел. +7 701 912 2604, факс +7 7292 751094
E-mail: aktau.fracjet@mail.ru

Генеральный спонсор
конференции
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2014»



ЖАЙНАГУЛЬ ТАЖИЕВА: «ЖЕНЩИНА, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ДОЛЖНА БЫТЬ СЧАСТЛИВОЙ»

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ИНТЕРВЬЮ ТАЖИЕВОЙ ЖАЙНАГУЛЬ РАХИМОВНЫ, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «KAZPROMSTROYENGINEERING», ИСПОЛЗУЮЩЕЙ В СВОЕЙ ЖИЗНИ КРЕДО «УСПЕВАТЬ ВСЕ, УСПЕВАТЬ ВЕЗДЕ И ПРИ ЭТОМ БЫТЬ СЧАСТЛИВОЙ...». ИНОГДА ЭТО КАЖЕТСЯ ПОЧТИ НЕВОЗМОЖНЫМ. ОДНАКО ЭТО ТОЛЬКО КАЖЕТСЯ. ОДНА ИЗ УСПЕШНЫХ ДЕЛОВЫХ ЖЕНЩИН ЗАПАДНОГО РЕГИОНА КАЗАХСТАНА ПОДЕЛИЛАСЬ СОВЕТАМИ О ТОМ, КАК РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ НА ВСЕХ ЖИЗНЕННЫХ ФРОНТАХ.

ЖАЙНАГУЛЬ РАХИМОВНА, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О СЕБЕ И О НАЧАЛЕ ВАШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПУТИ.

Я родилась и выросла в городе Кульсары в рабочей семье. Идея начать свое дело пришла 13 лет назад. До этого времени наличие высшего юридического образования позволило мне пройти путь от простого делопроизводителя до начальника юридического отдела Компании. Но, тем не менее, я не чувствовала удовлетворения от работы, поскольку каждый день был похож на другой, в котором присутствовали как рабочие моменты, так и рабочие проблемы. А начиналось все с банального: нужда и желание изменить свою жизнь к лучшему.

КАКИЕ У ВАС БЫЛИ ВОЗМОЖНОСТИ В ТО ВРЕМЯ?

В то время не было каких-либо особых возможностей. Тогда я использовала возможности своих друзей и личные заработанные связи по продвижению бизнеса. Это сегодня, каждый может получить любые знания, чтобы по максимуму иметь от них монетизированный эффект, начиная от использования возможностей Интернета, заканчивая аутсорсингом по любому направлению. Приходилось учиться на своих ошибках. Это я потом поняла, что именно ошибки делают человека сильнее и мудрее.

С КАКИМИ ПРЕГРАДАМИ ВЫ СТАЛКИВАЛИСЬ ВО ВРЕМЯ СВОЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА?

Были только сомнения со стороны окружающих, которые скептически относились к девушке, работающей в сфере бизнеса. Когда я начинала свою деятельность мне было всего 22.

Препятствия меня вообще никогда не останавливали. На тот момент самым главным для меня являлось желание заниматься собственным делом, а остальное меня не волновало. Было изумление от своих полученных результатов и эти результаты были источником вдохновения и мотивации.

ВЫ ВЛАДЕЕТЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ, ОКАЗЫВАЕТЕ СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ. НЕ ТЯЖЕЛО ЗАНИМАТЬСЯ «МУЖСКИМ ДЕЛОМ»?

Я не склонна разделять дела на категории «мужских» и «женских». Дело есть дело, и к каждому делу необходимо относиться серьезно и ответственно. По правде говоря, мне нравится то, чем я занимаюсь. Нашей команде удается активно строить бизнес, наращивать деловые обороты. Нам доверяют наши заказчики и партнеры. На сегодняшний день мы сотрудничаем, как с иностранными, так и с национальными компаниями. Мы создаем совместные предприятия. По итогам Национального бизнес-рейтинга Республики Ка-

захстан за 2012 год наша Компания вошла в рейтинг Топ-100 лучших предприятий и была награждена дипломом «Лидер в отрасли строительства и транспортно-экспедиционных услуг». Также были присуждены награды нашим специалистам за эффективность и качество.

КАКОЙ ШАГ БЫЛ САМЫМ ТРУДНЫМ В НАЧАЛЕ ПУТИ?

Незнание. К сожалению, в университетах не дают практических знаний о многих других вещах, которыми необходимо владеть, чтобы сначала стать, а потом быть успешным в этой жизни.

КТО ВАС БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОДДЕРЖИВАЛ?

Во времена, когда бизнес развивался, то никто не поддерживал. Но зная мой характер, мои близкие понимали, что все доводы для меня являются бесполезными, поскольку поставив какую-либо цель, я ее обязательно достигаю. Спустя годы, люди поверили в меня, увидев результаты, которых я достигла. Трудно было убедить людей старой закалки о возможности реализации собственного дела. Сегодня все мои родные вовлечены в бизнес, каждый из них занимается своим собственным делом и получает от этого удовольствие. Сейчас они поддерживают меня во всех моих начинаниях.



НПП
Метрология
Китай
Аналитика
Мероприятия
Лица
Эксклюзив

КАК ВЫ РЕШАЛИ ВОЗНИКАВШИЕ ПРОБЛЕМЫ?

Вопрос задан в прошедшем времени, хотя сегодня проблемы никуда не делись. Сегодня нет такого бизнеса, в котором не было бы проблем. Проблемы были и имеются сейчас, просто я перевожу их в ранг решаемых рабочих вопросов.

ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ПОРЕКОМЕНДОВАТЬ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ?

Я рекомендую принимать грамотные решения, которые основаны на анализе чужого опыта. База данных полезных контактов и хорошие отношения с партнерами являются основой, которую можно использовать для экономии сил и времени. А время, как Вы знаете, является невозполнимым ресурсом каждого человека.

КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖНА ОБЛАДАТЬ ЖЕНЩИНА-РУКОВОДИТЕЛЬ?

Женщина-руководитель должна обладать оптимизмом и при этом быть решительной, поскольку ей придется принимать решения, результат которых не всегда возможно просчитать до конца. И здесь пригодится не просто интуиция, а умение видеть будущее, представлять, к чему могут привести те или иные действия, видеть целостную картину. Открытость новому и неизведанному – это очень важное качество, которое также поможет достигать целей. Но об эффективности руководителя судят по работе его сотрудников, так что о способности формировать профессиональную команду и говорить излишне. При этом важно уметь работать с разными людьми,

ведь каждый сотрудник – это личность, которому присущи уникальные черты, свои сильные стороны. Задача руководителя заключается в создании сильной команды, состоящей из сильных личностей.

ПОД ВАШИМ РУКОВОДСТВОМ РАБОТАЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛЮДЕЙ. ВЫ УДЕЛЯЕТЕ БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ И ОСОБЕННО РАБОТЕ НАД ЕГО МОТИВАЦИЕЙ. ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ САМОЙ СИЛЬНОЙ МОТИВАЦИЕЙ ДЛЯ ЛЮДЕЙ? И ЧТО СЛУЖИТ МОТИВАЦИЕЙ ЛИЧНО ДЛЯ ВАС?

В нашу компанию, по определению, приходят целеустремленные личности, настроенные на успех, поэтому карьера, профессиональный рост – очень важная мотивирующая составляющая, и мы оказываем нашим сотрудникам полную поддержку при продвижении

по карьерной лестнице. Что касается денег, то они мотивируют с той точки зрения, что дают большую свободу, большую мобильность. А что касается отрицательной мотивации, которая в нашей стране особенно популярна, то, хотя она и действует довольно быстро, но я ее не приветствую. Она эффективна на коротком этапе, но снижает стремление сотрудника к постановке и достижению амбициозных целей, и он действует лишь как исполнитель.

ГОВОРЯТ, ЧТО РУКОВОДИТЕЛИ ЛЮБЯТ МУЖЧИН-ПОДЧИНЕННЫХ ЗА ИХ КРЕАТИВНОСТЬ, А ЖЕНЩИН-ПОДЧИНЕННЫХ – ЗА ИХ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. КАКИЕ ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ В РАБОТЕ СВОИХ ПОДЧИНЕННЫХ ВЫ ЗАМЕЧАЕТЕ?

Я – за синергию женщин и мужчин в бизнесе. Мужчинам по природе свойственна решительность, они не боятся идти на риск. Вместе с тем, женщины, на мой взгляд, лучше видят детали, лучше справляются с многозадачностью, когда одновременно нужно и думать, и выдавать креативные решения, и планировать, и участвовать в жизни других, и при этом, оставаясь лидером в бизнесе, заботиться о семье и воспитывать детей. Словом, и у мужчин, и у женщин есть свои сильные стороны, так что я за сотрудничество! Важен общий результат.

ТРАДИЦИОННЫЙ ВОПРОС, НО БЕЗ НЕГО НИКУДА: БЫТЬ В ХОРОШЕМ СМЫСЛЕ КАРЬЕРИСТОЙ И СОВМЕЩАТЬ ЭТО С ЛИЧНОЙ ЖИЗНЬЮ – ВОЗМОЖНО? КАК ДОБИТЬСЯ БАЛАНСА?

Никаких жертв ради карьеры, и наоборот. Как я уже сказала, успешная женщина успешна во всем – для нее, конечно же, важны любовь, семья, дети, близкие, но эти ценности не противоречат успешному ведению бизнеса. В свою очередь, успех в работе способствует лучшей организованности и в домашних делах, делая каждый день удачным!

РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О СВОИХ УВЛЕЧЕНИЯХ И ХОББИ.

Я успеваю многое. Если говорить о хобби, то я большая поклонница театра и музыки, особенно люблю современные постановки, искусство, фотовыставки и живопись. И еще я люблю спорт. Круглый год путешествую, и по делам



бизнеса, и просто. В рамках работы я объехала много стран и увидела удивительные места в мире. Часто бывая за границей, я постоянно открываю для себя что-то новое. Мне нравится общаться с людьми из разных стран, изучать их традиции и культуру.

ЕСЛИ МЫ ГОВОРИМ ОБ УСПЕХЕ, ТО ТУТ НЕЛЬЗЯ ОБОЙТИ ТЕМУ ПЛАНИРОВАНИЯ ВРЕМЕНИ. КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЫ ПРИМЕНЯЕТЕ?

К тайм-менеджменту я отношусь очень серьезно, ведь чтобы многое успевать, важно очень четко распланировать каждый день. Я активно пользуюсь интернетом. Кроме того, для каждого проекта составляется план Ганта, который представляет собой специальный график, который имеет свою структуру и предназначен, чтобы распланировать работу поэтапно с учетом вовлеченности разных людей и партнеров. Благодаря ему можно видеть четкую картину и контролировать процесс, не забывая ни о каких мелочах.

НАКЛАДЫВАЕТ ЛИ ВАША СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТПЕЧАТОК НА ХАРАКТЕР ВНЕ РАБОТЫ: ВООБЩЕ, ВЫ МЯГКИЙ ЧЕЛОВЕК?

Если вкратце, то я человек активный и решительный, но эмоциональный. Я глубоко переживаю за близких людей и всегда стараюсь им оказать сильную помощь.

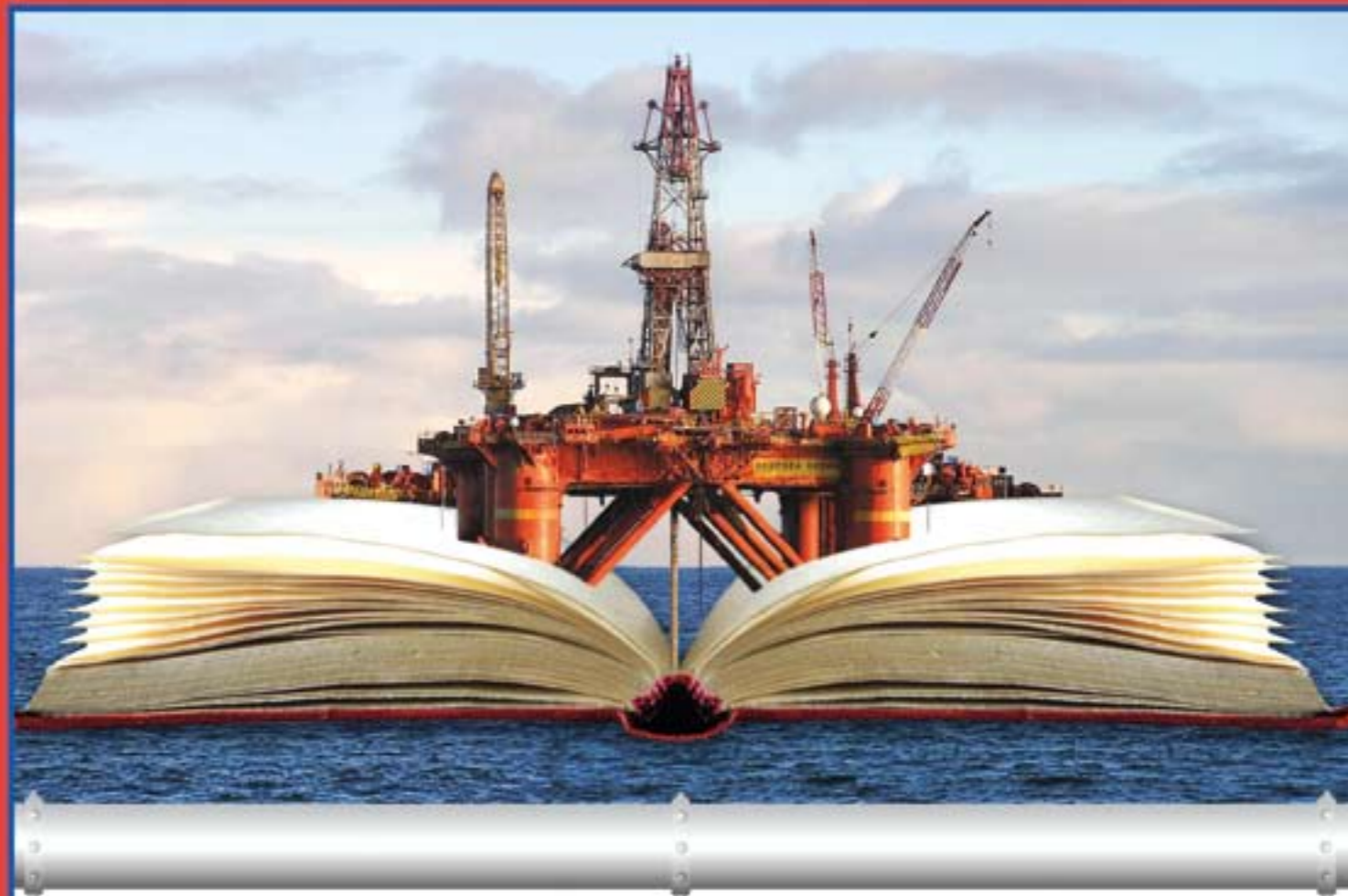
КАКОЙ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ДОЛЖНА БЫТЬ НАСТОЯЩАЯ ЖЕНЩИНА?

Женщина, прежде всего, должна быть счастливой, активной, открытой всему новому, она должна жить полной жизнью и постоянно находиться в тренде. Ну, а что такое счастье для женщины? Быть любимой и любить – своих близких и детей, саму себя, свою работу, жизнь и окружение.

ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ ЖУРНАЛУ «KAZSERVICE»?

От всей души желаю журналу «KazService» творческих вершин и успехов в том благородном деле, которое продвигает его команда. Пусть на его страницах появляется как можно больше замечательных статей о людях и о компаниях, которые работают во благо нашего государства. Единственное пожелание: пусть журнал выходит почаще, а не раз в квартал.

БЛАГОДАРИЮ ВАС!



Technical translations in Energy and Oil & Gas

Профессиональные переводы для нефтегазовой и энергетической отрасли

**TRANSLATORS
GROUP**

Tel.: + 7 (727) 263-62-48
E-mail: info@t-g.kz
www.t-g.kz

Дауржан Аугамбай,
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний Казахстана

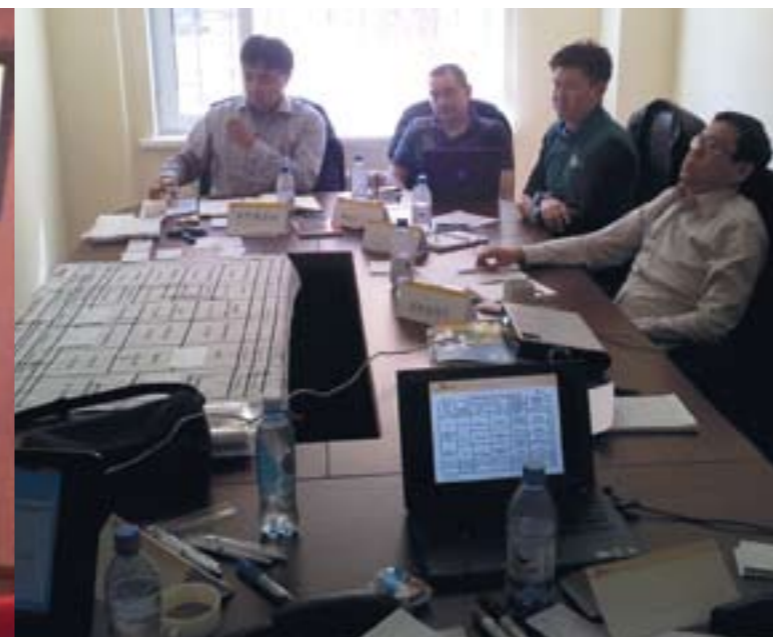
ДИАГНОСТИКА СОЮЗА

7-9 МАЯ 2014 ГОДА СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА СОВМЕСТНО С ЭКСПЕРТАМИ ИЗ ИНСТИТУТА АДIZESА, СТАНИСЛАВОМ КРАУЗЕ И ЕЛЕНОЙ АРОНОВ, ПРОВЕЛИ СИНЕРГЕТИЧЕСКУЮ ДИАГНОСТИКУ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ, ИМЕЮЩИХСЯ В ОРГАНИЗАЦИИ, ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ КРАТКО- И ДОЛГОСРОЧНЫХ ЗАДАЧ, А ТАКЖЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ. В ДИАГНОСТИКЕ УЧАСТВОВАЛИ ЧЛЕНЫ ПРЕЗИДИУМА СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА: ЕРЖАН СЫРЫМОВ, ДИРЕКТОР ТОО «ГЕРМАНИШЕР ЛЛОЙД ИНДАСТРИАЛ СЕРВИСЕС КАЗАХСТАН»; КАНАТ ЗЕЙНОЛЛА, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ СОТРУДНИЧЕСТВА СО СТРАНАМИ АЗИИ; АКЫЛБЕК АЛИБЕКОВ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ; ДИРЕКТОР ТОО «СТРОЙ-СЕРВИС И К»; АСЛАН ОРЫНГАЛИЕВ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ТОО «FRASJET» И ДАУРЖАН АУГАМБАЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА.



Ицхак Адизес и Дауржан Аугамбай

Эта диагностика помогла Союзу сервисных компаний Казахстана собрать все имеющиеся проблемные вопросы и распределить их по категориям. Категоризация проблем позволяет определить приоритеты при планировании задач на кратко-, средне- и долгосрочный периоды. Поскольку диагностика проводилась в формате мозгового штурма, в котором участвовала команда Союза сервисных компаний Казахстана, то было собрано очень много предложений по повышению как общей



организационной, так и персональной эффективности.

Диагностика позволяет сформировать стратегии внутренних изменений и управления изменениями. Сюда можно включить и формирование организационной культуры, и разработку организационной структуры, и освоение новых технологий развития способностей организации для осуществления внешних стратегий.

Во время диагностики были выявлены факторы, которые влияют на климат внутри организации. Значительная часть сил любой организации тратится на преодоление внутренних конфликтов и противоречий. Некоторые из этих противоречий нужны и даже желательны, поскольку они используются для развития. Но огромная часть конфликтов порождается самими управленцами и системой управления: конфликтующей организационной структурой и противоречивыми бизнес-процессами. Успех гарантирован той компании, которая сможет измениться таким образом, чтобы освободить себя от ненужных внутренних конфликтов и направить все силы на реализацию возмож-

ностей, которые предоставят вызовы внешней среды.

Институт Адизес профессионально помогает определить главную управленческую компетенцию любой организации, помогает справиться с изменениями, помогает определить жизненный цикл организации, а также восстановить и укрепить организационное здоровье компании на любом её этапе развития. Кроме этого, можно узнать много интересного и полезного о методологии по повышению мотивации персонала, определения миссии, что оказалось очень сложной задачей, а также просто получить новые знания.

Предлагаем Вам ознакомиться с эксклюзивным интервью доктора Ицхака Адизеса, который посетил г. Астану 11-13 мая 2014 года и с его статьей об изменениях.

Надеюсь, что методология и инструменты, предлагаемые Институтом Адизес, окажутся интересными для отечественных нефтесервисных компаний и сделают их лучше и сильнее!



ПОЧЕМУ ЛЮДИ УМИРАЮТ, А КОМПАНИИ ЖИВУТ?

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ для журнала «KAZSERVICE»
с доктором Ицхаком Адизес, президентом Института Адизеса

Г-н Адизес, в своих книгах вы часто проводите аналогию между управлением компанией и семьей. Есть ли что-то общее между обучением детей и обучением организаций?

То, как вы обучаете ребенка, зависит от того, на каком этапе жизненного цикла он находится, точно так же управление организацией зависит от того, на каком этапе жизненного цикла находится организация. Другими словами, вы даете ребенку общее образование, а не глубокие специализированные знания по одному предмету – потому что, когда дети маленькие, они еще не знают, кем хотят стать, когда вырастут. Они еще окончательно не определились, поэтому у них должна быть свобода выбора. По мере того, как ребенок взрослеет, перед ним возникает необходимость специализации в конкретной области. То же относится и к организациям. Когда организация еще молодая, мы должны сохранять гибкость. Менеджеры должны поддерживать возможность выбора, оставаясь гибкими. Организация может стать более специализированной только на том этапе, когда она нашла свою нишу и выработала более конкретное понимание рынка и определилась, что она хочет предложить. Причины в том, что чем глубже специализация, тем выше качество выполняемой работы, но в то же время ниже уровень гибкости. Чем больше гибкости, тем ниже уровень специализации. Некоторые родители, которых в США мы называем «матери-тигрицы», совершают типичную ошибку, стараясь дать своим детям узкопрофильное образование с высоким уровнем специализации уже с раннего возраста. Как правило, ребенок, предсказуемо, получает очень хорошие знания в этой конкретной области, но по достижении совершеннолетия он вдруг понимает, что хотел бы заняться чем-то другим. Это приводит к фрустрации. Поэтому на ранних этапах необходимо предоставлять возможность поиска как детям, так и организациям. Нужно позволить им найти свое место или нишу в этом мире, и только когда эта ниша определена, мы можем переходить к специализации.



Одна из наиболее известных ваших концепций – формула успеха компаний. Можно ли эту формулу также применить к развитию отдельной страны или штата?

Да, секрет успеха можно применить ко всем организациям, в том числе к странам. Во многих своих лекциях для иллюстрации секрета успеха я привожу пример Швейцарии и Югославии. Известно, что Швейцария небогата природными ресурсами, по сравнению с которой Югославия намного богаче. Тогда почему Швейцария – экономический лидер, а Югославия – несостоявшееся государство? Почему Япония, в которой так мало полезных ископаемых, – экономический генератор, а Ангола, со всеми ее запасами нефти и алмазов, играет ничтожно малую роль в мировой экономике? Разница не в том, какими ресурсами они располагают, а в том, кем они являются. Общая для Швейцарии и Японии черта – это сильная культура взаимного доверия и уважения, и именно в этом секрет успеха этих стран. В Югославии и Анголе такая культура отсутствует, поэтому, несмотря на все имеющиеся у них запасы полезных ископаемых, они не добились успеха.

Человек в своей жизни проходит через особенно сложные периоды, например, трудный подростковый возраст и кризис среднего возраста. Переживают ли организации подобные кризисные периоды? Если да, то, как с ними справляться?

Да, жизненный цикл организации во многом аналогичен жизненному циклу человека, включая подростковый возраст. По этой аналогии, подростковый возраст организации – это тот возраст, когда она вырастает из-под контроля учредителя и начинает жить своей жизнью. До подросткового возраста учредитель и организация представляют собой единое целое. Часто даже банковские счета у них общие. Как только организация достигает подросткового возраста, она стремится освободиться от опеки учредителя и становится отдельной, самостоятельной единицей. Учредителю не всегда легко с этим согласиться. Кроме того, как и человек, с одной стороны, организация-подросток хочет получить свободу от учредителя, но в то же время зависит от него. Это может привести к серьезным последствиям: внутриорганизационной борьбе, неповиновению и даже распаду организации. Как эти проблемы решать – предмет моих исследований на протяжении всей сознательной профессиональной жизни.

Ваша методология также известна как методология организационной терапии. В чем, на ваш взгляд, заключается секрет бессмертия организации?

Один мой друг однажды мне сказал: «Сейчас, когда мир меняется так быстро, ни один менед-

жер не может себе позволить увлечься одной-единственной сферой деятельности». Когда мир меняется так быстро, если мы хотим выжить, мы должны сохранять гибкость, должны быть способны на конструктивные изменения. До тех пор, пока организация способна конструктивно меняться на той же скорости, с какой меняется мир, она сохраняет способность адаптироваться. Даже если ваша отрасль меняется, как, например, сейчас происходит с печатной прессой, вы сохраняете способность адаптироваться и находить новые возможности. Следует помнить, что каждый раз, когда закрывается одна дверь, открывается другая. Ваши проблемы – это одновременно возможности. Любая организация, которая «влюбляется» в одно дело, когда это лишает ее способности меняться и переходить из одного вида деятельности в другой, находится под риском смерти. Бессмертная организация – та, которая в состоянии предусмотрительно, заблаговременно и конструктивно идентифицировать проблемы и браться за их решение, а также находить возможности и пользоваться ими без внешнего вмешательства, потому что они обладают способностью меняться.

Для того, чтобы быть гибкими, организациям необходимо больше, чем просто стратегия и намерение. Им необходима культура взаимного уважения и доверия. Тогда люди в организациях кооперируются, а когда есть кооперация, легче меняться.

Высшая степень взаимного доверия и уважения – ЛЮБОВЬ. Если компания любит своих клиентов и своих работников, если работники любят менеджеров и наоборот, если между компанией и обществом, в котором она работает, есть любовь, ей будет очень легко измениться, а любовь – это то, что не только компаниям, но любой жизненной системе дает бессмертную душу.

Что, на ваш взгляд, является самой важной компетенцией для современного менеджера?

Способность доверять и уважать других и требовать доверия и уважения к себе. В наше время набирающих скорость перемен функции менеджеров со временем изменятся, но то, кем они являются, их личные качества останутся неизменными. Доверие и уважение окружающих получают те, кто способен доверять и уважать других. Именно они являются теми менеджерами, которым следует подражать, потому что они знают, как помочь организации адаптироваться для конструктивных перемен.

Мы готовы поделиться практическими инструментами «Как выжить в период кризиса и использовать проблему, как возможность перехода на новый, более качественный этап развития компании и профессионального уровня собственника».

С уважением,
Доктор
Ицхак Адизес,
Президент
Института Адизеса
и
Шохам Адизес,
Директор центра
обучения Института
Адизеса

АДИЗЕС:

«ИЗМЕНЕНИЯ – ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР ХОРОШИХ КОМПАНИЙ И САМЫЙ БОЛЬШОЙ ВРАГ СЛАБЫХ»

О КУЛЬТУРЕ КОМПАНИИ

Что такое стоимость компании? Чтобы ответить на этот вопрос, экономисты смотрят на денежные потоки, прибыль, аналитики – на стоимость активов. Но все они будут неправы. Наибольшая ценность, которую имеет компания, содержится в том, что не продается. Например, для нефтедобывающей компании ценным активом является нефть под землей. Но самым важным все равно будет то, что нельзя продать, потому что оно недоступно. Что же это?

Я расскажу вам одну историю. Это было в Мексике. Владелец одной компании получил очень выгодное предложение и согласился продать свой бизнес. Он получил деньги и переехал со своей семьей в США, где занялся недвижимостью. А потом, в 80-х годах наступил кризис. И он потерял все, что когда-то имел, до последнего цента. Это очень непросто: в один миг стать банкротом, привыкнув к жизни миллиардера. Я встретил его через много лет, и он снова был очень успешным – с новой собственной компанией и в достатке. Я спросил его: «Как ты выжил после банкротства?» И он ответил, что в жизни человека есть три важные вещи, которые нельзя терять: здоровье, семья и друзья. Эти «активы» не продаются. Пока у вас есть эти три вещи – вы выдержите любой удар.

Самое важное для компании – это не то, сколько у нее денег: деньги приходят и уходят. Это не ваш рынок. Майкл Портер говорил, что самым важным является ценностное предложение и место на рынке. Но я с ним не согласен. Технология тоже не так важна. Профессор экономики Стэнфордского университета получил нобелевскую премию за открытие о том, что технология – важнейший фактор экономического роста. Вы можете продать деньги – частные капиталовложения (private equity funds). Что вы не можете продать? Что самое важное? Так же важно, как человеческая жизнь? Вы же не женитесь с кем-то только потому, что он или

она богаты? Человек может обанкротиться, а вы окажетесь в ловушке. Важно не то, что у вас есть, а то, кем вы являетесь. И это не продается. Это – культура системы, культура компании.

Почему государства успешны? Государство – это тоже система. Почему Япония успешна? Что там есть? Ни бриллиантов, ни нефти, ни золота – ничего! Однако они являются членами большой семерки – не только большой двадцатки (G7, G20). И посмотрите на Южную Африку: золото, нефть, бриллианты, платина – а какое место она занимает в мире? Вы знаете, насколько богата Ангола? У них удивительная земля, бриллианты лезут у них из ушей, нефть... Но кто вообще слышал об Анголе? Что есть в Швейцарии? Снег и кукушки. И при этом они – совсем не нуждающаяся страна.

Определяющим для успеха страны, человека, бизнеса является не то, что у него есть, а то, кем он является. Это то, что вы не можете продать – культура. По всем законам Швейцария должна была потерпеть крах. Вы можете представить французов, немцев и итальянцев вместе в одной стране? Трудно представить что-то более страшное. Но этого не произошло, потому что у них есть культура взаимопомощи и взаимоуважения к различиям друг друга. Во французском кантоне они говорят на французском, и переходят на немецкий в немецком кантоне. Они – капиталистическая страна, поэтому успешны в банковской сфере, ведь вы не станете вкладывать деньги в банк, которому не доверяете. Именно культура привела их к успеху.

Посмотрите на японцев: постоянный обмен подарками и взаимные поклоны. В результате бизнес сотрудничает как с профсоюзами, так и с правительством. Сейчас у них проблемы. Знаете почему? Потому что они пытаются подражать американцам. А почему Америка испытывает проблемы? Они не могут найти общий язык, постоянно ссорятся между собой, как сумасшедшие. Они разваливаются. Не потому, что теряют нефть или рынки, а потому, что



Изменения – лучший партнер для хороших компаний и самый большой враг для слабых. Вы вместе должны превратить смену в возможность, в то время как другие компании будут распадаться под ее влиянием, ссориться, не в состоянии принять решение. Тогда вы плавно и спокойно опередите их и растворитесь за горизонтом, оставляя их позади



теряют культуру. Я часто привожу такую аналогию: мы все разные, как каждый палец на руке, но если мы вместе, то это – благословение. На Среднем Востоке на дверях домов, на шеях женщин в качестве украшения вы можете увидеть символ ладони, который называется хамса – «разные, но вместе». И, кстати, это не только на Среднем Востоке. Зайдите в любую церковь любой религии: католическую, православную, даже хинду. И вы увидите, что все святые стоят с поднятой раскрытой ладонью. Это сигнал: уважайте различия друг друга и оставайтесь вместе. В семье, бизнесе или в Украине.

ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ

Я всегда говорил об изменениях в негативном ключе, поскольку они вызывают дезинтеграцию. Интересно, что в китайском языке понятия «проблема» и «возможность» выражаются одним и тем же словом. Поэтому я буквально перевел эти слова с китайского на английский, и теперь я больше не говорю о проблемах. Я говорю о возможностях и угрозах. Изменение – также возможность.

Я консультировал автомобильную компанию Porsche. Ее президент впоследствии стал моим хорошим другом, и я хочу поделиться с вами историей, которую он мне рассказал. Заняв этот пост, он посетил различные подразделения компании, чтобы представиться и познако-

миться с сотрудниками. В инженерном отделе он спросил: «Участвуем ли мы в автомобильных гонках в Ле-Мане? Мы ведь выпускаем машины спортивного класса, Porsche должна соревноваться». Ему ответили, что нет. Поэтому он как президент поставил цель выйти на гонки в следующем году. Он сказал инженерам, что возлагает на них обязанность разработать двигатель и машину для победы в гонке. Надо знать немцев – они воспринимают задачи очень серьезно. Они не спали, не шли домой, работали 24 часа в сутки круглый год, но все же, разработали двигатель и машину, с которой победили! Большой праздник, невероятная радость... А на следующий день они узнали, что жюри изменило правила гонок. А значит, для следующего года им придется начинать все сначала. Все были, конечно, очень расстроены. Президент сказал на это одну фразу, которую я советую записать и повесить на стенку всем менеджерам и читать как молитву каждое утро: «При отсутствии изменений ваш посредственный конкурент вас настигнет». Они определяют, кто преуспел, и, постепенно копируя, догоняют. Когда есть изменения, вы, изменяясь быстрее, оставляете их позади.

Изменения – лучший партнер для хороших компаний и самый большой враг для слабых. Вы вместе должны превратить смену в возможность, в то время как другие компании будут

распадается под ее влиянием, ссориться, не в состоянии принять решение. Тогда вы плавно и спокойно опередите их и растворитесь за горизонтом, оставляя их позади.

О ЦЕННОСТЯХ КОМПАНИИ

Как на самом деле рождается компания? Сегодня друзья сидят и пьют водку, а на следующий день решают пойти в горы на озеро. Они лезут вверх, разговаривают и смеются, но тропа очень узкая. Они идут так, пока им на пути не встречается большой камень. У них есть выбор: повернуть назад, сесть на камни и сделать барбекю, или подвинуть камень. Итак, позвольте мне спросить, когда родилась компания? Когда они пили водку, когда решили пойти на озеро или когда дошли до камня и должны были его поднять? В своей первой книге я думал, что это происходит в момент поднятия камня.

Социологи и психологи защищают диссертацию на тему этих групповых взаимодействий и динамик. С точки зрения менеджеров ничего не происходит до момента, когда люди приходят к камню и должны его вместе поднять. Тогда появляется потребность в координации, мотивации и контроле. Так менеджмент появляется, когда существует камень? Нет, он начался, когда они пили водку. Менеджмент начинается тогда, когда начинается интеграция. Если нет интеграции – ничего не начнется.

Так что же должны делать люди для создания компании? Для начала надо сесть и обсудить все: ценности, во что мы верим, наше общее видение. Кстати, то же самое вы делаете перед тем, как жениться, не так ли? Вы обсуждаете общие цели, сколько вы хотите детей, где вы хотите жить и т.д. И что происходит, если пара не сходится в видении будущей жизни? Семья не состоится из-за отсутствия общего видения, общих ценностей. Поэтому перед созданием компании постройте эту конституцию. Мы не берем взяток и точка. Или мы даем все возможные взятки, чтобы помочь своему бизнесу – это также стратегия. Какая у вас система ценностей, какая у вас философия? Мы развиваем наш персонал внутри компании, мы прозрачные в нашей деятельности и не скрываем ошибок. Потому что ценности постоянные. Бизнес может меняться, но ценности остаются. Поэтому каждая компания должна начинать с ценностей и доносить их до партнеров, менеджеров, сотрудников. И лучше нанять кого-то с соответствующими ценностями, чем пытаться его им научить. Нанимая человека с ценностями, отличными от ценностей компании, мы рискуем получить дезинтегрированность системы и утраченную энергию.

Почему католическая церковь существует

уже 2000 лет, а бизнесы умирают через 100 лет или раньше? Потому что у католиков есть общая религия – нет религии, нет церкви. В компании также должна быть «религия» – во что мы верим, почему мы вместе. И именно это обычно держит людей в компании.

ПРИБЫЛЬ – НЕ ГЛАВНОЕ

Согласно экономической теории, целью компании является получение прибыли. Мы преподаем это как религию в бизнес-школах. Если это невыгодно – не занимайтесь этим. Я не согласен.

Доходы – это доска результатов в теннисном матче: хороший игрок никогда не смотрит на доску во время игры. Когда вы тренируете спортсменов, вы говорите им: не думай о счете; играй на максимуме своих возможностей. Если вы это сделаете, то победите. Много людей играет в теннис, не смотря на мяч – они смотрят на счет на доске. Это не работает. В теннисе вы должны следить за мячом.

Что это значит для бизнеса? Этим мячом для бизнеса является удовлетворение потребностей клиентов. Задавайте себе вопрос: «Как я могу удовлетворить клиентов с рентабельностью для себя?» Прибыль – это результат, а не цель. Не руководствуйтесь доходами, управляйте для получения прибыли. Как только вы начинаете руководствоваться доходами, вы начинаете урезать расходы, экономить... Вы можете урезать не те расходы. Что такое хороший ресторан? Тот, который имеет постоянных клиентов. Если клиент не вернется, ресторан обанкротится. Доходы – это как счастье. Если вы сосредоточены только на вашем счастье, вы начнете принимать наркотики.

Сколько руководителей компаний руководствуются доходами? Покажите им маржу прибыли, рентабельность инвестиций, рентабельность собственного капитала! Все хорошо? Ок, хорошая компания. Но от компании бегут клиенты, они ее ненавидят? Ничего, зато прибыли хорошие.

Удовлетворяйте клиентов, и ваши доходы будут стабильными. Многие консалтинговые компании стремятся все больше и больше зарабатывать. Они ставят клиента на весы и говорят, что клиент весит на 30 фунтов больше. Тогда нужно отрезать ему ногу – и цифры начинают хорошо выглядеть. Уменьшайте расходы, освободите 30% работников! Теперь цифры выглядят хорошо, но компания умирает! Нет. Мне не нужны все большие и большие прибыли – мне нужно не потерять. Моя цель – большее и лучшее удовлетворение потребностей клиентов, тогда это принесет стабильность. Это моя система ценностей – ценность внешней интеграции.



ТОО «KazConstructionGroup»

Основана в 2002 году. Ранее имела название ТОО «Алим». Является обладателем генеральной лицензии I категории. Основной вид деятельности Компании – многопрофильное строительство. Приоритетными для компании являются следующие виды строительно-монтажных работ:

- Строительство общественных и промышленных зданий и сооружений;
- Строительство топливных складов, нефтебаз, нефтепроводных и нефтеналивных сооружений;
- Строительство металлоконструкций и бескаркасных ангаров по американской технологии;
- Строительство линии кабельной связи, волоконно-оптических линий связи (ЛКС, ВОЛС);
- Строительство магистральных и внутренних линий электропередач и сетей электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения и канализации;

ТОО "KazConstructionGroup" с января 2011 года ввело в эксплуатацию собственный завод по производству напорных полиэтиленовых труб в диапазоне диаметров от 20 до 1200 мм с различной толщиной стенки и рабочим давлением до 25 атмосфер.

Мега Проекты

Компания принимает непосредственное участие в мега проектах нашей страны, таких как:

- реконструкция Карачаганакского газоконденсатного месторождения (г. Аксай, Западно-Казахстанская область),
- обустройство Кашаганского нефтяного месторождения (п.Карабатан, Атырауская область),
- строительство железной дороги «Узень - государственная граница с Туркменистаном»,
- реконструкция Атырауского нефтеперерабатывающего завода.

В 2014-2016 годы намерены реализовать производство экструзионного полистирола, на территории «СЭЗ Астана - Жана кала» в индустриальном парке г. Астаны.

Основные заказчики

ГУ «Управление строительства Западно-Казахстанской области»
ГУ «Отдел строительства г.Уральска»
ГУ «Управление строительства Атырауской области»
АО «Казахстан Темір Жолы»,
АО «Казахтелеком»
АО «КазТрансГаз».

ENACTUS KAZAKHSTAN – ПАРТНЕРСТВО БИЗНЕСА И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

21-22 АПРЕЛЯ 2014 ГОДА В Г. АЛМАТЫ В ОТЕЛЕ «INTERCONTINENTAL» НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОФИС ENACTUS KAZAKHSTAN ПРИ ПОДДЕРЖКЕ МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РК ПРОВЕЛ ЕЖЕГОДНЫЕ КАЗАХСТАНСКИЕ СОРЕВНОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ ENACTUS KAZAKHSTAN

В предыдущих номерах журнала мы публиковали информацию об Enactus Kazakhstan (см. №3, стр. 162-168; №6, стр. 92-99), в которых рассказывалось об этом молодежном движении, который способствует развитию молодежного предпринимательства.

Данная Программа, в которой участвует более 40 стран по всему миру, отвечает задачам, которые поставил Президент РК Н. А Назарбаев перед молодежью.

Используя на практике теоретические знания, полученные в университете, студенты приобретают навыки предпринимательства, развивают лидерские качества, постигают основы

этики бизнеса и учатся быть ответственными гражданами общества. Международный опыт показывает, что проектная деятельность студентов в рамках данной программы является прекрасным дополнением к университетскому образованию.

В этом году состав жюри совместил в себе представителей отечественного и зарубежного бизнеса. Специальным гостем соревнований стал Дэн Бухер, главный операционный директор Enactus WorldWide.

Также в составе жюри работали руководители Enactus и бизнес-партнеры из России, Азербайджана, Таджикистана и Кыргызстана.



Первый день соревнований всегда является очень волнительным. В лобби отеля собираются студенты со всего Казахстана. В этом году в турнире приняли участие студенты из 45 университетов. После парада команд и жеребьевки команды расходятся по лигам и студенты начинают делать свои презентации, представляя проекты, которые они реализовывали в течение академического года.

По итогам первого дня соревнований в полуфинал прошли команды, представившие более интересные проекты, которые высоко оценили судьи.

В своих лигах третьи места заняли следующие команды: Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Костанайский государственный педагогический институт,

Атырауский государственный университет им. Х.Досмухамедова, Павлодарский государственный университет им. Торайгырова, Казахский экономический университет им. Т.Рыскулова и Алматинский университет энергетики и связи.

В полуфинал, помимо финалистов, прошли следующие команды: университет «Туран», Таразский государственный университет им. М.Х.Дулата, Карагандинский государственный технический университет, Международный университет информационных технологий, Казахский университет международных отношений и международных языков им. Абылай хана, Центрально-Казахстанская академия НОЦ «Лингва» г.Караганда. Во второй день соревнований данные команды не смогли пройти в финал.



Дэн Бухер, Главный операционный директор Enactus Worldwide:

«Основная цель Enactus - это помощь другим людям. Это очень популярно сейчас в мире среди студентов этого возраста. Все проекты хорошие. Могу точно сказать, что все они основаны на желании и умении действовать, улучшать человеческую жизнь. И все проекты успешны. Чтобы быть успешным в Энактусе, нужно использовать предпринимательский подход. Нужно уметь видеть существующие возможности, извлекать выгоды из таких перспектив»

Команды-участницы ENACTUS KAZAKHSTAN NATIONAL EXPO 2014

№	Команда-участница
1	Академия экономики и права
2	Академия экономики и права им. У. А. Джолдасбекова, (г. Талдыкорган)
3	Актюбинский региональный государственный университет имени Жубанова, (г. Актобе)
4	Алматинский технологический университет
5	Алматинский университет энергетики и связи
6	Атырауский государственный университет им. Х. Досмухамедова, (г. Атырау)
7	Государственный университет им. Шакарима (г. Семей)
8	Гуманитарный университет транспорта и права им. Д.А. Кунаева
9	Евразийский национальный университет им. Л. Гумилева, (г. Астана)
10	Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова, (г. Талдыкорган)
11	Западно-Казахстанский аграрно-технический университет им. Жангир хана, (г. Уральск)
12	Западно-Казахстанский государственный университет им. М. Утемисова, (г. Уральск)
13	Инновационный Евразийский университет, (г. Павлодар)
14	Казахская академия транспорта и коммуникации им. М. Тынышпаева
15	Казахский государственный женский педагогический университет
16	Казахский гуманитарный юридический университет, (г. Астана)
17	Казахский национальный аграрный университет
18	Казахский национальный университет им. аль-Фараби
19	Казахский национальный экономический университет им. Т. Рыскулова
20	Казахский университет международных отношений и мировых языков им. Абылай хана
21	Карагандинский государственный медицинский университет, (г. Караганда)
22	Карагандинский государственный технический университет, (г. Караганда)
23	Карагандинский государственный университет им. Букетова, (г. Караганда)
24	Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, (г. Караганда)
25	Каспийский государственный университет технологии и инжиниринга им. Ш. Есенова, (г. Актау)
26	Кокшетауский государственный университет им. Ч. Валиханова, (г. Кокшетау)
27	Костанайский государственный педагогический институт, (г. Костанай)
28	Кызылординский государственный университет имени Коркыт ата, (г. Кызылорда)
29	Международная академия бизнеса
30	Международный университет информационных технологий
31	Назарбаев университет, (г. Астана)
32	Павлодарский государственный педагогический институт, (г. Павлодар)
33	Павлодарский государственный университет им. Торайгырова, (г. Павлодар)
34	Северо-Казахстанский государственный университет, (г. Петропавловск)
35	Таразский государственный педагогический институт, (г. Тараз)
36	Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати, (г. Тараз)
37	Университет "КИМЭП"
38	Университет "Туран"
39	Университет Международного Бизнеса
40	Университет Сулеймана Демиреля
41	Центрально – Азиатский университет
42	Центрально – Казахстанская академия НОЦ «Лингва», (г. Караганда)
43	Южно-Казахстанский государственный университет имени М. Ауэзова, (г. Шымкент)
44	Казахстанско-Американский свободный университет
45	Казахский национальный технический университет имени К. Сатпаева



В финале за право защищать честь Республики Казахстан и своего университета боролись 5 команд из следующих университетов: Государственный университет им. Шакарима (г.Семей), Казахский гуманитарный юридический университет, (г.Астана), Казахский национальный аграрный университет, Университет Международного Бизнеса и Международная Академия Бизнеса (г. Алматы).

Победителем среди участников конкурса Enactus Kazakhstan стала команда Казахского Национального Аграрного университета, г. Алматы.

На соревнованиях команда представила результаты 9 проектов. Вот некоторые из них:

1. «Надежда есть, и она не умрет» – создание сайта, который будет оптимизирован в сети, обучение бывших заключенных основам финансов и маркетинга, с целью социальной адаптации;
2. «Cargo24.kz» – создание наиболее удобного и приемлемого способа заказа грузоперевозок, увеличение заказов частных водителей;
3. «Экопак» – замена в магазинах полиэтиленовых пакетов на бумажные, с целью уменьшения количества разлагаемого мусора;
4. «Овощехранилище» – повышение конкурентоспособности отечественных фермеров в зимний и весенний период времени;
5. «Вместе – мы сила» – рациональное ис-

пользование имеющихся ресурсов, оставшихся после наводнения, а также донесение опыта в другие регионы, с целью популяризации коллективной работы, объединяя возможности и денежные средства.

Второе место заняла команда Университета Международного Бизнеса, представив проекты:

1. «Магазин добра» – открытие первого в Казахстане благотворительного магазина;
2. Кафе «Dream» – создание и запуск сайта кафе;
3. «Kids» – обучение воспитанников казенных учреждений hand-made совместно с мастерами-рукодельниками, а также проведение занятий по основам предпринимательства.

Остальные команды, прошедшие в финал, заняли третье место, в числе которых команда Казахского гуманитарного юридического университета из г. Астана впервые приняла участие в этих соревнованиях. Бизнес-адвайзером этой команды в этом году выступил Дауржан Аугамбай, член Совета директоров Enactus Kazakhstan, в 2009-2012 выступавший в качестве бизнес-эдвайзера команды Евразийского Национального Университета им. Л.Н.Гумилёва. Команда КазГЮУ представила на соревнованиях два интернет-проекта и один экологический проект, связанный с оптимизацией сбора макулатуры в г. Астана для мини-завода по переработке макулатуры.

В соревнованиях приняли участие:

495
студентов

30
эдвайзера
команд

127
члена жюри



В период проведения национальных соревнований прошла ярмарка вакансий от спонсоров Enactus Kazakhstan: Samsung Electronics, Centras Insurance, EY, KPMG, Philip Morris, AIG, в ходе которой студенты могли предоставить свои резюме потенциальным работодателям.

Для бизнеса участники Enactus – это уникальная возможность отбирать лучших молодых специалистов, умеющих работать в команде, находить верные решения поставленной задачи.

А также были проведены мастер-классы от ведущих специалистов известных компаний. Своими знаниями поделились руководители «Москоммерцбанка», представителя компании «Philips» в Казахстане, компании «Ecoloco.pro», компании «KPMG» и АО «Фонд «ДАМУ».

Мировой кубок в этом году будет проводиться в октябре 2014 года в г. Пекин (КНР), и мы желаем чемпионам Казахстана достойно представить нашу страну и удачного выступления!

Альбина Ержанова.

Президент Enactus Kazakhstan: «Это соревнования, в которых студенты соревнуются, чтобы делать добро. Они развиваются сами не только как лидеры, но вся их проектная деятельность направлена на то, чтобы делать добро. Раньше в советское время было тимуровское движение, то есть, когда мы имели возможность чувствовать себя нужными обществу. Мы делали какие-то добрые дела и чувствовали, что это нужно. В рамках нашей программы ребята, просто используя предпринимательский подход, делают очень важные, нужные вещи для окружающих людей. Это люди, которые в этом нуждаются или, скажем, не имеют работы. Ребята объясняют, что они могли бы использовать эту бизнес-модель, этот бизнес-план, фактически этого человека они перепрограммируют на успех, на то, чтобы этот человек был уверен в себе и дают ему надежду, что в жизни у него всё будет замечательно. В целом, проектная деятельность ребят – это их конечный результат. В этом проекте выигрывают все и бизнес-партнеры, которые вкладывают свои деньги в этот проект. Они выигрывают оттого, что на их глазах формируется целое поколение людей, которые имеют гражданскую ответственность, которые думают о будущем своей страны, которые, пройдя особенно конкурс на мировых чемпионатах, сильно заряжаются подлинным патриотизмом и хотят, чтобы флаг Казахстана развевался выше всех на сцене. Они хотят быть лучше других студентов из других стран. В основе, к тем результатам, которые они получают, они идут через ошибки, через взлеты и падения. И пока этот процесс происходит, они формируются как сильные духом личности».

www.airastana.com



Ощутите все краски Лондона

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012, 2013

Астана – Лондон теперь 3 раза в неделю

Лондон очаровывает, заставляет задуматься, хранит тайны, дарит встречи. Присоединяйтесь к нам и откройте свой Лондон с его неповторимыми красками. Прямые рейсы будут выполняться из Астаны 3 раза в неделю, начиная с 3 июня.

Для бронирования и информации посетите сайт www.airastana.com или звоните по номерам 584477 в Астане или 2444477 в Алматы.



air astana
в самом сердце Евразии



KazTransGas

Ер есімі - ел есінде!

В нашей памяти Ваш подвиг навсегда!

