

KAZSERVICE

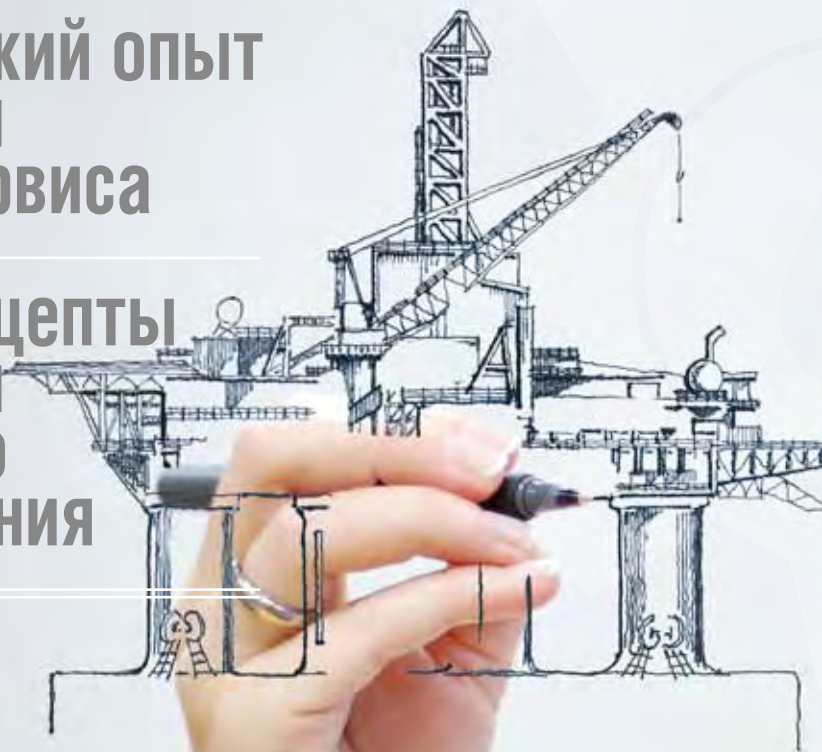
ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Июль-Сентябрь 2014 /// №3 (9)

Машиностроение
в Казахстане

Норвежский опыт
развития
нефтесервиса

Sicim: рецепты
развития
местного
содержания



СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

www.kazservice.kz

Celebrating **16**
Years
in Kazakhstan



CCC has been established in Kazakhstan in 1998 and looks forward to a long-lasting and active presence.

We are proud to have built Kazakhstan's largest projects : from Karachaganak to Kashagan and currently Tengiz and Abu Dhabi Plaza.

We are also on a mission to develop future construction leaders. CCC invite you to see how we do it.

- * **Proud partners with Nazarbayev University for fresh graduate Internship**
- * **Thousands of vocational and theoretical training hours**
- * **Offering training and certification programs**
- * **Providing a robust training program for under-graduates**

"Investing in Kazakhstan's future is our priority. With you we build more"

Consolidated Contractors Company

You can reach us at:
www.ccc.gr/careers
f in: Consolidated Contractors Company

G-PROFI ENGINE OIL



АДАПТАЦИЯ К ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

G-PROFI — СЕРИЯ МОТОРНЫХ МАСЕЛ ВЫСШИХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЛЯ ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ.

ОДОБРЕНО*: MB 228.51, CUMMINS CES 20081, MAN M3477/M3271-1/ M3677, VOLVO VDS-4, RENAULT TRUCKS VI RLD-3, MACK EO-O PP.

СООТВЕТСТВУЮТ ТРЕБОВАНИЯМ СПЕЦИФИКАЦИЙ*: ACEA E6/E7/E9, VOLVO CNG, RENAULT TRUCKS RXD/ RGD, MACK EO-N PP/ EO-M PLUS, MTU TYPE 3.1, JASO DH-2, CATERPILLAR ECF-3, DEUTZ DQC-IV-10LA.

ЛИЦЕНЗИРОВАНЫ ПО API CJ-4/SN*, CI-4/SL.

БЛАГОДАРИ УНИКАЛЬНОЙ АДАПТИВНОЙ ФОРМУЛЕ МАСЛА **G-PROFI** ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД РАЗЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ ДВИГАТЕЛЯ, В НУЖНЫЙ МОМЕНТ АКТИВИРУЯ НЕОБХОДИМЫЕ ПРИСАДКИ И ОБЕСПЕЧИВАЯ МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ ДВИГАТЕЛЯ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ УСЛОВИЯХ ЭКСПЛУАТАЦИИ.



www.g-energy.org



* G-PROFI MSJ 5W-30



Это верно для Казахстана.
И для компании «Шеврон».
Поэтому мы инвестируем в людей.
Делимся знаниями и опытом.
Воспитываем настоящих лидеров.
Сегодня 3 из 4 наших менеджеров –
это казахстанцы.
Они укрепляют позиции нашей компании.
Ими гордится вся страна.
Узнайте больше на сайте
www.ChevronKazakhstan.com

СИЛЬНЫЕ КАДРЫ. БЛЕСТЯЩЕЕ БУДУЩЕЕ.

МЫ СОГЛАСНЫ!

Адильбек Даулетьяров
Директор
TOO Novus Sealing Caspian

Евгений Легин
Генеральный менеджер Атырауского
завода трубопроводной арматуры
Подразделение «Шеврон» в Казахстане

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

БАС РЕДАКТОР
Д. АУҒАМБАЙ

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
Е. Оғай

“ҚазМұнайГаз” бұрғылау және өндіру технологиясы ғылыми-зерттеу институты” ЖШС бас директорының өңдеу, өндіру және бұрғылау бойынша орынбасары

М. Мырзағалиев

Қазақстан Республикасы энергетика вице-министры

Д. Ауғамбай

KAZSERVICE одағының бас директоры

Ж. Кәкішев

KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Құдайберген

KAZSERVICE одағының төрағасы

А. Тоқаев

Редакциялық кеңесінің мүшесі

Д. Сәлімбаев

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

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. АУҒАМБАЙ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Е. Оғай

Заместитель Генерального директора по разработке, добыче и бурению ТОО «Научно-исследовательский институт технологий добычи и бурения «КазМунайГаз»

М. Мирзағалиев

Вице-министр энергетики Республики Казахстан

Д. Ауғамбай

Генеральный директор Союза KAZSERVICE

Ж. Кәкішев

Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Құдайберген

Председатель Союза KAZSERVICE

А. Тоқаев

Член редакционной коллегии

Д. Сәлімбаев

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

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

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

M. Mirzagaliyev

Vice-minister of Energy of the Republic of Kazakhstan

D. Augambay

General Director of KAZSERVICE Association

Zh. Kakishev

Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen

Chairman of KAZSERVICE Association

A. Tukayev

A Member of the Editorial Board

D. Salimbayev

Director, Government Relations & Public Affairs, Total E&P Kazakhstan

The Magazine is registered by the Ministry of culture and information of the Republic of Kazakhstan.
Registration certificate No. 13153-Ж as of 13.11.2012

Address of the editorial office:
010000, 3/1, Sauran street, VP-10, Sarmat LC,
Astana, the Republic of Kazakhstan
Tel/fax: +7 7172 66 56 34
e-mail: info@kazservice.kz
www.kazservice.kz
Circulation 3 000 copies
©KAZSERVICE, 2014



**Надежность, основанная на опыте
и технологиях.
Reliable in experience and technology.**

Компания Endress+Hauser предлагает уникальные технологии, продукты и услуги в сфере нефтегазовой промышленности. Мы с радостью станем вашим партнером в решении любых производственных задач. Квалифицированные инженеры, технология открытых стандартов и надежное оборудование помогут улучшить работу и повысить безопасность производства. Персонал нашей компании проходит специальное обучение и готов к работе по всему миру, на всех этапах жизненного цикла предприятия. Endress+Hauser — надежный партнер. С нами вы экономите время и деньги.

Endress+Hauser has a wealth of know-how, products and services to support the Oil & Gas industry. Whether upstream or downstream, we tackle your specific challenges with a spirit of partnership and enthusiasm. Our expert engineering, open standard technology and reliable field instrumentation can enhance and improve overall plant safety. Factory-trained staff is available worldwide to support you throughout the entire life cycle of your plant. Endress+Hauser, partnering to save your time and money.



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,

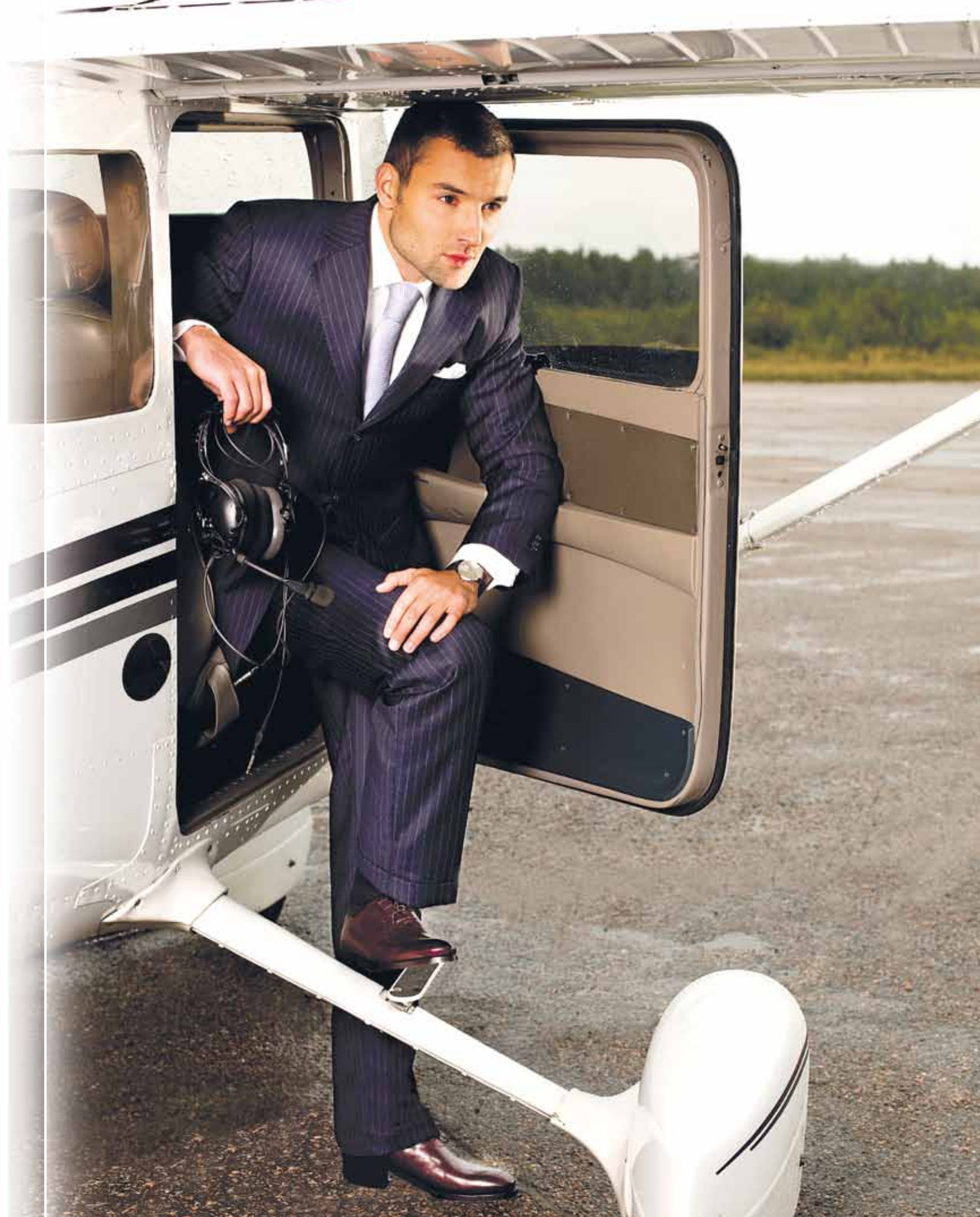
тел.: (727) 2588 220.2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

г. Астана, ул. Достык, 1 ВП-11, тел.: (7172) 326 161.326 464, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru

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

тел.: 8 (7122) 321 887, моб.: +7 777 251 79 50, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru



НОВОСТИ

- 16 Перспективы развития нефтесервиса в Казахстане
- 22 О Проекте расширения Карачаганакского месторождения
- 24 Члены Ассоциации «Болашақ» обсудили проблемы нефтегазового сектора

ИНТЕРВЬЮ

- 30 У.С. Караалин
Первый вице-министр энергетики Республики Казахстан
На страже казахстанского содержания

НОРВЕГИЯ

- 38 INTSOK
Создайте эпоху, а не эпизод
- 48 Оле Йохан Бьёрной
Чрезвычайный и полномочный Посол Королевства Норвегия в Казахстане
Норвегия открыта для обмена опытом
- 60 DNV-GL
Норвежский опыт развития стандартизации и сертификации

МАШИНОСТРОЕНИЕ

- 77 Блиц-интервью
Руководители предприятий, работающих в Казахстане

АНАЛИТИКА

- 90 Акбар Тукаев
Член редколлегии журнала «KazService»
Цены на нефть: мифы и реальность

ТЕХНОЛОГИИ

- 94 ТШО
Система организации и планирование работ в условиях низких температур

ЛИЦА

- 106 Джузеппе Роделли
Sicim Kazakhstan Branch
Рецепты развития местного содержания

АТЫРАУСКИЕ ЗАВОДЫ ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ И ПОЛИЭТИЛЕНОВЫХ ТРУБ



СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ*

В 2,5 РАЗА ПРИ МОНТАЖЕ БЕЗ КОЛОДЦА
В 3,5 РАЗА ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ
В ПОСЛЕДУЮЩИЕ 10 ЛЕТ

ДОЛГИЙ СРОК СЛУЖБЫ*

ПИСЬМЕННАЯ ГАРАНТИЯ – ДО 10 ЛЕТ
СРОК ЭКСПЛУАТАЦИИ – ДО 50 ЛЕТ

УДОБСТВО РАБОТЫ

ВОЗМОЖНА ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА
ГАРАНТИЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ И СРОКОВ ДОСТАВКИ

Компания «Шеврон Мунайгаз Инк.» предлагает Вам **комплект оборудования и материалов для водопроводных, газопроводных систем и системы сточных вод.** Изготавливаемые в Атырау полиэтиленовые (HDPE100), термостойкие (из полиэтилена PERT типа II) и металлопластиковые трубы, а также задвижки нового образца для бесколодезной установки с обрешеченным клином, фланцевыми или полиэтиленовыми концами, фитинги и монтажное оборудование – это качественное приобретение, которое будет надежно служить Вам на протяжении 50 лет, не требуя дополнительных затрат на обслуживание и ремонт. Вы можете ознакомиться с полным ассортиментом продукции наших заводов на сайте: www.atyraupipe.kz

* По сравнению с задвижками 30ч39р.

☑ Атырауский завод
трубопроводной арматуры
+7 7122 900 444 / 440
salesavp@chevron.com

☑ Атырауский завод
полиэтиленовых труб
+7 7122 900 400 / 414 / 423
atyrau_pipe@chevron.com





ҚҰРМЕТТІ ОҚЫРМАН,

Демалыстар кезеңіне қарамастан Одақ үшін жаз мезгілі қарқынды болды. Бірнеше ірі іс-шаралар өтті, оның ішінде Қазақстан Республикасы Премьер-министрінің қатысуымен шілде айында Ақсай қаласында мұнай-сервистік бизнес мәселелері бойынша өткен үлкен жиналысты атап өтуге болады. Қазақстанның мұнай-сервистік нарығының барлық жетекшілері қатысқан аталған іс-шарада инжинирингпен, қазақстандық компаниялардың мердігерлік жұмыстар атқаруымен, мұнай-газ компанияларының шетелдік стратегиялық жабдықтаушыларының өнімдерін бейімдеумен байланысты көптеген көкейтесті мәселелер көтерілді. Күзде Одақ барлық мүдделі мемлекеттік органдар және ірі мұнай-газ және мұнай-сервистік компаниялар басшыларының қатысуымен Қазақстан Республикасының Үкіметінде мәжіліс өткізілуіне бастамашылық ететін болады.

Ұлттық кәсіпкерлер палатасында жергілікті құрам бойынша ұсыныстарды дамыту және қалыптастыру бойынша бірнеше жұмыс топтары құрылды, сондай-ақ Одақ командасы қызу жұмыс жасап жатқан «КЕР-1» – Қарашығанақ кен орнын кеңейту жобасы бойынша сарапшылар тобы құрылды. «КЕР-1» инжинирингі келесі жылы басталуы қажет және осы үлкен жобаға дайындалу және қатысу үшін қазақстандық компанияларға үлкен мүмкіндіктер бар.

Осы жылдың 2-қазанында Одақтың жылдық жалпы жиналысы өтетін болады. Сіздерді осы іс-шараға шақырамыз.

Ізгі тілекпен,

Алмас ҚҰДАЙБЕРГЕН,
Қазақстанның сервистік компаниялар
одағының төрағасы

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ,

Несмотря на сезон отпусков, лето для Союза выдалось интенсивным. Прошло несколько крупных мероприятий, среди которых можно отметить большое совещание по вопросам нефтесервисного бизнеса в г.Ақсай в июле текущего года с участием Премьер-министра Республики Казахстан. На данном мероприятии, на котором присутствовали практически все лидеры нефтесервисного рынка Казахстана, поднимались многие актуальные вопросы, связанные с инжинирингом, выполнением подрядных работ казахстанскими компаниями, локализацией продукции зарубежных стратегических поставщиков нефтегазовых компаний. Осенью Союз инициирует проведение совещания в Правительстве Республики Казахстан с участием всех заинтересованных государственных органов, руководителей крупных нефтегазовых и нефтесервисных компаний.

Было сформировано несколько рабочих групп по развитию и выработке предложений по местному содержанию в Национальной палате предпринимателей, а также экспертная группа по проекту расширения Карачаганакского месторождения – «КЕР-1», над которым усиленно работает команда Союза. Инжиниринг КЕР-1 должен начаться в следующем году, и у казахстанских компаний существуют большие возможности, чтобы сейчас вовлечься и подготовиться к этому большому проекту.

2 октября т.г. будет проведено ежегодное общее собрание Союза. Приглашаем членов Союза принять участие.

С наилучшими пожеланиями,

Алмас КУДАЙБЕРГЕН,
Председатель Союза Сервисных
компаний Казахстана

ОТ РЕДАКТОРА

ПРЕДСТОЯЩАЯ ОСЕНЬ ОБЕЩАЕТ БЫТЬ ОЧЕНЬ НАСЫЩЕННОЙ И ИНТЕРЕСНОЙ. ОСЕНЬ БОГАТА НА ЧЕРЕДУ ТАКИХ МЕРОПРИЯТИЙ, КАК XI ФОРУМ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ НА ТЕМУ «ИННОВАЦИИ В УГЛЕВОДОРОДНОЙ СФЕРЕ» С УЧАСТИЕМ ГЛАВ ГОСУДАРСТВ (29-30 СЕНТЯБРЯ, Г. АТЫРАУ), ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «KIOGE-2014» (30 СЕНТЯБРЯ – 3 ОКТЯБРЯ, Г. АЛМАТЫ), КАСПИЙСКАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА SPE (12-14 НОЯБРЯ, Г. АСТАНА). СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ПРИМЕТ АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В ЭТИХ МЕРОПРИЯТИЯХ, ОКАЗЫВАЯ ОФИЦИАЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ И МЕДИА-СОПРОВОЖДЕНИЕ.

В течение года мы публиковали серию статей о региональных форумах, проводившихся Министерством нефти и газа Республики Казахстан. Сейчас готовится специальный выпуск, который будет посвящен Итоговому региональному форуму с участием Президентов Казахстана и России. В свете того, что на всех этих мероприятиях будут обсуждаться новые технологии и инновации, норвежский опыт остается актуальным и интересным.

Посвятив данный номер Норвегии и ее опыту развития своей нефтесервисной отрасли, хочется обратить внимание на меры по развитию местного содержания, которые предпринимались этой страной. Поддерживая партнерство между местными и иностранными компаниями, Правительство Норвегии разработало «Соглашение доброй воли», которое обуславливало реальную поддержку и развитие НИОКР со стороны иностранных недропользователей и проведение ими значительной части научно-исследовательских разработок. Эффективно выстроенная система сертификации, налоговые послабления для недропользователей, развивающих местную отрасль, а также законодательная поддержка норвежского языка являются одними из наиболее эффективных инструментов, которые позволили Норвегии развить нефтяную индустрию со всеми смежными отраслями, работающими вокруг нее.

Изучение норвежского опыта натолкнуло на мысль о том, что никогда не поздно на законодательном уровне закрепить те механизмы и инструменты по развитию местного содержания.

А это в наших с Вами руках!



Дауржан АУГАМБАЙ,
Генеральный директор,
Союз сервисных компаний Казахстана

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



Сичим С.П.А.

г. Атырау. Отрасль: сервис



– Услуги по техническому обслуживанию, электрические работы



Лондон-Алматы

г. Алматы. Отрасль: сервис

– Услуги по страхованию



Жигермунайсервис

г. Атырау. Отрасль: сервис

– Производство нестандартных металлических изделий
– Ремонт труб нефтяного ассортимента



Акционерное общество «Казахский институт нефти и газа»

г. Астана. Отрасль: сервис

Проектно-Изыскательные работы, научно-исследовательские работы
и опытно-конструкторские работы в нефтегазовой отрасли



ТОО «KazInTech-IRC»

г. Астана. Отрасль: строительство

Производство стационарных систем для смазки рельсов, стеллажи
различной конфигурации, металлические шкафы различных направлений,
электрораспределительные шкафы и др.

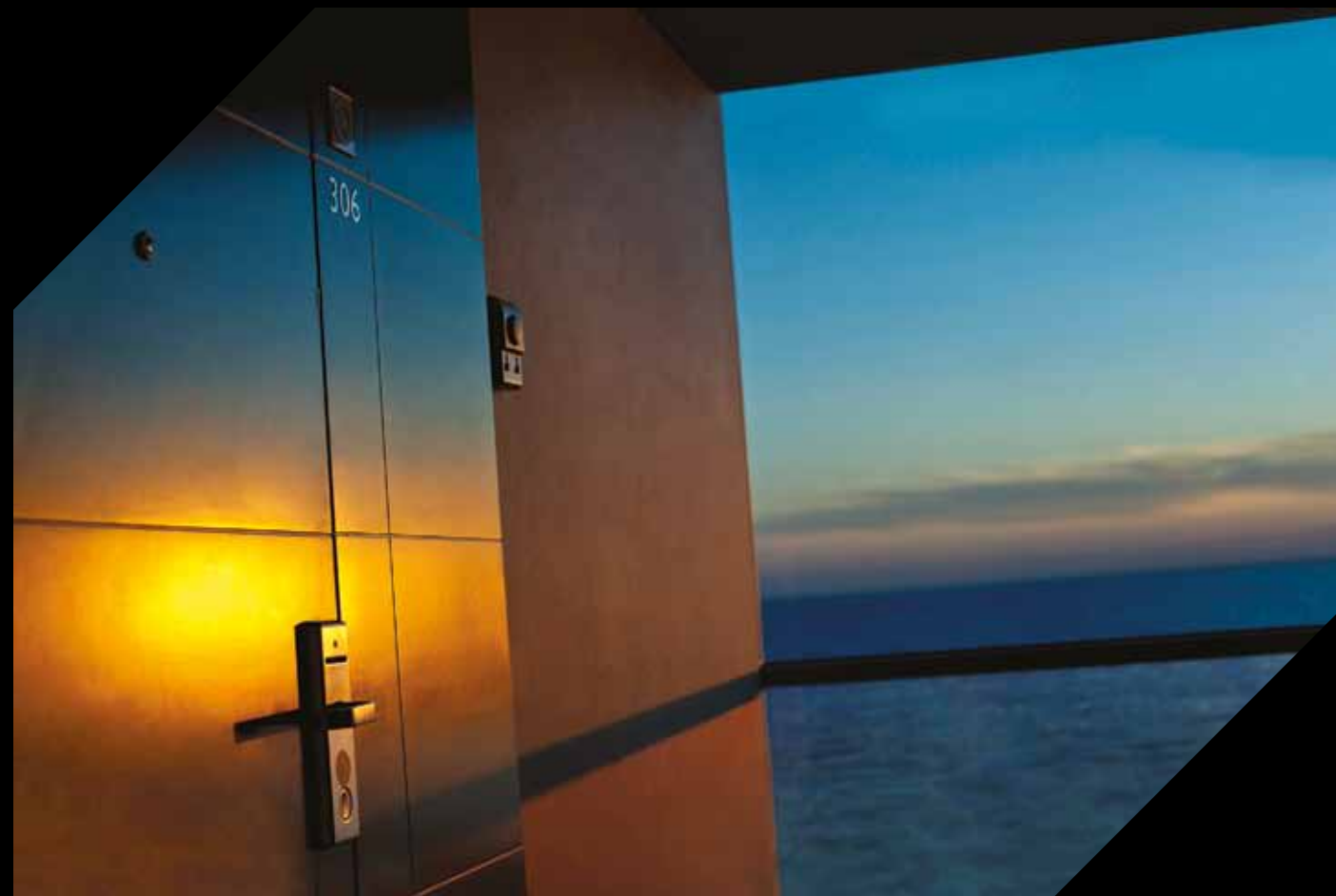


AMECO

г. Актау. Отрасль: сервис

Ремонтные работы трубопроводов

DISCOVER THE WORLD WITH RENAISSANCE HOTEL



Whether traveling on business or enjoying a weekend getaway, our luxurious Aktau hotel offers everything that you'd require for a unforgettable stay in this incredible city. Each of our guest rooms surrounds you in comfort: large flat-screen TVs, individual temperature controllers, mini bars, high-speed Internet and modern bath facilities.

Stay with the only international branded hotel in Aktau

R
RENAISSANCE®
AKTAU HOTEL

ЖАҢАЛЫҚТАР

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МҰНАЙ СЕРВИСІНІҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

2014 Ж. 9 ШІЛДЕДЕ АҚСАЙ Қ. (БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ) ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРІ К.Қ.МАСИМОВТИҢ ТӨРАҒАЛЫҚ ЕТУІМЕН «ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МҰНАЙ СЕРВИСІ. ДАМУ БОЛАШАҒЫ» ТАҚЫРЫБЫНДА КЕҢЕС ӨТТІ.

Кеңеске министрліктердің, даму институттарының, мұнай-газ компанияларының басшылары мен отандық мұнай-сервис компаниялары мен зауыттарының басшылары қатысты.

А.Құдайберген, Қазақстан сервистік компаниялар Одағының төрағасы саланың ағымдағы мәселелерін, соның ішінде, жобалардың инжинирингін шетелде кеңейту жүргізуді көрсете отырып белгілеп берді. Инжинирингті шетелде атқару жобалық шешімдердегі тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің шетелдік жабдықтаушылар туралы ақпараттарды беруді тұспалдайды. Инжинирингті шетелде өткізгеннен және одан әрі жобаны Қазақстанның мемлекеттік органдарымен және акционерлермен бекіткеннен кейін, бекітілген жобаға өзгерістер енгізу айтарлықтай мәселелі болып табылатыны атап көрсетілді. Шетелде инжиниринг жүргізгеннен кейін қазақстандық компания ақпарат алу үшін, олар ұсынғылары келген өз тауарлары және көрсеткілері келген қызметтері туралы ақпарат беру үшін шетелдік инженерлермен кездесу мүмкіндігінің жоқтығына ұшырасады.

Одақ төрағасы Қазақстанда ірі мұнай-газ жобаларында инжинирингті орындау Үндеуде көрсетілген Мемлекет басшысы тапсырмасын нақты орындаудың мысалы болып табылатындығын көрсете отырып, оның инжинирингтік орталықтар құру тапсырмасы туралы еске салды.



Сонымен қатар Одақ төрағасы өз сөзінде қазақстандық мердігер компаниялардың жұмыстардың үлкен көлемдерін ала алмайтын ағымдағы жағдайлары жайлы айта отырып, мұнай-газ саласындағы құрылыс мәселелерін қозғады. Ол үлкен келісім-шарттар жасау барысында жарты жылға дейінгі үлкен қасалық үзілістерді жабу қажеттілігінің, үлкен сомаға банктік кепілдік беруге мүмкіндіктің жоқтығымен дәлелденеді. Осыған орай, құрылыс жұмыстары бойынша үлкен көлемдерді Қазақстан Республикасының Үкіметі бекіткен ережелерге сай ашық тендер өткізбейтін шетелдік ЕРС-мердігерлер алады. одан әрі, бас мердігерлер қосалқы мердігерлікке олардың жұмыстары үшін барынша төмен баға төлей отыра, отандық мердігер компанияларды тартады. Қазақстанның сервистік компаниялар одағы соңында олар жыл сайын құны 150–200 АҚШ долларынан асатын кез келген күрделіліктегі жобаларды еркін игере алатындай кеңеюдің әрбір ірі жобасы аясында 5–7 ірі отандық мердігер компанияларды шығаруды мақсат етуді ұсынды.

Жиында көтерілген басқа бір мәселе «Chevron», «Shell», «BG» сияқты ірі компаниялардың

және басқа да ірі шетелдік компаниялардың стратегиялық жабдықтаушыларының Қазақстанда өз қызметтерін ұсыну мен жабдықтар өндіруді ауыздықтау қалауын білдірмейтіндігіне қатысты болды. Қазақстанның сервистік компаниялар одағы мемлекетті стратегиялық жабдықтаушылармен келіссөз жүргізу барысында Қазақстанда ауыздықтау жүргізуге олардың келісімінің орнына өтім бойынша артықшылықтар мен кепілдікті ұсына отырып тартуға шақырды.



Осы жиында сервистік компаниялар мен ҚПО айналасында тауар өндірушілер кластерін құру туралы және Қарашығанақ кен орнының болашақ кеңею жобасы туралы «Қарашығанақ Петролеум Операйтинг» Бас директоры Дамиано Ратти айтты.

Болашақ даму жобасы – Сағалық қысымды және қазақстандық

ЖАҢАЛЫҚТАР



үлесті дамыту мүмкіншіліктерін басқару жобасы туралы айтқан «Теңізшевройл» ЖШС» стратегиялық мәселелер жөніндегі Бас менеджер Мұрат Мұнбаевтың таныстыруын арнайы айта кеткен жөн.

«Статойл» компаниясының өкілі жергілікті үлесті дамытуға байланысты Норвегия тәжірибесі туралы айтты.

«Sicim SpA Kazakhstan» компаниясының басқарушысы Джузеппе Роделли жергілікті үлес оның компаниясындағы мамандардың 98%-дан астамды құрайтынын көрсетті. Ол Қазақстан сервистік компаниялар одағының көмектесуі барысында «Express

Global Stroy» және «LOGIC» сияқты қазақстандық компаниялар италиялық «Sicim» компаниясымен консорциум құрғандығын айтты. Осы консорциум өнеркәсіптік құрылыс саласындағы жұмыстар мен қызметтердің бүкіл спектрін атқаратын болады. Осындай консорциум құрудың негізгі идеясы тәжірибе алмасу, технологиялар, жобалық басқару және қаржыландыру жолымен отандық компанияларға қолдау көрсету болып табылады. Консорциум құру қарапайым қосалқы мердігерлік жұмыстардың нобайын ұсынбайды, өзімен аясында барлық қатысушылар үлес қосатын және

тапсырыс берушіден тең үлес пен маржа алатын әлемдік және отандық компаниялар арасындағы толық бағалы серіктестікті танытады.

Роделли мырза шетелдік бас мердігерлер олардың қызметтеріне ең төмен маржа бойынша төлем жасайтын қазақстандық компаниялардың қосалқы мердігерін жалдағанда қалыпты тәжірибеден жоғарыда көрсетілген факторлардың ерекшеленетінін көрсетті. Ол консорциумның мұндай түрі мұнай-газ құрылысы саласындағы бенчмарк болып табылуы керектігі мен Қазақстанда анағұрлым кең



тарауы қажеттігін нақтылап берді.

Қызу пікірталастар «Baker Hughes» компаниясының өңірлік директорын мінберге шығарды, ол өз сөзінде олар үшін бірлескен кәсіпорын құру Қазақстанда алатын табысын жергілікті компаниямен бөлісуді білдіретінін айтты. Олардың түсінігінде жергілікті үлес тек жергілікті қызметкерлерді оқытумен ғана шектеледі.



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСА В КАЗАХСТАНЕ

9 ИЮЛЯ 2014 ГОДА В Г.АКСАЙ (ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ) БЫЛО ПРОВЕДЕНО СОВЕЩАНИЕ НА ТЕМУ «НЕФТЕСЕРВИС В КАЗАХСТАНЕ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ» ПОД ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВОМ К.К. МАСИМОВА, ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

На совещании приняли участие руководители министерств, институтов развития, нефтегазовых компаний и руководители отечественных нефтесервисных компаний и заводов.

А.Кудайберген, Председатель Союза сервисных компаний Казахстана обозначил текущие проблемы отрасли, в частности, указав на проведение инжиниринга проектов расширения за рубежом. Выполнение инжиниринга за рубежом подразумевает закладывание информации об иностранных поставщиках товаров, работ и услуг в проектные решения. Было отмечено, что после проведения инжиниринга за рубежом и последующего утверждения проекта акционерами и государственными органами Казахстана, внесение изменений в утвержденные проекты является достаточно проблематичным. При проведении инжиниринга за рубежом казахстанская компания сталкивается с невозможностью встретиться с иностранными инженерами для того, чтобы получить информацию, предоставить информацию о своих товарах, которые они хотели бы поставлять и об услугах, которые они хотели бы оказывать.

Председатель Союза напомнил о поручении Главы государства создать инжиниринговые центры, подчеркнув, что выполнение инжиниринга в крупных нефтегазовых проектах в Казахстане будет являться примером четкого исполне-



ния его поручения, обозначенного в Послании. Также в своей речи представитель Союза коснулся вопросов строительства в нефтегазовой отрасли, в частности, рассказав о текущей ситуации, в которой казахстанские подрядные компании не могут получить большие объемы работ. Это обусловлено невозможностью предоставлять банковские гарантии на большую сумму, необходимость закрыть сроки до полугодия при получении больших контрактов. Соответственно, большие объемы по строительным работам получают зарубежные ЕРС-подрядчики, которые не проводят открытые тендера в соответствии с правилами, утвержденными Правительством Республики Казахстан. Далее, генеральные подрядчики привлекают на субподряд отечественные подрядные компании, оплачивая их работу по минимальным расценкам. Союз сервисных компаний Казахстана предложил поставить цель по возвращению не менее 5–7 крупных отечественных подрядных компаний в рамках каждого крупного проекта расширения, по завершении которого они могли бы свободно ежегодно осваивать проекты любой сложности стоимостью от 150–200 млн. долларов США.

Другая проблема, которая была озвучена на совещании, касалась того, что стратегические поставщики таких компаний как «Chevron», «Shell», «BG» и других крупных зарубежных компаний не изъявляют желания локализовать предоставление своих услуг и производство оборудования в Казахстане. Союз сервисных компаний Казахстана призвал государство вовлекаться в процесс переговоров со стратегическими поставщиками, предлагая преференции и гарантии по сбыту взамен их согласия проводить локализацию в Казахстане.



На данном совещании также выступил Дамиано Ратти, Генеральный директор «Карачаганак Петролеум Оперейтинг», который рассказал о создании кластера сервисных компаний и товаропроизводителей вокруг КПО и о проекте будущего расширения Карачаганакского месторождения.



Отдельно нужно отметить презентацию Мурата Мунбаева, Генерального менеджера по стратегическим вопросам «ТОО «Тенгизшевройл», который рассказал о Проекте будущего расширения – Проекте управления устьевым давлением и возможностях развития казахстанского содержания.

Представитель компании «Статойл» рассказал об опыте Норвегии в развитии местного содержания.

Джузеппе Роделли, Руководитель компании «Sicim SpA Kazakhstan» отметил, что местное содержание в его компании составляет более 98% в кадрах. Он заявил, что при со-

действии Союза сервисных компаний Казахстана такие казахстанские компании как «Express Global Stroy» и «LOGIC» был создан консорциум с итальянской компанией «Sicim». Данный консорциум будет выполнять весь спектр работ и услуг в сфере промышленного строительства. Основная идея создания такого консорциума заключается в поддержке отечественных компаний путем передачи опыта, технологий, проектного управления и финансирования. Создание консорциума не предполагает схему простых субподрядных работ, а представляет собой полноценное партнерство между мировой и оте-

чественными компаниями, в рамках которого все участники вносят и получают одинаковую долю и маржу от заказчика.

Г-н Роделли обозначил, что вышеуказанные факторы отличаются от обычной практики, когда зарубежные генеральные подрядчики нанимают в субподряд казах-



станские компании с оплатой их услуг по минимальной марже. Он отметил, что такой вид консорциума должен являться бенчмарком в сфере нефтегазового строительства и должен получить более широкое распространение в Казахстане.

Жаркие дискуссии вызвали выступление регионального директора компании «Baker Hughes», который отметил, что создание совместного предприятия для них означает делиться с местной компанией прибылью, которую они получают в Казахстане. В их понимании местное содержание ограничивается лишь обучением местного персонала.



NEWS

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF OILFIELD SERVICES IN KAZAKHSTAN

THE “OILFIELD SERVICES IN KAZAKHSTAN. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT” MEETING CHAIRED BY K.K. MASSIMOV, PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN WAS HELD ON JULY 9, 2014 IN AKSAI (WEST KAZAKHSTAN REGION).

The meeting was attended by the management of ministries, development institutions, oil and gas companies and senior management of local oilfield services companies and industrial entities..

A. Kudaibergen, Chairman of the Association of service companies of Kazakhstan, outlined the current issues in the industry, particularly, pointing the engineering of expansion projects made abroad. The engineering made abroad implies that information on foreign suppliers of goods, works and services is included in the project. It was noted that it is quite problematic to introduce changes in the approved projects after the engineering made is approved by the shareholders and governmental authorities in Kazakhstan. When the engineering is made abroad it is quite impossible for the local companies to meet the foreign engineers in order to obtain information, to provide information about their products they would like to supply and services they wish to provide.

The Chairman of the Association recalled the instruction of the President of Kazakhstan to establish the engineering centres, outlining the implementation of engineering in major oil and gas projects in Kazakhstan as an example of a proper execution of his instruction, specified in the Address.

The representative of the Association also mentioned issues related to the construction in the



oil and gas industry in his speech, particularly describing the current situation, where Kazakh contracting companies cannot get the contracts. It is stipulated by the inability to provide the bank guarantees for a large amount, the need to cover big cash shortages of up to six months in case of awarding large contracts. Consequently, the foreign EPC–contractors who do not hold open tenders in accordance with the rules approved by the Government of the Republic of Kazakhstan get the major stake of the construction contracts. Further, general contractors involve the local contracting companies in subcontracts, paying them at the lowest rates. The Association of service companies of Kazakhstan proposed to set a goal to grow at least 5–7 large local contracting companies within each major expansion project, after completion of which they would be able to freely execute the all–level difficulty USD 150–200 million worth projects on the annual basis.

The unwillingness of the strategic suppliers of such companies as Chevron, Shell, BG and other major foreign companies to localize their services and the production of equipment in Kazakhstan became the another problem which was raised at the meeting. The Association of service companies of Kazakhstan

urged the state to involve into the process of negotiations with strategic suppliers, offering them the preferences and marketing guarantees in return for their agreement to localize the production in Kazakhstan.

Damiano Ratti, Director General of Karachaganak Petroleum Operating, also gave an address at the meeting, he told about a cluster of service companies and manufacturers established around KPO and the future expansion project of the Karachaganak field.

It is worth noting the presentation of Murat Munbaev, General Manager for Strategic Affairs of Tengizchevroil LLP, who told about the Future growth project – Wellhead pressure management project and opportunities for the development of local content.

A representative of Statoil Company told about the experience of Norway in the development of the local content.



NEWS



Giuseppe Rodelli, the Manager of Sicim S.p.a. Kazakhstan noted that the local content in the staff of his company makes more than 98%. He said that with the assistance of the Association of service companies of Kazakhstan, such Kazakh companies as Express Global Stroy and LOGIC established the Consortium with the Italian Sicim Company. The Consortium will carry out the full

scope of works and services in the field of industrial construction. The main idea of such a consortium is to support domestic companies through transfer of experience, technology, project management and financing. The establishment of the Consortium does not involve a scheme of simple subcontracting, but provides a full–fledged partnership between international and domestic

companies, where all participants contribute and receive an equal share and margin from the customer.



Mr. Rodelli indicated that the above–mentioned factors differ from the usual practice when foreign general contractors engage Kazakh companies in the subcontracting and pay their services at the minimum margin. He noted that such types of the Consortium must become a benchmark in the field of oil and gas construction and should widely be used in Kazakhstan.

The speech of the Regional Director of Baker Hughes brought the hot debates on the meeting when he noted that the establishment of a joint venture leads to the profit sharing with the local company. According to the Company the local content is limited by the local staff training only.



НОВОСТИ

13 АВГУСТА 2014 ГОДА В Г. АСТАНА В ОТЕЛЕ «RADISSON» КОМПАНИЯ «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ» ОРГАНИЗОВАЛА И ПРОВЕЛА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ПО СЕКЦИИ «ПРОМЫСЛОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ» В РАМКАХ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Официальную поддержку этому мероприятию оказали Министерство энергетики РК, АО НК «КазМунайГаз», Ассоциация «KAZENERGY», Союз сервисных компаний Казахстана «KazService», Союз машиностроителей Казахстана и АО «Казахский институт нефти и газа».

На семинаре приняли участие нефтегазовые компании, операторы крупных нефтегазовых проектов Казахстана, ассоциации, сервисные компании и производственные предприятия.

В рамках вступительной речи Рзабек Артыгалиев, Генеральный менед-

жер ТШО, выступил с обзором повестки дня, рассказал о порядке ведения совещания и о целях и задачах, стоящих перед участниками семинара.

Семинар открыл г-н Карабалин У.С. – Первый вице-министр энергетики Республики Казахстан, после которого выступили Миллер Т. – Генеральный директор ТОО «Тенгизшевройл», Аугамбай Д.К. – Генеральный директор Союза сервисных компаний Казахстана и Беклемишев П.И. – член Правления Союза машиностроителей Казахстана.

Далее в рамках секции «Оборудование и материалы для защиты коррозии и эксплуатации в сернистых средах» выступили Султанов Г. – инженер по коррозии компании «Карачаганак петролеум оперейтинг Б.В.» с докладом на тему «Вызовы Карачаганак: Диагностика оборудования и трубопроводов работающих в сероводородо-содержащей среде» и Бескакотов Н. – инженер по надежности ТОО «Тенгизшевройл» с докладом на тему «Технические решения при работе в агрессивной среде».

В рамках секции «Ведение операций в условиях льдаобразования и низких температур» выступили Ким Б. – инженер по ледовой и гидрометеорологической обстановке компании «Аджип ККО» с докладом на тему «Морские конструкции для непрерывной работы в арктических условиях»; Керимбеков М. – старший инженер компании «DNV-GL» с докладом на тему «Извлеченные уроки применимые к Казахстану» и Момынов Н. – инженер-технолог ТОО «Тенгизшевройл» с докладом на тему «Достижение мировых производственных показателей в условиях Тенгизского месторождения – опыт работы».

В секции, посвященной вопросам утилизации серы, выступил Макишев Е. – директор департамента экологического проектирования и исследований АО «КИНГ» с докладом на тему «Разработка технологий производства серокомпозитных материалов».

По итогам работы семинара были подведены результаты и согласован план дальнейшей работы.

THE SCIENTIFIC & PRACTICAL WORKSHOP DEVOTED TO THE «FIELD EQUIPMENT» SECTION WITHIN THE SCIENTIFIC & TECHNICAL DEVELOPMENT ROADMAP OF KAZAKHSTAN WAS HELD BY TENGIZCHEVROIL, LLP ON AUGUST 13, 2014 AT RADISSON HOTEL IN ASTANA.

The event was held under the official support of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, KazMunaiGas NC JSC, KAZENERGY Association, Kazakh Institute of Oil & Gas JSC, 'KazService' Association of service companies of Kazakhstan and the Machine building Association.

Oil & gas companies, operators of major oil & gas projects in Kazakhstan, associations, service companies and production enterprises took part in the seminar.

Artygaliyev R., General Manager, Tengizchevroil, LLP review the agenda, informed about the rules of meeting procedure and shared the goals and objectives of the event.

Uzakbay Karabalin, Vice-Minister of Energy of Kazakhstan gave a welcome speech to the participants of the seminar. Tim Miller, General Director, Tengizchevroil, LLP, Daurzhan Augambay, General Director of "KazService" Association and Pavel Beklemishev, Member of the Board of Directors of Machine building Association.

In Equipment and materials for corrosion protection and operation in sour environment Section G. Sultanov, Corrosion Engineer of Karachaganak Petroleum B.V. spoke about Karachaganak challenges: Diagnostics of equipment and pipelines operating in H2S service and N.Beskakotov, Reliability Engineer, Tengizchevroil, LLP spoke about Technical Solutions for Operating in Aggressive Environments.

In Operations under ice formation and low temperatures conditions Section B. Kim B., Ice Formation and Hydro Meteorological Situation Engineer, Agip KCO, shared his "Offshore installations to work uninterrupted in Arctic conditions" case with the seminar participants. M.Kerimbekov, Senior Engineer, DNV-GL told about the lessons learnt for Kazakhstan. N.Momynov, Process Engineer Tengizchevroil, LLP spoke about the work experience of Tengizchevroil in achieving world level production performance under low temperature conditions.

The last section was devoted to the sulfur disposal issues where E.Makishev, Environmental Engineering and Investigations Department Director, Kazakh Institute of oil and Gas, JSC spoke about the development of sulfur composite materials.

At the end of the seminar the results were outlined and the future action plan was agreed.



Взрывоопасные объекты

- Громкая связь и общее оповещение (PAGA)
- Интерком, диспетчерская связь
- Распределенные акустические и температурные волоконно-оптические датчики
- Мониторинг транспорта и персонала
- Видеонаблюдение для производственных процессов



Телекоммуникации

- Оптическая транспортная сеть
- Унифицированные коммуникации
- Среда совместной работы
- Кабельное телевидение
- Беспроводная сеть
- Управление сетью



Управление технологическими процессами

- Автоматическая система управления (SCADA)
- Программируемые логические контроллеры (PLC)
- Распределенные волоконно-оптические акустические (DAS) и температурные (DTS) сенсоры



Безопасность

- Видеонаблюдение
- Контроль доступа
- Охрана периметра
- Охрана трубопроводов



Климат-контроль

- Кондиционирование воздуха и климат контроль для офисов, производственных зданий, дата-центров



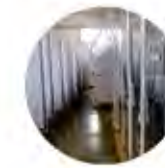
Инфраструктура промышленных объектов

- Центры Обработки Данных (ЦОД)
- Башни и мачты радиосвязи
- Контейнеры и блок-боксы связи

МЫ МОЖЕМ ПОГРУЗИТЬСЯ В ПРОЕКТ НА ЛЮБОМ ЭТАПЕ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ



Проектирование



Сборка под заказ



Техническое обслуживание

Управляемые Услуги



Поставки



Монтаж и пуско-наладка



НОВОСТИ

О ПРОЕКТЕ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ

Компания Карачаганак Петролиум Оперейтинг (КПО) приступает к новому проекту – Этап 1 Проекта расширения Карачаганакского месторождения (ПРК-1), реализация которого поможет Республике Казахстан и компаниям-акционерам получить дополнительную прибыль путем оптимизации добычи стабилизированных жидких углеводородов в период после 2020 г.

КПО провела исследования по предварительному проектированию и сейчас приступает к процессу проведения тендера для выбора подрядчика на выполнение работ по концептуальному проектированию (FEED) для проекта ПРК-1.

С целью привлечения казахстанских проектировочных компаний к выполнению работ по концептуальному проектированию, компания КПО пригласила представителей 6 совместных партнерств между международными и казахстанскими компаниями, а также ряд местных организаций и ассоциаций принять участие в Форуме, который был проведен в Астане.

На Форуме была представлена информация о проекте ПРК-1 и объеме работ, планируемом к выполнению в рамках концептуального проектирования для проекта, а также были проведены дискуссии в поддержку партнерств между иностранными и казахстанскими проектными компаниями.

Форум завершился открытой сессией вопросов и ответов, во время которой у иностранных и казахстанских компаний была возможность задать интересующие их вопросы и получить на них ответы. Форум проведен в открытой и дружественной атмосфере. Участники поблагодарили КПО за представленную информацию и четкое понимание проекта ПРК-1.

Карачаганак представляет собой газоконденсатное месторождение в Западном Казахстане, открытое в 1979 г., разработка которого началась в 1984 г. в качестве спутника Оренбургского месторождения. В 1997 г. материнские компании КПО подписали ОСРП с Правительством РК и продолжили разработку месторождения Карачаганак.

В настоящее время максимальный объем экспорта продукции с Карачаганакского месторождения составляет около 10,54 млн. т/год стабилизированной очищенной нефти



на западные рынки и незначительный объем нестабилизированной серосодержащей нефти на ОГПЗ. Объем переработки газа – в пределах 17 млрд. куб. м/г, что включает закачку сырого газа в объеме 8 млрд. куб. м/г, экспорт топливного газа в объеме около 1 млрд. куб. м/г и сырого газа в объеме 8 млрд. куб. м/г на ОГПЗ.



NEWS

ABOUT THE KARACHAGANAK EXPANSION PROJECT

KPO is commencing a new project named Karachaganak Expansion Project Stage 1 (KEP1) which will create additional value for the Republic of Kazakhstan and shareholder companies by optimizing stabilized liquid sales in the period beyond 2020.

KPO has carried out Conceptual Engineering Studies and are now tendering for the selection of a contractor to perform the Front End Engineering Design (FEED) of the KEP1 project.

In order to maximize Kazakhstani engineering companies' role in FEED process, KPO invited the representatives of 6 international companies in partnership with associated Kazakhstan specialist engineering companies, as well as a range of local companies and associations, to a Forum in Astana.

KPO introduced the KEP1 Project and FEED scope and facilitated a discussion to support partnerships between international and local engineering companies.

At the end of forum an open Q&A session was held where the international and local engineering companies had opportunities to ask KPO specific questions and clarifications. The forum was conducted in an open and



friendly manner. Participants thanked KPO for providing the information and for providing a clear picture of KEP1.

Karachaganak is a sour gas-condensate field in Western Kazakhstan; it was discovered in 1979 and initially developed in 1984, as a satellite of the Orenburg field. In 1997 KPO Parent companies have concluded FPSA with the Government

of RoK and continued development of Karachaganak field.

The existing Karachaganak facilities are currently able to export circa 10.54 MTA of stabilized sweet export oil to 'Western' markets and also a smaller quantity of un-stabilized sour oil to Orenburg Gas Plant (OGP). Gas handling is in the range of 17 BCMA; consisting of 8 BCMA sour gas reinjection, circa 1 BCMA fuel gas and 8 BCMA sour gas export to OGP.

ЧЛЕНЫ АССОЦИАЦИИ «БОЛАШАҚ» ОБСУДИЛИ ПРОБЛЕМЫ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

В РАМКАХ ЭКСПЕРТНОГО ДИСКУССИОННОГО КЛУБА АССОЦИАЦИИ «БОЛАШАҚ» ОБСУЖДЕНЫ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

19 июля 2014 года состоялась очередная встреча экспертного дискуссионного клуба Ассоциации «Болашақ», темой которой стала «Вызовы и перспективы создания добавленной стоимости в нефтегазовом секторе Казахстана». Организатором мероприятия является Ассоциация «Болашақ» при поддержке Министерства культуры Республики Казахстан.

В работе заседания экспертного дискуссионного клуба приняли участие более 30 выпускников программы «Болашақ», представители государственных органов, Самрук-Казына, КазМунайГаз, Тенгизшевройл, Карачаганак Петролиум Опе-

рейтинг, Назарбаев Университет и других организаций.

В ходе встречи участники обсудили вопросы развития добывающего сектора нефтегазовой отрасли Казахстана, увеличения местного содержания, внедрения современных технологий, проблемы нефтесервисных компаний.

В качестве модератора встречи дискуссионного клуба выступил член Совета Ассоциации «Болашақ», Директор департамента стратегии и сводно-координационной работы АО НК «КазМунайГаз» Дармен Садуакасов.

Один из спикеров – генеральный директор АО «Казахский институт нефти и газа» Дастан Кожобеков – подчеркнул в своем выступлении потенциал расположения Казахстана между Россией и Китаем. В этих экономиках формируется стабильно высокий спрос на нефтесервисные услуги.

При этом по его мнению, на сегодняшний день в Казахстане есть все возможности для усиления роли НИОКР, проведения качественных научно-исследовательских разработок и повышения качества нефтесервисных услуг казахстанских компаний.

Д. Кожобеков также указал на целесообразность развития отношений и создания совместных предприятий с зарубежными партнерами, обладающих современными технологиями.

Генеральный директор ОЮЛ «Союз сервисных компаний Казахстана» Дауржан Аугамбай рассказал о проблемах, которые испытывают отечественные нефтесервисные компании. В своем выступлении он подчеркнул, что сервисные

компании являются источником инноваций и основой для технологического развития.

Д. Аугамбай считает, что вовлечение местных нефтесервисных компаний в крупные нефтегазовые проекты является основой для дальнейшего развития нефтесервисных компаний. Он также подчеркнул важность локализации производства и создания совместных предприятий между иностранными местными компаниями, что влечет не только за собой трансферт технологий, но и создает предпосылки для создания технологической «начинки» внутри страны. В этой связи важна консолидация позиция государственных органов и нефтесервисных компаний для отстаивания позиций по повышению доли местного содержания и общей конкурентоспособности отечественных компаний на нефтегазовом рынке.

Участники дискуссионного клуба также вкратце обменялись мнениями по перспективам и проблемам перерабатывающего сегмента нефтегазового сектора, модернизации существующих и строительства новых нефтеперерабатывающих мощностей в стране. Вместе с тем, учитывая важность данного вопроса, было решено посвятить этой тематике одно из следующих заседаний дискуссионного клуба.

По итогам встречи участники внесли свои предложения по вопросам внедрения современных технологий и инноваций в процессы разведки и разработки месторождений, использования лучших международных практик и механизмов в процедурах закупки и заключения долгосрочных контрактов.



Для поддержки успеха наших клиентов мы предоставляем наиболее профессиональные изоляционные решения по всему миру

To support our client's success we deliver the most professional complete insulation solutions worldwide



KAEFER CENTRASIA

ПРЕДОСТАВЛЯЕТ

- Лесомонтажные услуги

- Пескоструйные, покрасочные, изоляционные услуги

- Услуги по нанесению огнезащиты в нефтегазовых и морских промышленных объектах

PROVIDES

- Scaffolding

- Sandblast, Insulation and painting services

- Fire protection services in the oil and gas and marine industrial facilities

Республика Казахстан
130000, г. Актау,
п. Омирзак, база "KAEFER"

130000, Omirzak village,
Aktau city, Republic of Kazakhstan

Tel: 8 7292 203-144

www.kaefer-centrasia.kz



KAEFER CENTRASIA

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҚҰРАМДЫ ҚОРҒАУ АЯСЫНДА

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЭНЕРГЕТИКА МИНИСТРАЛІГІНІҢ БІРІНШІ ВИЦЕ-МИНИСТРІ ҰЗАҚБАЙ ҚАРАБАЛИН ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЭНЕРГЕТИКА МИНИСТРАЛІГІНІҢ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҚҰРАМЫН ДАМУЫ ЖӘНЕ ЕЛІМІЗДІҢ ІРІ МҰНАЙ-ГАЗ ЖОБАЛАРЫНА ОТАНДЫҚ КОМПАНИЯЛАРДЫ ТARTУ МӘСЕЛЕСІМЕН БІЗДІҢ ЖУРНАЛ ОҚЫРМАНДАРЫМЕН БӘЛІСТІ



Бұл сұхбат Ұзақбай Қарабалин Қазақстан Республикасы Мұнай және газ министрі болып тұрған уақытта баспаға берілген болатын

келетін болсақ, сатып алудың жалпы көлемінде жергілікті құрамдың үлесі 2010 жылмен салыстырғанда 45,2%–дан 57,3 %–ға дейін артты.

Сонымен қатар, жергілікті құрам көрсеткіштерінің жалпы өсуінде бұл негізінен дизельді отын, электр энергиясы, реагенттер, құрылыс материалдары, цемент, арнайы киімдер, кеңсе жиһазы және т.б. сияқты есебінен орын алатындығын айта кеткен жөн.

Бір екіншісі, әңгіме жоғары технологиялық өнімдер мен қызметтер туралы емес, әңгіме қазақстандық кәсіпорындар игерген дәстүрлі тауарлар номенклатурасы туралы болып отыр.

Сондықтан, біздің елге білімді және жаңа технологияларды тасымалдау біздің негізгі мақсаттарымыздың бірі болып табылады. Ірі мұнай-газ объектілерінде жұмыс жасайтын жетекші трансұлттық компаниялармен бірлесіп, біз сұраныстарды, соның ішінде олардың жобаларын қамтамасыз ету үшін Қазақстанда жоғары технологиялық өндірісті жасауымыз керек.

Ақтау декларациясы бойынша жұмыс жасау аясында қол жеткізілген уағдаластықты осы бағыттағы алғашқы маңызды нәтижелерге жатқызуға болады. «ҚазМұнайГаз» ҰҚ» АҚ және Теңіз, Қарашығанақ және Қашаған жобалары операторлар бойынша ірі компаниялардың сұраныстарын анықтады. Бірлесен отырып, оларды өндіру республикада экономикалық тұрғыдан мақсатқа лайық келетін және

ұзақ мерзімді негізде сатып алына-тын артықшылықты тауарлардың тізімі әзірленді.

«ТОП-10» тауарлардың тізімі деп аталатын он артықшылықтың тізімі мұнайды қайтаратын қабатты арттыруға арналған жабдықтарды, бақылау-өлшеу приборларын, жылу алмастырғыштарды, электр жабдықтарын, құбыр және өзге де өнімдерді қамтиды, оларға деген жыл сайынғы сұраныс 524 млн. АҚШ долларға бағаланады.

Әрбір операторға машина жасау өнімдерінің нақты бір түрі үшін жауапкершілік бекітілген. Мысалы, «Теңізшевройл» ЖШС отандық және шетелдік құбыр өнімдерін өндірушілермен мәселені пысықтайды. Сөз жапсарсыз жағалата орналастырылған және сорғы-компрессорлық, магистраль құбырлары туралы болып отыр. Қазақстанның жылу алмастырғыштар мен су сақтайтын орындарды өндіретін ірі білікті кәсіпорындарымен келіссөздер жүргізіліп жатыр.

Қарашығанақ Петролеум Оперейтинг отандық клапандардың, электр жабдықтарының, фитингтер мен ернемектердің сапалы өндірісін қамтамасыз ету үшін қазақстандық кәсіпорындармен жұмыс жасауға дайын.

NCOS айналып тұратын жабдықтардың және химиялық реагенттердің сегменті үшін жауап береді.

«ҚазМұнайГаз» ҰҚ» АҚ Қытай Ұлттық Мұнай-газ Корпорациясымен бірге (CNPC) бұрғылау жабдықтары мен құбыр өнімдерін, сондай-ақ мұнай сервисінің сегментін – бұрғылауды және ілеспе қызмет көрсетулерді игеретін болады.

Мысалы, CNPC Алматы облысында үлкен диаметрлі дәнекерленген құбырларды өндіретін завод салу үшін ТЭН-ді әзірлеуге кіріс кетті.

«ҚазМұнайГаз» ҰҚ» АҚ CNPC-пен бірге бұрғылау жабдықтарын шығаратын заводты жобалап жатыр, осы жазда ТЭН-ді аяқтау жоспарланып отыр.

Сондай-ақ есептеу приборлары мен басқа да мұнай-газ жабдықтарын шығаратын «АқтауОйлМаш» ЖШС бірлескен кәсіпорны құрылды.

VallorecTubes-пен бірге Ұлттық мұнай-газ компаниясы Ақтау қаласында компрессорлық және

жағалата орналастырылған құбырларға жалғанатын құбырлар өндіретін кәсіпорынды тіркеді. Қазіргі таңда ТЭН әзірленіп жатыр, оның құрылысы 2015 жылға жоспарланып отыр.

Қазақстан ғаламдық процестерге белсенді қатысушы болып табылады, ДСҰ-ға кіретін сәт те жақындап келеді. Сондықтан дәл қазіргі уақытта бәсекеге қабілетті өндірісті қалыптастыруда/құруда ұлттық бизнеске көмек көрсету біздің мақсатымыз болып табылады. Осы кезеңде отандық кәсіпорындарға болашаққа босалқы дайындама жасап, өздерінің нарықтық жайғасымдарын нығайту керек. Бір жағынан, мемлекет отандық бизнесті көмектестіріп қолдау көрсету шараларының жүйесін жасады. Мысалы, «Технологиялық даму жөніндегі ұлттық агенттік» АҚ, «Кәсіпкерліктің «Даму» қоры» АҚ жеңілдікті ұзақ мерзімді кредиттер, қаржы лизингін, банк заемына 30%–дық демеуқаржы береді және т.б. Екінші жағынан, министрлік жер қойнауын пайдаланушылардан осы процесске қосылуды талап етеді.

Мысалы ТШО-ны болашақта ұлғайту жобасы, отандық кәсіпорындар үшін бірқатар мүмкіндіктер ұсынып отыр. Өткен жылы осы жобаға қатысты Қазақстан Республикасы Ұкіметі мен ТШО арасындағы өзара түсіністік туралы меморандумға қол қойылған болатын. ТШО-мен уағдаластықтағы негізгі кезеңдердің бірі – ол оператордың шетелдік мердігерлерге қоятын өндірісті оқшауландыру және қазақстандық серіктестермен бірлескен кәсіпорын құру туралы талаптары/ұсыныстары. Яғни, БК-ның жергілікті серіктесі ретінде ірі жобаларға кіру мүмкіндігі ашылады. Меморандум аясында шетелдік компаниялармен ПБР үшін модульдік конструкциялар дайындайтын, ұзақ мерзімді негізде жабдықтарға техникалық қызмет көрсететін қазақстандық мердігерлермен БК құру жөнінде жұмыс жоспарланып отыр, осындай күрделі кен орнында бұрғылау жұмыстарын алғаш рет БК жүзеге асыратын болады. Бұл жерде «ТеңізБұрғылау» ЖШС мен «Нейборз-Дриллинг» америкалық компаниясы арасында келіссөздер жүргізіліп жатыр.

Қазақстандық екі жобалау институты «Қазақ мұнай және газ институты» АҚ және «Казгипронефтьтранс» АҚ «KPVV» бірлескен кәсіпорнының

құрамына еніп, осы жобаны әзірлеуде «Fluor» және «WarleyParsons» компанияларымен табысты қарым-қатынас орнатты.

Отандық өнеркәсіп жеткізушілерінің қуатын жаңғырту/арттыру жөніндегі ГПФИИР-2 аясында кем дегенде бір жоба жүзеге асырылатын болады, Орал қаласындағы «Алгоритм» Технопарк базасында іріктеп алынған кәсіпорындарды жаңғыртуға қолдау көрсетіледі.

Қазақстандық өндірушілер өздерінің мүмкіндіктерін жүзеге асыра алатын келесі маңызды жоба – бұл Қарашығанақ кен орнында Өндірісті Дамуы Жобасы. Жобаның күтіліп отырған құны таңдап алынған нұсқаға байланысты 15–20 млрд АҚШ долларды құрайды. Жергілікті өндірушілерді барынша тарту жөніндегі жұмыстағы ұқсас сценарийді біз бұл жерде де ұстанатын боламыз. Мұнда бізге ірі қазақстандық компаниялар мен кәсіби қауымдастықтардың қатысқаны қажет. Бұл жердегі біздің артықшылығымыз – өз кәсіпорындарымызды 2017 жылдан бастап басталатын жобаға дайындау мүмкіндігіміздің болуы. Тек бірінші кезеңнің өзі 5 млрд АҚШ долларға бағаланып отыр, мұнда, көбіне жобалау бойынша жұмыстарды (ТШО-мен ұқсастығы бойынша), құрылыс көлемдерін қазақстандық ұйымдар атқаруы тиіс. Бұл жерде ҚПО қазақстандық кәсіпорындарға 1,5 млрд АҚШ доллар көлемінде тапсырыс беруді жоспарлап отыр.

Кен орындарындағы жоғары коррозиялы ортамен және жоғары қысыммен үйлескен күрделі қабатты жағдайлар озат технологияларды қолдануды қажет етеді. Сондықтан, министрлік ҚПО-ны жергілікті жеткізушілер мен өндірушілердің әлемдік деңгейдегі стандарттарға сәйкес келетін қызметтермен және тауарлармен қамтамасыз етуге арналған Ақсай индустриялық паркін дамыту жөнінде ҚПО жүргізіліп отырған жұмыстарды тұтастай қолдайды. Сондай-ақ, меморандум аясында ҚПО жалпы сомасы 60 млн АҚШ долларды құрайтын Ақсай индустриялық паркі базасындағы жұмыстың кезекті тоғыз көлемін анықтады. Индустриялық кластерлерді құру жөніндегі мұндай оң тәжірибені біздің саладағы барлық ірі компаниялар өздеріне енгізуі тиіс деп ойлаймын.

Сондай-ақ, Ақтау қаласында

ҚҰРМЕТТІ ҰЗАҚБАЙ СҮЛЕЙМЕНҰЛЫ, МИНИСТРАЛІГІЗДІҢ САЯСАТЫНДА ЖАЛПЫ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҚҰРАМЫН ДАМУЫ, ӘСІРЕСЕ, ОТАНДЫҚ КОМПАНИЯЛАРДЫҢ ПОЗИЦИЯСЫН НЫҒАЙТУ БАҒЫТЫНДА НЕГЕ ЕРЕКШЕ КӨНІЛ АУДАРЫЛАДЫ?

2010 жылы «Жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы» Заң күшіне енген күннен бастап жергілікті құрамды дамыту саясаты жаңа қарқын ала бастады. Жергілікті құрам жөніндегі деректерге автоматтандырылған, оперативті мониторинг пен талдау жа-

сау, жер қойнауын пайдаланушыларды сатып алу жоспарын ашып көрсету мүмкіндігі пайда болды.

Осы кезең ішінде ақшаға шағылған жергілікті құрамдың артуға деген тұрақты тренді байқалды. Мұнай-газ саласында тауарларды, қызметтер мен жұмыстарды сатып алудың жалпы көлемі 2010–2013 жылдар аралығында 80%–ға (1,5 трлн теңгеден 2,7 трлн теңгеге дейін), ал жергілікті құрам 135%–ға өсті (0,68 трлн теңгеден 1,6 трлн теңгеге дейін). Пайыздық көрсеткіштерге

«Tenaris» компаниясы сататын ҚПО жариялаған мұнай сұрыптамасының жоғары сапалы құбырларын өндіру жөніндегі жобаны да оң үрдістерге жатқызуға болады. Жоба 40 млн АҚШ долларға бағаланып отыр. 90 жұмыс орнын құру жоспарланып отыр.

Осылайша, мемлекеттік органдар мен ірі жер қойнауын пайдаланушылардың міндеті – индустриялық жоба–ларды жүзеге асыру, шетелдік серіктестермен жұмыс жасаған кезде Қазақстандағы өндірісті барын–ша оқшауландыру арқылы өздерінің кен орындары маңында кластер құру. Жергілікті кәсіпорындарды тапсыры–стармен, бірінші кезекте, ұзақ мерзімді өзара шарттармен, оларды күрделі шығындар кезінде де, сол сияқты кен орындарының кәдімгі өндірістік қызметі барысында да жұмысқа тар–тумен қамтамасыз еткен жағдайда ғана біз орта және шағын жер қойнауын пайдаланушылардың оған қатыса алатындығын көріп отырмыз.

Өз кезегінде, қазақстандық кәсіпорындар да белсенділік таны–туы тиіс. Қазақстанның сервистік компаниялардың одағы, Маши–на жасау одағы және басқа да кәсіптік бірлестіктер арқылы біз ТШО–мен жұмыс жасау тәжірибесін ҚПО–ға және өзге де жобаларға тарататын бо–ламыз.

МИНИСТРЛІК БАСШЫЛЫҒЫ «ТЕҢІЗШЕВРОЙЛ» КОМПАНИЯСЫН БОЛАШАҚТА ҰЛҒАЙТУ ЖОБАСЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҚҰРАМДЫ АРТТЫРУ ҮШІН ҚҰРЫЛҒАН САРАПТА-МА ТОБЫНЫҢ ТЕҢ ТӨРАҒАСЫ БОЛЫП ТАБЫЛАТЫНДЫҚТАН, ӨТІНЕМІН, САРАПТАМА ТОБЫ ЖҰМЫСЫНЫҢ ҚОРЫТЫНДЫСЫ БОЙ-ЫНША ҚОЛ ЖЕТКІЗІЛЕТІН ЖОСПАРЛАНЫП ОТЫРҒАН НӘТИЖЕЛЕР ТУРАЛЫ ПІКІРІҢІЗБЕН БӨЛІСІҢІЗШІ.

Қазір біз сараптама тобы аясында ТШО–мен айтарлықтай конструктивті жұмыс жасап жатырмыз, мұнда опе–раторлар және мемелекеттік орган–дармен бірге бизнес–қауымдастық өкілдері де пікірталасқа тартылған. Біз төрт мәжіліс өткіздік. Барлық жоба жеті нақты бағытқа бөлінді: модульдерді дайындау, құрылыс, логи–стика, бұрғылау, жабдықтар мен мате–риалдар, жобалау және басқару, іске қосатын–жөндейтін, осы бағыттардың әрқайсысы бойынша жұмыс көлемі, жалпы бюджет, жергілікті құрамның әлеуетті ықтимал деңгейі анықталып,

жергілікті өндірушілердің мүмкіндіктері бағаланды. Сараптама тобы өз жұмысын жалғастырады, ал біз ары қарай кездесіп, қазақстандық компаниялардың жобаға қатысуын ұлғайту жөніндегі мәселелерді пысықтайтын боламыз.

Жасалған жұмыстардың аралық қорытындылары 2014 жылы 10 сәуірде өткен ТШО–ның болашақта дамы–ту жобасын жеткізушілер форумында ұсынылды. Сөз маңызды перспектива–лар туралы болып отыр. Жобаның құны 24 млрд АҚШ долларға бағаланып отыр, олардың 7,7 – 10, 5 млрд АҚШ доллар жергілікті өндірушілерден ТЖҚ сатып алуға жоспарланып отыр.

2012 ЖЫЛЫ ҚЫРКҮЙЕК АЙЫНДА АҚТАУ ҚАЛАСЫНДА ӨТКЕН ФОРУМ АЯСЫНДА, ІРІ МҰНАЙ-ГАЗ КОМПАНИЯЛАРЫ, ОПЕРАТОЛА-РЫ ЖӘНЕ «ҚАЗМҰНАЙГАЗ» АҚ АҚТАУ ДЕКЛА-РАЦИЯСЫНА ҚОЛ ҚОЙДЫ. ҚАЗІРГІ КЕЗДЕ ОСЫ ҚҰЖАТТАҒЫ РЕЗОЛЮЦИЯЛАРДЫ ОРЫНДАУ БӨЛІГІНДЕ ҚАНДАЙ НАҚТЫ НӘТИЖЕЛЕРГЕ ҚОЛ ЖЕТКІЗІЛДІ?

Біздің жұмыстың қызметтер секто–рын және өндірістік секторды (ТОП–10 тізімі) дамыту бойынша бағыттарының біріне және Ақтау декларациясы ая–сында қол жеткізілген нәтижелерге мен тоқталып өттім.

Сондай–ақ, Ақтау деклара–циясы аясында біз ірі оператор–лар – ТШО, ҚПО және NCOC пай–даланатын біліктілік алды, тендерлік процестер мен құжаттамаларды жеңілдету және сәйкестендіру бой–ынша жұмыс жүргізіп келеміз. Атал–мыш кезеңде бірінші тендерлік кезеңді жеңілдететін және оны пайдаланушы–лар үшін, соның ішінде қазақстандық өндірушілер үшін ыңғайлы жа–сайтын бірыңғай біліктілік алды–на арналған біріктірілген сауалнама әзірленіп жатыр. Сондай–ақ, қазір біз Операторлардың мұқтаждықтарына, талаптары мен параметрлеріне жа–уап беретін, біліктілік алды процесін жеңілдететін және компанияның жеткізушілерді іздестіруге кететін шығынын азайтатын жеткізушілерді тіркеудің бірыңғай деректер базасын құру идеясын талқылап жатырмыз.

Оң салалық тәжірибе кодексі әзірлену үстінде, ол Оператор жұмысындағы ашықтық пен айқындық қарастырады, қазақстан экономикасын дамыту жөніндегі бастамаға қолдау көрсетудің ашық көрінісі болып табылады.

Біз үш оператормен және олардың ационерлерімен бірнеше кез–десу өткіздік, бұл кездесулерде жобалардағы жергілікті құрамды да–мыту, соның ішінде Ақтау деклараци–ясы бойынша жұмыстарды күшейту арқылы дамыту жөніндегі жоспарлар талқыланды.

МЕМЛЕКЕТ БАСШЫСЫ ІРІ МҰНАЙ-ГАЗ ЖОБА-ЛАРЫ МЕН КОМПАНИЯЛАРЫНДАҒЫ ҰЛТТЫҚ КАДРЛАРДЫҢ ҮЛЕСІН АРТТЫРУ ҚАЖЕТТІГІ ТУРАЛЫ МӘСЕЛЕЛЕРДІ БІРНЕШЕ РЕТ КӨТЕРДІ. ЕЛДІҢ ОТАНДЫҚ ТЕХНИКАЛЫҚ КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН КҮШЕЙТУ ЖӨНІНДЕ ҚОЙЫЛҒАН МІНДЕТТЕРДІ АТҚАРУ ҮШІН МИНИСТРЛІК ҚАНДАЙ ШАРАЛАРДЫ ҚОЛДАНЫП ЖАТЫР?

Жалпы, салалар бойынша кадрлардағы жергілікті құрамның тұрақты жоғарғы көрсеткіші байқалады, мұнда қазақстандық мамандардың үлесі 2013 жылы 97,13%–ға жетті (77,8 мың адам). Сонымен қатар, министрлік:

– жер қойнауын пайдаланушылардың Қазақстан аза–маттары қатарынан жұмысшыларды оқыту, қайта дайындау және олардың біліктілігін арттыру міндеттерінің мониторингі;
– біздің отандастарымызды техникалық мамандықтар бойынша оқытуға жұмсалған жер қойнауын пай–даланушылар игермеген қаражаттың бағытын келісу арқылы қолданыстағы заңдар аясында саланың кадрлық әлеуетін арттыру жөнінде белсенді жұмысты жалғастырып жатыр.

Мысалы, 2013 жылы мұнай–газ ком–паниялары өздерінің қызметкерлерінің біліктілігін арттыруға және ҚР азамат–тарын сұранысы жоғары сала бойын–ша техникалық мамандықтарға оқытуға **38,5 млрд теңге** көлемінде қаржы жұмсады. Яғни, өткен жылы бір жер қойнауын пайдаланушының оқытуға жұмсаған орташа шығыны **213,9 млн теңгені** құрады. Жер қойнауын пайдаланушылардың мамандарды оқыту жөніндегі міндеттері жылдан–жылға артып келе жатқанын айта кету қажет. Соңғы 3 жылда екі есе–ге артқаны байқалып отыр (2011 жылы **5,8 млрд теңгеден** 2013 жылы **10,6 млрд теңгеге**).

Алайда, кейбір компаниялар оқыту бойынша жасалған өзара шарттың міндеттерін орындамайды. Мұндай компаниялар министрлікпен келісе от–ырып, ҚР азаматтарының қатарынан

СОНДЫҚТАН, ҚАЗІРГІ КЕЗДЕ ПЕРСОНАЛДЫ ЖҰМЫС БЕРУШІЛЕРДІҢ СҰРАНЫСТАРЫНА ЖАУАП БЕРЕ АЛАТЫНДАЙ ДЕҢГЕЙДЕ ДАЙЫНДАУДЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ – БІЗ ҮШІН ӨТЕ МАҢЫЗДЫ МӘСЕЛЕ

Сондықтан, қазіргі кезде персоналды жұмыс берушілердің сұраныстарына жауап бере алатындай деңгейде дайындауды қамтамасыз ету – біз үшін өте маңызды мәселе.

техникалық мамандықтар бойынша кадрлар дайындауы тиіс.

Талдау көрсетіп отырғандай, жер қойнауын пайдаланушы–лар қаражаттың негізгі бөлігін үнемі еңбек нарығының сұраныстары мен жұмыс берушілердің талаптары–на бағытталмаған жоғары және орта арнайы оқу орындарына жіберіп отырған. Сонымен қатар, Теңіз бен Қарашығанақты игеру жөніндегі жоба–лар бір–екі жылдан кейін айтарлықтай адам ресурстарын, бірінші кезекте, білікті техникалық персоналды қажет ететін болады.

Сондықтан, қазіргі кезде персоналды жұмыс берушілердің сұраныстарына жауап бере алатындай деңгейде дай–ындауды қамтамасыз ету – біз үшін өте маңызды мәселе. Біздің кен орындарындағы қиындықтарға бай–ланысты мамандарды мұнай–газ са–ласында қолданылатын халықаралық стандарттарға сәйкес оқытуға баса назар аудару қажет. Сондықтан министрлік халықаралық сертификат–тарды бере отырып, оқытуға мақсатты түрде көмектеседі.

Мысалы, Мемлекет басшысының қолдауымен «TOTAL E&P Казах–стан» бастамасы бойынша ҚарМТУ базасында құрылған Қазақстандық дәнекерлеу институты, РКК нор–вег қорының қолдауымен Нұрсұлтан Назарбаевтың білім беру орталығы ұйымдастырған Ақтау тренинг орталығы, «Ерсай», «Қаз–Ин–Тех», «А–ЭР–Си», «Батыс Өндіріс Құрылыс Сервисиз» базасындағы кәсіби оқу орталығы әлемнің 55

елінде мойындалған Халықаралық дәнекерлеу институтының сертифика–ты берілетін дәнекерлеушілерді, техно–логтарды, инспекторларды, сол сияқты халықаралық деңгейде дәнекерлейтін инженерлерді дайындауға мүмкіндік береді.

Сондай–ақ, өткен жылы Аты–рау өңіраралық орталығы жұмыс жасай бастады, оның жұмысын мұнай–газ компаниялары үшін кад–рлар дайындау саласындағы әлемдік көшбасшылардың бірі – «SAIT Polytechnic» канадалық серіктесімен бірге «Кәсіпқор» қоры реттеп отырады. Аталған осы білім беру ұйымдарының барлығы болашақта Теңізді ұлғайту жобасын жүзеге асыру үшін кадрлар дайындауға тартылатын болады.

Сонымен қатар, «KAZENERGY» қауымдастығы мұнай–газ сала–сы үшін кадрлар дайындаудың жаңа тұжырымдамасын әзірлеп жа–тыр. Қауымдастықтың пайымдауын–ша, Тұжырымдаманы енгізу «сала – жер қойнауын пайдаланушы – білім беру жүйесі – қоғам» диалогтық алаңын құруға, жер қойнауын пайдаланушылардың осы проце–ске мүдделілігін ескере отырып, жер қойнауын пайдаланушылардың өзара шарт міндеттерін орындауда жүйелі тәсілді енгізуге, мұнай–газ саласын білікті кадрлармен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

2014 ЖЫЛДЫҢ АҚПАН АЙЫНАН БАСТАП СІЗДІҢ МИНИСТРЛІГІҢІЗ ӨР ТҮРЛІ САЛАЛЫҚ ТАҚЫРЫПТАРҒА ӨҢІРЛІК СЕМИНАРЛАР СЕ-РИЯСЫН ӨТКІЗЕ БАСТАДЫ. СОНДАЙ-АҚ

ҚАЗАҚСТАН МЕН РЕСЕЙ ОБЛЫСТАРЫНЫҢ ШЕКАРАЛАС ЫНТЫМАҚТАСТЫҒЫ ФОРУ-МЫ КЕЗІНДЕ МЕМЛЕКЕТ БАСШЫЛАРЫНЫҢ ҚАТЫСУЫМЕН ҚОРЫТЫНДЫ КОН-ФЕРЕНЦИЯ ӨТКІЗУ КҮТІЛІП ОТЫР. АЙТЫҢЫЗШЫ, МҰНДАЙ ШАРАЛАРДЫ ӨТКІЗУДІҢ МАҚСАТЫ ҚАНДАЙ ЖӘНЕ ОСЫ СЕМИНАРЛАРДЫҢ ТАҚЫРЫПТАРЫ НЕГЕ АРНАЛҒАН?

Өңірлік форумдарды өткізу едәуір өзекті мәселелер мен мұнай–газ сала–сын дамытуда оларды шешу жолдары мен проблемалары анықталатын ди–алогты жүргізуге итермелейтін күштің қызметін атқарады. Мұндай форум–дар мен конференцияларда біз мұнай саласындағы мамандар үшін тікелей байланыс жасауға және жаңа техноло–гияларды қолдануда тәжірибе алмасуға мүмкіндік жасағымыз келеді.

«Мұнайды қайтарудың өзекті про–блемалары және оларды шешу жол–дары» деген тақырыптағы бірінші өңірлік форум 2014 жылы 26 ақпанда Ақтау қаласында өтті, мұнда өндіруші секторлардың тиімділігін арттыру және мұнай–газ саласын ары қарай да–мыту проблемалары мен мәселелері талқыланды.

Екінші форум 2014 жылы 24 сәуірде Орал қаласында «Мұнай–газ секторындағы сервистік қызметтер және машина жасау» деген тақырыпта өтті. Бұл форумда Қазақстанда мұнай сервисін дамыту, сондай–ақ мұнай–газ секторында жаңа технологиялар–ды қолдану және мұнай–газ маши–на жасауды дамыту проблемалары талқыланды.

Маусым айында Қызылорда қаласында өткен үшінші форумда газ саласын дамыту перспективасы тура–лы сөз қозғалды.

Бұл өңірлік шаралар Атырау қаласында «Көмірсутек саласындағы инновациялар» деген тақырыпта Қазақстан мен Ресейдің өңіраралық ынтымақтастығының XI фору–мын өткізу үшін өзінше бір дайындық алаңдарының қызметін атқарады.

Атырау қаласында өтетін фо–румда, екі мемлекеттің – Қазақстан мен Ресейдің озық ғалымдары және мамандарының күш–жігері мен түпкі ойларының үйлесім табуы дамуда жаңа бағыттар мен жемісті әрі өзара тиімді ынтымақтастық жасауға үлкен мүмкіндіктер беретініне сенімдімін.

РАХМЕТ.

НА СТРАЖЕ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ

О РАБОТЕ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО РАЗВИТИЮ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ И ВОВЛЕЧЕНИЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ В КРУПНЫЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ ПРОЕКТЫ СТРАНЫ С ЧИТАТЕЛЯМИ НАШЕГО ЖУРНАЛА ПОДЕЛИЛСЯ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН УЗАКБАЙ КАРАБАЛИН



Данное интервью было предоставлено в печать, когда Узакбай Карабалин работал Министром нефти и газа Республики Казахстан

териалы, цемент, спецодежда, мебель офисная и т.д.

К сожалению, речь идет не о высокотехнологичной продукции и услугах, а об освоенной казахстанскими предприятиями номенклатуре традиционных товаров.

Поэтому одной из основных наших задач является трансферт в нашу страну знаний и новых технологий. Совместно с ведущими транснациональными компаниями, работающими на крупнейших нефтегазовых объектах, мы должны создать в Казахстане высокотехнологичное производство для обеспечения потребностей, в том числе, и их проектов.

К первым существенным результатам в этом направлении можно отнести договоренности, достигнутые в рамках работы по Актауской декларации. Операторы и АО «НК «КазМунайГаз» определили потребности крупнейших компаний по проектам Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Совместно был разработан список наиболее приоритетных товаров, которые будут приобретаться на долгосрочной основе и производство которых экономически целесообразно в Республике Казахстан.

Список десяти приоритетов, так называемый список «ТОП-10» товаров, включает оборудование для повышения нефтеотдачи пластов, контрольно-измерительные приборы, теплообменники, электрическое оборудова-

ние, трубную и иную продукцию, ежегодная потребность в которых оценивается в 524 млн. долларов.

За каждым оператором была закреплена ответственность за конкретный тип машиностроительной продукции. Так, например, ТОО «Тенгизшевройл» прорабатывается вопрос с отечественными и зарубежными производителями трубной продукции. Речь идет о бесшовных обсадных и насосно-компрессорных, магистральных трубах. Ведутся переговоры с крупными квалифицированными предприятиями Казахстана по производству теплообменников и резервуаров.

Карачаганак Петролеум Оперейтинг готовы работать с казахстанскими предприятиями для обеспечения качественного производства отечественных клапанов, электрического оборудования, фитингов и фланцев.

NCOC отвечает за сегмент возвращаемого оборудования и химических реагентов.

АО «НК «КазМунайГаз» совместно с Китайской Национальной Нефтегазовой Корпорацией (CNPC) будет осваивать буровое оборудование и трубную продукцию, а также будет развивать такой сегмент нефтесервиса, как бурение и сопутствующие услуги.

Так, CNPC уже приступила к разработке ТЭО для строительства завода в Алматинской области по производству сварных труб большого диаметра.

АО «НК «КазМунайГаз» совместно с CNPC проектируют завод для выпуска бурового оборудования, этим летом планируется завершение ТЭО.

Также создано совместное предприятие ТОО «АктауОйлМаш» для выпуска приборов учета и другого нефтегазового оборудования.

Совместно с «VallourecTubes» национальная нефтегазовая компания зарегистрировала предприятие для производства в г.Актау труб с премиальными соединениями на компрессорные и обсадные трубы. В настоящее время осуществляется разработка ТЭО, строительство планируется в 2015г.

Казахстан является активным участником глобализационных процессов, также грядет вступление в ВТО. Поэтому нашей текущей задачей является оказание содействия национальному бизнесу в становлении / создании конкурентоспособных производств. Отечественным предприятиям необходимо

в этот период сделать задел на будущее, укрепить свои рыночные позиции. С одной стороны, государство создало систему мер государственной поддержки отечественного бизнеса. Например, АО «Национальное агентство по технологическому развитию», АО «Фонд предпринимательства «Даму» предоставляют льготные долгосрочные кредиты, финансовый лизинг, субсидирование 30% банковского займа и т.д. С другой стороны, наше министерство требует от недропользователей также включиться в этот процесс.

Так, например, целый ряд возможностей для отечественных предприятий предлагает сегодня Проект будущего расширения (ПБР) компании «Тенгизшевройл». В прошлом году применительно к этому проекту был подписан меморандум о взаимопонимании между Правительством Республики Казахстан и ТШО. Так, одним из ключевых моментов в договоренностях с ТШО является требование/рекомендация оператора к иностранному подрядчику по локализации производства и созданию совместных предприятий с казахстанскими партнерами. То есть открывается возможность войти на крупные проекты в качестве местного партнера СП. В рамках меморандума планируется работа с иностранными компаниями по созданию СП с казахстанскими подрядчиками по изготовлению модульных конструкций для ПБР, по техническому обслуживанию оборудования на долгосрочной основе. Впервые бурение на таком сложном ме-

сторождении будет осуществляться совместным предприятием. Здесь уже ведутся переговоры между ТОО «Тениз-Бургылау» и американской компанией «НейборзДриллинг».

Два казахстанских проектных института АО «Казахский институт нефти и газа» и АО «Казгипронефте-транс» уже вошли в состав совместного предприятия КРJV, успешно сотрудничая с компаниями «Fluor» и «WorleyParsons».

Будет реализован как минимум один проект в рамках ГПФИИР-2 по модернизации/увеличению мощностей отечественного промышленного поставщика, оказана поддержка модернизации выбранных предприятий на базе Технопарка «Алгоритм» в городе Уральск.

Следующим важным проектом, где казахстанские производители могут реализовать свои возможности является Проект развития производства на месторождении «Карачаганак». Ожидаемая стоимость проекта составляет 15-20 млрд. долларов США в зависимости от выбираемого варианта. Аналогичного сценария в работе по максимальному привлечению местных производителей мы будем придерживаться и здесь. Потребуется участие крупнейших казахстанских компаний и профессиональных ассоциаций. Здесь у нас есть преимущество, заключающееся в возможности подготовить наши предприятия к проекту, который начнется с 2017 года. Толь-

ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И КРУПНЫХ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В СОЗДАНИИ КЛАСТЕРА ВОКРУГ СВОИХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ЧЕРЕЗ РЕАЛИЗАЦИЮ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, МАКСИМАЛЬНУЮ ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ ПРИ РАБОТЕ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

УВАЖАЕМЫЙ УЗАКБАЙ СУЛЕЙМЕНОВИЧ, КАКОЙ АКЦЕНТ В ПОЛИТИКЕ ВАШЕГО МИНИСТЕРСТВА ДЕЛАЕТСЯ В НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ, В ЦЕЛОМ, И УКРЕПЛЕНИЯ ПОЗИЦИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ, В ЧАСТНОСТИ?

Политика развития местного содержания получила новый импульс со вступлением в силу Закона «О недрах и недропользовании» в 2010 году. Появилась возможность осуществлять автоматизированный, оперативный мониторинг и анализ данных по местному содержанию, а также раскрыть планы закупок недропользователей.

За этот период наметился стабильный тренд к увеличению доли местного

содержания в денежном выражении. Общий объем закупок товаров, работ и услуг в нефтегазовой отрасли с 2010 по 2013 годы вырос на 80% (с 1,5 трлн. тенге до 2,7 трлн. тенге), а местное содержание – на 135% (с 0,68 трлн. тенге до 1,6 трлн. тенге). Что касается процентных показателей, то доля местного содержания в общем объеме закупок увеличилась по сравнению с 2010 годом с 45,2% до 57,3%.

В то же время необходимо отметить, что при общем росте показателей местного содержания в основном это происходит за счет таких позиций как дизельное топливо, электроэнергия, реагенты, строительные ма-

ко первый этап оценивается в 5 млрд. долларов США, на котором частично работы по проектированию (по аналогии с ТШО), строительные объемы уже должны выполняться казахстанскими организациями. Здесь Карачаганак Петролеум Оперейтинг планирует разместить заказы на казахстанских предприятиях на сумму порядка 1,5 млрд. долларов США.

Сложные пластовые условия на месторождении, сочетающие высококоррозионную среду и высокое давление, требуют применения передовых технологий. Поэтому министерство всецело поддерживает проводимую КПО работу по развитию Аксайского индустриального парка, призванного обеспечить КПО услугами и товарами местных поставщиков и производителей, в соответствии со стандартами мирового уровня. Более того, в рамках меморандума с КПО определены очередные девять объемов работ на базе Аксайского индустриального парка на общую сумму 60 млн. долларов США. Полагаю, что такая положительная практика по созданию индустриальных кластеров должна внедряться всеми крупными компаниями нашей отрасли.

Также, к положительным подвижкам можно отнести заявленный КПО проект по производству высококачественных труб нефтяного сортамента, который будет реализован в г. Актау компанией «Тенарис». Проект оценивается в 40 млн. долларов США. Планируется создание 90 рабочих мест.

Таким образом, задача государственных органов и крупных недропользователей заключается в создании кластера вокруг своих месторождений через реализацию индустриальных проектов, максимальную локализацию производства в Казахстане при работе с иностранными партнерами. Участие средних и небольших недропользователей мы видим в обеспечении заказами местных предприятий, и в первую очередь долгосрочными контрактами, вовлечение их как в период капитальных затрат, так и для работ в ходе обычной производственной деятельности месторождения.

В свою очередь, казахстанские предприятия также должны проявить активность. Опыт работы с ТШО через Союз сервисных компаний Казахстана «КазСервис», Союз машиностроите-

лей и другие профессиональные объединения мы будем транслировать на КПО и другие проекты.

ПОСКОЛЬКУ РУКОВОДСТВО МИНИСТЕРСТВА ЯВЛЯЕТСЯ СОПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ, СОЗДАННОЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАХАХТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ В ПРОЕКТЕ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ КОМПАНИИ «ТЕНГИШЕВРОЙЛ», ПОДЕЛИТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА, МНЕНИЕМ О ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ, КОТОРЫЕ БУДУТ ДОСТИГНУТЫ ПО ИТОГАМ РАБОТЫ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ.

Сейчас мы достаточно конструктивно работаем с ТШО в рамках Экспертной группы, где наряду с оператором и госорганами в обсуждение вовлечены представители бизнес-ассоциаций. Мы уже провели четыре заседания. Проект будущего расширения был разбит на семь конкретных направлений: изготовление модулей, строительство, логистика, бурение, оборудование и материалы, проектирование и управление, пуско-наладка; определен объем работ по каждому из направлений; рассчитаны общий бюджет и потенциально возможный уровень местного содержания; проведена оценка возможностей местных производителей. Экспертная группа продолжает свою работу, мы и дальше будем встречаться, отрабатывать вопросы по увеличению присутствия в проекте казахстанских компаний.

Промежуточные итоги проделанной работы были представлены 10 апреля т.г. на Форуме поставщиков Проекта будущего расширения ТШО. Речь идет о серьезных перспективах. Стоимостью Проекта будущего расширения оценивается в 24 млрд. долларов США, из которых 7,7 – 10, 5 млрд. долларов США планируется потратить на закупки ТРУ у местных производителей.

В СЕНТЯБРЕ 2012 ГОДА В РАМКАХ ФОРУМА, КОТОРЫЙ ПРОВОДИЛСЯ В Г. АКТАУ, КРУПНЫЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ, ОПЕРАТОРЫ И АО «КАЗМУНАЙГАЗ» ПОДПИСАЛИ АКТАУСКУЮ ДЕКЛАРАЦИЮ. КАКИЕ КОНКРЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ УЖЕ ИМЕЮТСЯ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ В ЧАСТИ ИСПОЛНЕНИЯ РЕЗОЛЮЦИЙ, СОДЕРЖАЩИХСЯ В ЭТОМ ДОКУМЕНТЕ?

На одном из направлений по развитию сектора услуг и производственного сектора (список «ТОП-10») нашей работы и достигнутых результатах в рамках Актауской декларации я уже останавливался.

Также, в рамках Актауской декларации нами ведется работа по упрощению и унификации предквалификаций, тендерных процессов и документации, используемой крупными операторами – ТШО, КПО и НСОС. На данном этапе ведется разработка объединенной анкеты для единой предквалификации, что упростит первый тендерный этап и сделает его удобным для пользователей, в т.ч. казахстанских производителей. Также, сейчас мы обсуждаем идею создания единой базы данных регистрации поставщиков, которая будет отвечать нуждам, требованиям и параметрам Операторов, что опять-таки упростит процесс предквалификации и сократит расходы компаний на поиски поставщиков.

На стадии разработки находится Кодекс положительной отраслевой практики, который предусматривает открытость и прозрачность в работе операторов, и является открытым выражением поддержки инициатив по развитию казахстанской экономики.

Мы провели ряд встреч с тремя операторами и их акционерами, на которых обсуждались планы по развитию местного содержания на проектах, в том числе, через усиление работы по Актауской декларации.

ГЛАВА ГОСУДАРСТВА НЕОДНОКРАТНО ПОДНИМАЛ ВОПРОСЫ О НЕОБХОДИМОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ НАЦИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ В КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ И КОМПАНИЯХ. КАКИЕ МЕРЫ ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ ВАШИМ МИНИСТЕРСТВОМ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧ ПО УСИЛЕНИЮ ОТВЕТСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ?

В целом, по отрасли отмечаются стабильно высокие показатели местного содержания в кадрах, где доля казахстанских специалистов в 2013 году достигла 97,13% (77,8 тыс. человек). Вместе с тем, Министерством продолжается активная работа по повышению кадрового потенциала отрасли в рамках действующего законодательства через:

- мониторинг обязательств недропользователей на обучение, повышение квалификации и переподготовку работников недропользователей граждан Казахстана;

- согласование направления недропользователями неосвоенных средств на обучение наших соотечественников по техническим специальностям.

ПРОЕКТЫ ПО ОСВОЕНИЮ ТЕНГИЗА И КАРАЧАГАНАКА УЖЕ ЧЕРЕЗ ГОД-ДВА ПОТРЕБУЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ

Так, в 2013 году нефтегазовые компании направили порядка 38,5 млрд. тенге на повышение квалификации собственных сотрудников и обучение граждан Республики Казахстан по востребованным отраслью техническим специальностям. То есть в прошлом году средние затраты одного недропользователя на обучение составили 213,9 млн. тенге. Необходимо отметить, что обязательства недропользователей по обучению специалистов растут из года в год. За последние три года отмечается увеличение практически вдвое (с 5,8 млрд. тенге в 2011 году до 10,6 млрд. тенге в 2013 г.).

Однако, некоторые компании допускают неисполнение контрактных обязательств по обучению. Такие компании должны подготовить кадры из числа граждан РК по техническим специальностям по согласованию с министерством.

Анализ показывает, что основная масса средств недропользователями направляется в высшие и средние специальные учебные заведения, не всегда ориентированные на потребности рынка труда и требования работодателей. При этом, проекты по освоению Тенгиза и Карачаганак уже через год-два потребуют значительных человеческих ресурсов, в первую очередь, квалифицированный технический персонал.

Поэтому сейчас для нас очень важный вопрос заключается в обеспечении подготовки персонала на таком уровне, чтобы отвечать запросам работодателей. Учитывая сложность наших месторождений, основной акцент необходимо сделать на обучении специалистов в соответствии с международными стандартами, действующими

в нефтегазовой отрасли. Поэтому министерство целенаправленно содействует обучению с присвоением международных сертификатов.

Так, созданный по инициативе «TOTAL E&P Казахстан» при поддержке Главы государства Казахстанский институт сварки на базе КарГТУ, Актауский тренинговый центр, организованный Фондом образования Нурсултана Назарбаева при поддержке Норвежского фонда «РКК», Профессиональный учебный центр на базе завода «ЕРСАЙ», «Каз-Ин-Тех», «А-ЭР-Си», «Батыс Ондирис Курылыс Сервисиз» позволяют готовить, как сварщиков, технологов, инспекторов, так и инженеров по сварке международного уровня с присвоением сертификата Международного института сварки, признаваемого в 55 странах мира.

Также, в прошлом году начал функционировать Атырауский межрегиональный центр, работа которого выстраивается Фондом «Kәсіпқор» совместно с канадским партнером «SAIT Polytechnic», являющимся одним из мировых лидеров в области подготовки кадров для нефтегазовых компаний. Все эти образовательные организации будут задействованы в подготовке кадров для реализации проекта будущего расширения на Тенгизе.

Кроме того, Ассоциация «KAZENERGY» разрабатывает новую концепцию подготовки кадров для нефтегазовой отрасли. Согласно видению Ассоциации внедрение Концепции позволит создать диалоговую площадку «отрасль-недропользователь-система образования-общество», внедрить системный подход при выполнении контрактных обязательств недропользователями с учетом заинтересован-

ности в этом процессе недропользователей, обеспечить нефтегазовую отрасль квалифицированными кадрами.

С ФЕВРАЛЯ 2014 ГОДА ВАШЕ МИНИСТЕРСТВО НАЧАЛО ПРОВОДИТЬ СЕРИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕМИНАРОВ НА РАЗЛИЧНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ТЕМЫ. ТАКЖЕ ОЖИДАЕТСЯ ПРОВЕДЕНИЕ ИТОГОВОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ВО ВРЕМЯ ФОРУМА ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ОБЛАСТЕЙ КАЗАХСТАНА И РОССИИ С УЧАСТИЕМ ГЛАВ ГОСУДАРСТВ. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКОВА ЦЕЛЬ ПРОВЕДЕНИЯ ТАКИХ МЕРОПРИЯТИЙ И ТЕМАТИКА ЭТИХ СЕМИНАРОВ?

Проведение региональных форумов служит толчком диалоговой площадки, на которой обсуждаются наиболее актуальные вопросы и определение проблем и пути их решения в развитии нефтегазовой отрасли. На таких форумах и конференциях мы хотим создать возможность для специалистов нефтяной отрасли в прямых контактах и обмене опытом в применении новых технологий.

Первый региональный форум на тему «Актуальные проблемы нефтеотдачи и пути их решения» был проведен в г. Актау 26 февраля 2014г., на котором были обсуждены проблемы и задачи по повышению эффективности добывающих секторов и дальнейшее развитие нефтегазовой отрасли.

Второй форум прошел 24 апреля 2014г. в г. Уральск на тему «Сервисные услуги и машиностроение в нефтегазовом секторе». Обсудили проблемы и развитие нефтесервиса в Казахстане, а также применение новых технологий в нефтегазовом секторе и развитие нефтегазового машиностроения.

Третий форум, прошедший в июне в г. Кызылорда затронул перспективы развития газовой отрасли.

Эти региональные мероприятия станут, своего рода, подготовительными площадками для проведения XI Форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России в г. Атырау, темой которого обозначены «Инновации в углеводородной сфере».

Убежден, что синергия усилий и замыслов передовых ученых и специалистов двух государств – Казахстана и России, на Форуме в г. Атырау даст новые направления в развитии и большие возможности для плодотворного и взаимовыгодного сотрудничества.

БЛАГОДАРИ ВАС ЗА ИНТЕРЕСНУЮ БЕСЕДУ. БЕСЕДОВАЛ ДАУРЖАН АУГАМБАЙ



Фотографии, использованные в статьях, посвященных Норвегии, предоставлены такими компаниями как Aker Solutions, DNV-GL, Oeglaend Systems, Termtech, Norlense, KSAT, INTSOK и Посольством Норвегии в Республике Казахстан.

The pictures used in the articles devoted to Norway are provided by Aker Solutions, DNV-GL, Oeglaend Systems, Termtech, Norlense, KSAT, INTSOK and the Embassy of Norway in Kazakhstan



INTSOK

Norwegian Oil and Gas Partners

ХААКОН СКРЕТТИНГ
 РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
 АРКТИКА, КАНАДА, РОССИЯ, КАЗАХСТАН, АЗЕРБАЙДЖАН, КИТАЙ И АВСТРАЛИЯ ИНТСОК

ИНТСОК – Норвежские нефтегазовые партнеры – был создан в 1997 году правительством Норвегии и представителями норвежской нефтегазовой промышленности. Разведка и добыча нефтегазовых ресурсов являются жизненно важным элементом норвежской экономики, прямо или косвенно обеспечивающей занятость для почти 250 000 человек в Норвегии. Задачей ИНТСОК является работа с компаниями по всей отрасли, продвигая присутствие норвежской нефтесервисной отрасли на международных рынках нефти и газа, основываясь на ее передовом опыте, технологиях и знаниях.

Норвежская промышленность разработала конкурентоспособную, высококачественную продукцию и услуги во многих сложных нефтегазовых участках мира, таких, как норвежский континентальный шельф, шельфы Мексиканского залива, Бразилии, Китая, Австралии, Канады, России и других стран.

На казахстанском нефтегазовом рынке компании-партнеры ИНТСОК активно работают с начала 2000-х годов. Так как одним из конкурентных преимуществ норвежских компаний является значительный опыт работы на оффшоре при сложных технологических условиях (сероводород, давление/температура, арктические условия), партнеры ИНТСОК привносят свой вклад в развитие таких крупных инвестиционных проектов, как Северо-Каспийский проект, месторождений Тенгиз, Карачаганак и Дунга.

Усилие норвежского правительства сделать рынок норвежской промышленности прозрачным является одним из элементов успеха. Потенциальные поставщики всегда получали своевременную информацию по будущим тендерам, включая информацию об их точном графике. Норвегия была строга в отношении открытости контрактов, в рамках которых не должно было быть договоренностей и также в отношении стратегии закупок. Стратегия закупок была адаптирована таким образом, что мы гарантировали норвежским компаниям возможность участвовать на основе свободной конкуренции и равных возможностях для всех участников.

Поскольку на казахстанском рынке доминируют крупные проекты СРП, по данным проектам наши компании столкнулись с нехваткой прозрачности в отношении планов работ, их условий и сроков реализации. Думаю, что это является одной из больших преград на пути у норвежских компаний по вхождению на казахстанский рынок. Поскольку норвежские компании верят в прозрачность рынка с точки зрения временных условий по вхождению в него и по продолжительности работы на этом рынке, убежден, что норвежские компании будут готовы прийти в Казахстан в больших количествах.

Со времени подписания Меморандума о сотрудничестве между Ассоциацией ИНТСОК и Союзом сервисных компаний Казахстана в



апреле 2012 года, было проведено несколько совместных мероприятий – таких, как миссия Союза сервисных компаний Казахстана в Норвегию и миссия ИНТСОК в Казахстан. Надеемся, что дальнейшее сотрудничество ИНТСОК и Союза сервисных компаний Казахстана будет способствовать внедрению и трансферу передовых норвежских технологий на нефтегазовом рынке Казахстана.

Haakon Skretting

ХААКОН СКРЕТТИНГ
 REGIONAL DIRECTOR
 ARCTIC, CANADA, RUSSIA, KAZAKHSTAN, AZERBAIJAN, CHINA AND AUSTRALIA INTSOK

ИНТСОК – Norwegian Oil and Gas Partners – was established in 1997 by the Norwegian oil and gas industry and the Norwegian Government. The upstream oil and gas sector is a vital element in the Norwegian economy, providing employment for some 250.000 people directly and indirectly in Norway. INTSOK's objective is to work with companies throughout the industry to expand the business activities in the international oil and gas markets on the basis of the industry's leading edge experience, technology and expertise.

Norwegian industry has developed competitive, high quality products and services in many of the most demanding oil and gas provinces in the world, such as the Norwegian Continental Shelf, the Gulf of Mexico, Brazil, China, Australia, Canada, Russia and other countries.

INTSOK partner-companies have been actively engaged on the oil and gas market of Kazakhstan since the beginning of the 2000's. Since one of the competitive advantages of Norwegian companies

is the significant offshore-experience under difficult technical conditions (hydrogen sulphide, pressure and temperature, arctic conditions), INTSOK partners contribute to the development of large investment projects such as the North Caspian Project, the Tengiz field, Karachaganak and Dunga.

One of the success-elements of Norwegian industry has been the government's efforts to make the market transparent. Prospective contractors have always received timely information on the details of future tenders, including their exact schedule. Norway has always applied a strict policy with respect to openness in contracts and procurement strategy, effectively excluding insider arrangements. Originally, procurement strategy was adapted so as to guarantee that Norwegian companies would participate on free market conditions guaranteeing equal opportunities for all.

The Kazakhstani market is dominated by large PSA-projects and our companies are confronted with insufficient transparency with regard to work plans, conditions and deadlines. I believe this is one of the major stumbling blocks for Norwegian companies entering the Kazakhstani market. Once Norwegian companies are convinced by the existence of a transparent market in terms of scheduling and work-continuity, I believe they will be ready to come to Kazakhstan in larger numbers.

Since the signature of the cooperation agreement between INTSOK and KazService in April 2012, several joint activities have taken place. KazService partner-companies have visited Norway and INTSOK partner-companies have visited Kazakhstan. We hope the future cooperation between INTSOK and KazService will facilitate the introduction and transfer of advanced Norwegian technology on the oil and gas market of Kazakhstan.



Haakon Skretting

ХААКОН СКРЕТТИНГ
 РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
 АРКТИКА, КАНАДА, РОССИЯ, КАЗАХСТАН, АЗЕРБАЙДЖАН, КИТАЙ И АВСТРАЛИЯ ИНТСОК

СОЗДАЙТЕ ЭПОХУ, А НЕ ЭПИЗОД: КАК СЕКТОР НЕФТЕПРОМЫСЛОВЫХ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ СТАЛ ВТОРОЙ ПО ВЕЛИЧИНЕ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ ОТРАСЛЮ НОРВЕГИИ

ЗЛОВЕЩЕЕ ПИСЬМО

В письме от февраля 1958 года в адрес Министерства Иностранных Дел Норвежская геологическая служба написала, что «Можно не принимать во внимание шансы найти уголь, нефть или серу на континентальном шельфе у побережья Норвегии». Как бы то ни было, сегодня это письмо представляет собой памятник норвежской холодной расчетливости и скептицизму.

Всего годом позже открытие огромных месторождений газа на Гренингене у побережья Нидерландов, изменили эту картину. Американская нефтяная компания «Phillips Petroleum» подала заявку на получение разрешения на проведение геологических изысканий в водах у побережья Норвегии и вскоре ее примеру последовали другие компании.

В 1965 году Норвегия и Великобритания подписали договор о разделе континентального шельфа в соответствии с принципом срединной линии. Это. Безусловно, имело важное значение, потому что именно на краю морской границы между Норвегией и Великобританией, в 320 км к юго-западу от Ставангера, который в настоящее время является нефтяной столицей Норвегии, осенью 1969 года было открыто огромное нефтяное месторождение. «Я могу покрыть нефтью Северное море отсюда до Северного полюса» – заявил в своем сообщении начальник бу-



В отчете, представленном Парламенту в 1973 году, в самом начале нефтяной эпохи, амбиции норвежской нефтяной политики заключались в формулировке – «Создайте эпоху, а не эпизод».

ровой установки Эд Сибуорн своему начальству в «Phillips». К счастью, этого так и не произошло, но открытие Экофиск стало началом новой эры для развития промышленности Норвегии.

По первоначальным оценкам ожидалось, что на месторождении Экофиск возможно добыть лишь около 17–18% от его запасов. Благодаря новым технологиям, таким как инновационные разработки 80–х годов с использованием закачки воды в пласт, с того времени объем добычи был увеличен до более 50%. Как ожидается теперь, спустя 43 года непрерывной работы, добыча на месторождении Экофиск продлится до конца 2050 года, что говорит о том, что срок эксплуатации составит более 80 лет. Это достижение символизирует успех норвежской нефтяной политики.

СОЗДАЙТЕ ЭПОХУ, А НЕ ЭПИЗОД

Норвегия может праздновать 40-летний юбилей как страна, добывающая нефть и газ. В 2013 году Норвегия стала 12-м из крупнейших экспортеров нефти и третьим по величине экспортером природного газа в мире. В отрасли нефтепромысловых сервисных услуг, в которую в 2012 году входило 814 компаний, задействовано 107 000 человек по всей стране, а ее суммарный оборот составляет 385 миллиардов норвежских крон (63 млрд. долларов США). Это впечатляющая цифра является результатом сильного роста в течение последних лет, при том, что начиная с 2008 года выручка от реализации выросла на 20%, а количество сотрудников на 21%.

Нефтяные ресурсы на норвежском шельфе заложили основу для промышленности, отвечающей высоким требованиям, и конкурентоспособной на международном уровне. На сегодняшний день эта отрасль поставляет передовые технологии, продукты и услуги для норвежского шельфа и для международных рынков. Данная отрасль принимает активное участие в разведке, новых разработках, эксплуатации, техническом обслуживании, наладочных работах и консервации месторождений. Некоторые компании сосредотачиваются на одном из этих рынков, тогда как другие ведут деятельность в нескольких частях цепочки создания добавленной стоимости.

Экспорт услуг норвежской отрасли нефтепромысловых сервисных услуг (НСУ) со временем выросли и доля экспорта в 2012 году оценивается в 39% от общего дохода, или 150 млрд. норвежских крон (24 млрд. долларов США). Отрасль НСУ в настоящее время является второй по величине экспортным товаром Норвегии после нефти и природного газа, являясь более значимым, чем морепродукты, которые были крупнейшей статьей экспорта Норвегии до наступления нефтяной эпохи. Морские технологии и активы, особенно буровые установки, буровое оборудование, оффшорные суда, подводное оборудование и подводные системы/шлангокабели/стойки и промысловые трубопроводы (SURF), являются основными статьями экспорта.

Норвежский сектор НСУ вполне может предоставлять услуги на протяжении всего срока эксплуатации месторождения, начиная от сейсми-

ческого картирования и разведочного бурения до вывода из эксплуатации, тампонирования и консервации скважин. Кроме того, постоянно растущая доля экспорта косвенно выражает значимость и зависимость отрасли от деятельности и инвестиций за пределами норвежского континентального шельфа.

В отчете, представленном парламенту в 1973 году, в самом начале нефтяной эпохи, амбиции норвежской нефтяной политики заключались в формулировке – «Создайте эпоху, а не эпизод». Как это произошло и каковы причины успеха Норвегии? Выражаясь немного иными словами, что же заставляет компании продолжать инвестировать в норвежский континентальный шельф – только в 2012 году в норвежскую нефтегазовую промышленность было вложено 172 млрд. норвежских крон (28 млрд. долларов США), что больше чем в любую другую страну в мире – и в то же время, начиная с самого начала, соглашаться на 78% предельную ставку налогообложения на чистые доходы от нефти?

ЗАВОЕВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВЫСОТ

Норвежская система налогообложения, существенные составные части которой оставались неизменными на протяжении десятилетий, поощряет инвестиции и принятия рисков. Высокая 78% предельная ставка налогообложения на чистую прибыль компенсируется высокой 78% ставкой возврата налогов на расходы, связанные с ведением геологоразведочных работ. Геологоразведочные работы могут финансироваться за счет кредитных линий от банков с предоставлением залога в виде последующего возврата налогов.

Кроме того, поскольку налогообложению подлежит только чистая прибыль, проекты, являющиеся рентабельными до налогообложения, остаются таковыми после уплаты налогов. Непредвзятость предполагает, что правительство и компании имеют один и тот же стимул для увеличения добавленной стоимости. Через систему налогообложения государство становится негласным участником всех лицензионных соглашений.

Законодатели в нефтедобывающих странах считают, что трудно найти компромисс при сложившейся необходимости выбора между увеличением прибыли компании и соблюдением законных интересов государства.

Норвежским ответом на эту дилемму стала концентрация усилий на создании национальной добавленной стоимости вместе с открытостью по отношению к МНК, которые, начав свою деятельность в стране, выступали в качестве агентов, действующих в интересах государства, при увеличении добавленной стоимости для Норвегии.

Сильная зависимость от иностранных компаний характеризует элементы «защиты неокрепших отраслей» от опыта других стран в период развития норвежской нефтегазовой промышленности. В первое десятилетие здесь имели преобладающее влияние амери-

канские и французские компании. Из 81 блока, которые были первоначально выделены в первом раунде лицензирования в 60-х годах, Норвегия была представлена только в 21, и это были скромные пакеты акций, не дающие права контроля.

Это не помешало норвежскому правительству сознательно проводить работы по «норвегизации» нефтяного сектора. Иностранным компаниям было предложено создавать в Норвегии дочерние предприятия, и в соответствии с первоначальным нефтяным законодательством, компании, работающие в Норвегии, независимо от формы собственности, своевременно получали доступ к информации о торгах. Кроме того, Королевским указом 1972 года было установлено правило, согласно которому предпочтение должно отдаваться товарам и услугам, норвежского происхождения (но не обязательно принадлежащим норвежским владельцам), но лишь при условии, что они являются конкурентоспособными по цене, качеству, срокам проведения работ и обслуживанию.

На ранней стадии Норвегия сформулировала стратегическую цель создания полностью интегрированной национальной нефтяной компании с независимыми позициями на всех этапах производственной цепочки. Однако с самого начала и в отличие от большинства других национальных нефтяных компаний, роль государства как владельца в «Statoil» была строго отделена от управления ресурсами и выдачи лицензий. Потребовалось время для разработки независимых ноу-хау, но уже в 1981 году, всего через 12 лет после того, как на норвежском континентальном шельфе впервые была обнаружена нефть, у «Statoil» появилась возможность приобрести права на эксплуатацию на месторождении Гуллфакс. Арве Йонсен, первый директор нефтяной компании, контрольный пакет акций которой принадлежит государству, громко призвал Норвегию «покорять стратегические высоты». Благодаря тому, что акцент делался не на требования в отношении права собственности или количественные нормы по местному содержанию, а на создание добавленной стоимости в стране, эта цель была успешно достигнута.



Сегодня, при изначальном отсутствии каких-либо квот на право собственности или количественные требования по местному содержанию, доля иностранного участия во всей норвежской нефтегазовой промышленности составляет всего 37%. Что более важно, по оценкам, 90% контрактов на норвежском континентальном шельфе получают компании, работающие в Норвегии, являющиеся поставщиками услуг и материально-технического обеспечения промыслов. В этой отрасли доля иностранной собственности больше – чуть выше 50%, но это также объясняется тем, что основной акцент был сделан на создание добавленной стоимости: Новые норвежские компании, которые готовы поставлять продукцию на более крупные рынки, склонны искать глобальных отраслевых партнеров, имеющих финансовый потенциал.

В 1994 году, когда Норвегия присоединилась к Европейской экономической зоне и была вынуждена соблюдать правила ЕС, все действующие законы, служащие интересам создания добавленной стоимости внутри страны, пришлось упразднить. Но в течение 25 лет Норвегия успешно сформировала конкурентоспособную промышленность и аргумент «неокрепшая отрасль» потерял силу. Законодательство основывается на конкуренции, как ключевом принципе, а также таких основных компонентах как предсказуемость, прозрачность и прослеживаемость.

ПРЕВРАЩАЯ ПРОБЛЕМЫ В ПРЕИМУЩЕСТВА

Благодаря тесному сотрудничеству между операторами, поставщиками и государственными учреждениями сложные практические задачи, возникающие при ведении работ по добыче нефти и газа на континентальном шельфе Норвегии, породили ряд важных нововведений. Суровые климатические условия, глубокие воды, технологические вызовы, высокие затраты на рабочую силу, строгие нормы безопасности и охраны окружающей среды обратились в конкурентные преимущества.

Несомненно, норвежские традиции машиностроения и судостроения в сочетании с сильным сектором исследований в области промышленности, обеспечили хорошую основу для разработки морских технологий и интеграции нефтегазового сектора с другими отраслями экономики. Несмотря на эти благоприятные начальные условия, стратегически правильно выбранная политика сыграла решающую роль в том, что Норвегия стала привлекательным местом для проведения НИОКР в нефтегазовой отрасли. Стратегия сотрудничества, наряду с политикой предоставления мощных стимулов для проведения или оплаты за исследования и разработки в Норвегии стали ключевыми элементами политики Норвегии в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Политики в области НИОКР и поддержка инновационной деятельности направлены на то, чтобы следовать требованиям промышленности и рынка, а не управлять ими. Результатом является модель исследования, ориентированная на потребителя, в которой компаниям фактически предоставляют денежные средства (в виде налоговых льгот), которые они тратят на проекты по их выбору в различных национальных научно-исследовательских институтах как группа «SINTEF», Институт энергетической техно-

гии (IFE), Научно-исследовательский институт Ругаланн и Норвежский геотехнический институт (NGI).

Компаниям предоставляются серьезные инструменты поощрения для осуществления их деятельности в области НИОКР в Норвегии. Все расходы на НИОКР, имеющие отношение к геологоразведке, разработке месторождений или добыче на норвежском континентальном шельфе могут покрываться за счет лицензий, что, по сути, снижает расходы на НИОКР на 50 процентов. Не существует никаких требований по ограничению местоположения для проведения таких научно-исследовательских работ в Норвегии, но привлекательность норвежских кластеров для проведения НИОКР, связанных с нефтяной отраслью, сделала эту страну выбором по умолчанию для многих компаний. Таким образом, нефтяные компании выступают в качестве факторов, способствующих развитию инноваций, роль, которую все чаще берут на себя сервисные компании в последние годы.

Благодаря «OG21» (Нефть и газ в XXI веке), компании, университеты, научно-исследовательские институты и правительство разработали новую национальную технологическую стратегию для норвежской нефтедобывающей промышленности. Эта стратегия сохраняет верность неизменному лейтмотиву норвежской нефтегазовой промышленности: максимальное увеличение добавленной стоимости для страны и обеспечение конкурентных преимуществ. С помощью компании «Shell» в Норвегии важные составляющие части этого подхода были включены в собственную национальную стратегию Казахстана.

Со временем в разных частях Норвегии сформировались несколько кластеров НСУ, ориентированных на этот сегмент. Они стали ключевым конкурентным преимуществом для компаний, задействованных в нем. Важными кластерами являются кластер оборудования буровой установки «NODE» в губернии Агдер, кластер подводного оборудования в губерниях Бускеруд, Телемарк и Вестфолл (БТВ), который называют «Подводная долина», и «NCE Maritime» – кластер базы производства морских конструкций в губернии Мёре. Кластерный эффект также наблюдается и продолжает расти для компаний, предоставляющих послепродажное обслуживание буровых установок и подводного оборудования, расположенных в губернии Хордаланн. На все эти кластеры приходится существенная доля доходов в рамках их соответствующих сегментов. Доля на мировом рынке составляет, по оценкам, около 80% по буровому оборудованию и 50% по сейсморазведочной аппаратуре и подводному оборудованию.

На сегодняшний день норвежский сектор НСУ, имеющих современные, экономически эффективные технологии расширяется на мировые рынки, предоставляя передовые технологии по разработке месторождений, технологии сейсмической разведки, технологии подводной добычи, плавучие системы нефтедобычи, хранения и выгрузки, решения для многофазных потоков, технологии для более экологически чистого производства и новые способы для увеличения нефтеотдачи пластов.

HAAKON SKRETTING
 REGIONAL DIRECTOR
 ARCTIC, CANADA, RUSSIA, KAZAKHSTAN, AZERBAIJAN, CHINA AND AUSTRALIA INTSOK

MAKE IT AN EPOCH – NOT AN EPISODE: HOW THE OILFIELD SERVICE-SECTOR BECAME NORWAY’S SECOND LARGEST EXPORT-INDUSTRY

AN OMINOUS LETTER

In a letter of February 1958 to the Ministry of Foreign Affairs, the Norwegian Geological Survey wrote that “The chances of finding coal, oil or sulphur on the continental shelf off the Norwegian coast can be discounted”. If anything, this letter today stands as a monument to Norwegian cool-temperedness and scepticism.



In a report to Parliament in 1973, at the very start of the petroleum age, the ambition of Norwegian petroleum policy was resumed in the formula – «make it an epoch – not an episode»

One year later, the huge gas discoveries at Groeningen, of the coast of the Netherlands, changed this picture. US oil company Phillips Petroleum applied for permission to conduct geological surveys in the waters off Norway, and was quickly followed by others.

In 1965, a treaty was signed between Norway and the UK on dividing the continental shelf in accordance with the median line principle. This was to prove essential, because it was just barely within the Maritime border of Norway and the UK, 320 km south west of Stavanger, which is now the oil-capital of Norway, that a huge oil deposit was discovered in the autumn of 1969. “I can cover the North Sea from here to the North Pole with oil” was the message Rig Manager Ed Seabourn sent to his superiors in Philips. That fortunately never happened, but the Ekofisk discovery started a new era for Norwegian industrial development.

Originally, the Ekofisk field was estimated to recover only about 17–18% of its reserves. Thanks to novel technology, such as the pioneering work with water injection in the 80’s, that has since been extended to more than 50%. After 43 years of continuous operations, production at the Ekofisk field is now expected to last until past 2050, which would give a lifespan of over 80 years. This achievement symbolizes the success of Norwegian petroleum policy.

MAKE IT AN EPOCH – NOT AN EPISODE

Norway can celebrate over 40 years as an oil and gas producer. As of 2013, Norway was the world’s 12th largest exporter of oil and third largest natural gas exporter. The Oilfield Services Industry, which included 814 companies in 2012, employs 107,000 people nationwide and had a combined turnover of NOK385bn. (63 bn. USD). This impressive figure is a result of strong growth over the last years, with revenues increasing by 20% and the number of employees by 21% since 2008.

The petroleum resources on the Norwegian shelf have laid the foundation for a highly competent and internationally competitive industry. Today, the supplier industry delivers advanced technology, products and services for the Norwegian shelf and for international markets. The industry is active within exploration activity, new developments, operations, maintenance, modifications and abandonment of fields. Some companies concentrate on one of these markets, while others have activities in several parts of the value chain.

Exports from the Norwegian Oilfield Services Industry (OFS) have grown over time and the 2012 export ratio is estimated to be 39% of total revenue, or NOK 150bn. (24 bn. USD) The OFS industry is now Norway’s second largest export good after petroleum and natural gas, and considerably larger than seafood, which was Norway’s largest export before the oil-age. Offshore technology and assets, especially rigs, rig equipment, offshore vessels, subsea equipment and Subsea/Umbilicals/Risers/Flowlines (SURF), are the main export articles

The Norwegian OFS sector is well positioned to serve the entire life span of an oilfield, from seismic mapping and exploration drilling to decommissioning and plugging and abandonment. Moreover, an ever-increasing export ratio implies the importance and dependency the industry has on activities and investments outside the Norwegian Continental Shelf.

In a report to Parliament in 1973, at the very start of the petroleum age, the ambition of Norwegian petroleum policy was resumed in the formula – «make it an epoch – not an episode». How did this come to happen and what were the reasons behind Norway’s success? Put in slightly different terms, what is it that makes companies keep investing in the Norwegian Continental Shelf – in 2012 alone, 172 bn. NOK (28 bn. USD) were invested in the Norwegian oil and gas industry, which is more than any other country in the world – while at the same time, and from the very beginning, accept a 78 percent marginal tax rate on net petroleum revenues

CONQUERING THE STRATEGIC HEIGHTS

The Norwegian taxation system, which in its essential components has been unchanged for decades, rewards investments and risk-taking. The high 78 percent marginal tax rate on net profits is compensated by a 78 percent refund of expenses related to exploration. Exploration can be financed through bank facilities with pledge in later tax refunds.

In addition, since only net profits are taxable, projects that are profitable before tax remain so after tax. The neutrality implies that the government and company have the same incentive to maximise value. Through the taxation system, the state becomes a sleeping partner in all licenses.

Legislators in oil-producing countries find it hard to strike a balance between a perceived dilemma between maximizing company profits and preserving legitimate national interests.

The Norwegian response to this dilemma has been a strong focus on national value creation together with an openness towards IOCs, who, by setting up their activities in the country, acted as agents for the state in maximizing added value for Norway.

The heavy reliance on foreign-owned companies distinguishes the elements of 'infant industry protection' in the build-up of the Norwegian oil and gas industry from other countries' experiences. The first decade was dominated by US and French companies. Of the 81 blocks which were initially allocated during the first licencing round in the 60's, Norway was only represented in 21, and these were modest minority shares.

This has not hindered the Norwegian government from working deliberately to Norwegianize the oil sector. Foreign companies were requested to set up subsidiaries in Norway and in the original petroleum-law, Norwegian-based companies, irrespective of ownership, got early access to tendering information. Furthermore, the royal decree of 1972 laid down the principle that goods and services from Norway (but not necessarily Norwegian owned) should have preference, but only provided they were competitive in price, quality, schedule and service.

At an early stage, Norway laid down the strategic aim of establishing a fully integrated national oil company with independent positions in all stages of the production chain. However, from the very beginning and at the difference with most other NOC's, the state's role as an owner in Statoil was strictly separated from resource management and licence allocation. It took time to develop independent know-how, but as early as 1981, only 12 years after oil was first discovered on the Norwegian Continental Shelf, Statoil was able to acquire operator rights on the Gullfaks field. Arve Johnsen, the first director of the majority state-

owned oil company, famously called for Norway to "conquer the strategic heights". By putting the accent not on ownership or numerical requirements for local content, but on value creation in the country, this was successfully achieved.

Today, without ever having set any quotas on ownership or numerical requirements for local content, the share of foreign ownership in the total Norwegian oil and gas industry is just 37 percent. More importantly, an estimated 90 percent of contracts on the Norwegian Continental Shelf go to Norwegian-based service and supply-companies. In this industry, the share of foreign ownership is higher – just above 50 percent, but this is also explained by the focus on value-creation: Norwegian-owned start-ups ready to introduce a product to a larger market tend to look for global industrial partners with financial strength.

In 1994, when Norway joined the European Economic Area and had to abide by EU-regulations, all existing legislation favouring in-country value had to be scrapped. But within 25 years, Norway had successfully built a competitive industry and the "infant industry argument" was no longer valid. Legislation is based on competition as the key principle, with predictability, transparency and traceability as the main components.

TURNING CHALLENGES INTO ADVANTAGES

Through close cooperation between operators, suppliers and public institutions, practical challenges encountered in the oil and gas activity on the Norwegian continental shelf have given birth to a number of important innovations. Harsh environment, deep water, technological challenges, expensive labour costs, strict safety- and environmental regulations have been turned into competitive advantages.

Undoubtedly, Norway's mechanical engineering and ship building tradition, supported by a capable industrial research institute sector, provided a good basis for developing offshore technologies and integrating the oil and gas sector with other parts of the economy. Notwithstanding these favourable initial conditions, strategic policy choices were decisive in turning Norway into an attractive location for petroleum-related R&D activities. A collaborative approach, together with a policy of providing strong incentives to do or pay for R&D in Norway have been the key elements of Norwegian R&D policy.

Policies for R&D and innovation support are designed to follow industrial and market demands rather than to lead them. The result is a 'user-directed' research model, in which companies are effectively given money (in the form of tax breaks) to spend on projects of their choosing in the various national research institutes such as the SINTEF-group, the Institute of Energy Technology

(IFE), Rogaland Research and the Norwegian Geotechnical Institute (NGI).

Companies are provided strong incentives to carry out their R&D activities in Norway. All R&D expenses with relevance for exploration, field development or production on the Norwegian Continental Shelf may be charged to the license accounts, which, in effect, reduces R&D costs by 50 percent. There is no requirement to localise this research in Norway, but the attractiveness of Norwegian petroleum-related R&D-clusters has made it a default choice for many companies. In this way, oil companies act as drivers of innovation, a role that has been increasingly overtaken by service companies in the later years.

Through OG21 (Oil and Gas in the 21st century), companies, universities, research institutes and government have elaborated a new national technology strategy for the Norwegian oil industry. This strategy remains true to the unchanging leitmotiv of the Norwegian oil and gas industry: maximizing added value for the country and securing competitive advantages. With the help of Shell Norway, important elements of this approach has been included in Kazakhstan's own national strategy.

Over time, several segment-focused OFS clusters have developed in different parts of Norway.

It has become a key competitive advantage for the companies involved. Important clusters are the "NODE" rig equipment cluster in Agder, the subsea equipment cluster in Buskerud, Telemark and Vestfold (BTV), referred to as the "Subsea Valley," and the "NCE Maritime" offshore yard cluster in Møre. The cluster effect is also observed and growing for rig and subsea aftermarket services located in Hordaland. All these clusters account for a substantial share of revenues within their respective segments. The global market share is estimated to be close to 80 percent on drilling equipment and 50 percent on seismic and subsea equipment.

Today, the Norwegian OFS-sector is expanding into global markets with advanced, cost effective technologies, delivering front edge reservoir and seismic technologies, subsea technology, floating production, multiphase flow solutions, technologies for cleaner production and new ways to increase oil recovery.



ХААКОН СКРЕТТИНГ
 РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
 АРКТИКА, КАНАДА, РОССИЯ, КАЗАХСТАН, АЗЕРБАЙДЖАН, КИТАЙ И АВСТРАЛИЯ
 INTSOK

HAAKON SKRETTING
 REGIONAL DIRECTOR
 ARCTIC, CANADA, RUSSIA, KAZAKHSTAN, AZERBAIJAN, CHINA AND AUSTRALIA
 INTSOK

ОТ ПРОИЗВОДСТВА МУСОРНЫХ БАКОВ И ТАЧЕК К МОРСКИМ УСТАНОВКАМ: АДАПТАЦИЯ ЛЮДЕЙ И ТЕХНОЛОГИЙ



FROM TRASHCANS AND WHEELBARROWS TO OFFSHORE- INSTALLATIONS: ADAPTING PEOPLE AND TECHNOLOGY

Ключом к развитию индустрии НСУ были люди и технологии, которые Норвегия унаследовала от времен, предшествовавших наступлению нефтяной эпохи. Это история живущей на побережье нации, адаптировавшейся к новым реалиям.

В 1960 году Норвегия уже была индустриальным обществом. С 1892 года город Саннес в Западной Норвегии, в котором сегодня находится самый центр кластера НСУ, занимался производством велосипедов. На протяжении десятилетий компания «DBS» (Den Beste Sykkel), что дословно означает «Лучший велосипед» – была самым известным брендом города Саннес. Сегодня международная конкуренция сделала производство велосипедов в городе Саннес нерентабельным. Вместо этого инженеры и рабочие, которые обычно заполняли производственные цеха, начали использовать свои компетенции и опыт для зарождающейся нефтяной промышленности.

В 1976 году в начале нефтяного бума, Йонас Эгленд (Jonas Oeglaend), родственник основателя «DBS», купил старый завод по производству скобяных изделий, основанный в 1900 году. Среди мусорных баков, тачек, ведер и медной продукции, Эгленд обнаружил большой потенциал для производства кабельных лестниц и систем кабельных опор для нефтедобы-

вающей промышленности. Прошло не так много лет, прежде чем компания «Oeglaend systems» получила крупные контракты в Северном море. Сегодня компания «Oeglaend systems» выросла до уровня мирового лидера, предоставляющего универсальные системы креплений для электрических кабелей, КИП, воздухопроводов для систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха и трубопроводов для морских установок.

Есть множество примеров, подобных этому: Далее вверх по побережью к северу от Норвегии, в небольшом городке Фискебёл (что означает «рыбачья деревня»), у Торстейна Хансена был более чем сорокалетний опыт производства кольцевых сетей для рыбной промышленности. Используя и применяя проверенный временем принцип, хорошо известный норвежским рыбакам, Торстейн Хансен основал и развил компанию «Norlense», которая стала мировым лидером по технологии сбора разлитой нефти. Технологии и оборудование, поставляемые «Norlense» использовались для устранения аварийных разливов нефти, таких как тонущий у побережья Испании нефтеналивной танкер «Prestige» в 2002 году или произошедшая совсем недавно авария на буровой установке «Deerwater Horizon» в Мексиканском заливе.

Key to the development of the OFS-industry was the people and technology Norway inherited from before the oil-age. It is the history of a coastal-nation adapting to new realities.

In the 1960's, Norway was already an industrialized society. Since 1892, Sandnes in western Norway, in what is today the heart of the OFS-cluster, had been producing bicycles. For decades, DBS – Den Beste Sykkel, lit. The Best Bicycle – was the most famous brand from Sandnes. Today, international competition has made bicycle manufacturing in Sandnes unprofitable. Instead, the engineers and workers who used to fill the production halls started applying their competence and experience to the nascent the oil-industry.

In 1976, at the start of the oil-boom, Jonas Oeglaend, a relative of the founder of DBS, bought an old ironware-factory founded in 1900. Amongst the trashcans, wheelbarrows, buckets and copper-products, Oeglaend discovered a great potential for cable-ladders and cable-support systems for the oil-industry. Not many years passed

before Oeglaend systems was awarded major contracts in the North Sea. Today, Oeglaend Systems has grown to become a world-leader providing multi-discipline support-systems for electrical cables, instrumentation, HVAC channels and piping for offshore-installations.

Examples like these are numerous: Further up the coast to the north of Norway, in the small town of Fiskeboel (etymologically, fisherman's farmstead), Torstein Hansen had more than 40 years of experience producing ring nets for the fishing industry. Using and applying a time-proven principle well known to Norwegian fishermen, Torstein Hansen founded and developed the company Norlense, which has become the world leader in oil spill recovery technology. Technology and equipment supplied from Norlense was used to handle major oil spill-disasters such as the sinking of the oiltanker Prestige of the coast of Spain in 2002 or, more recently, the Deepwater-Horizon accident in the Gulf of Mexico.

НОРВЕГИЯ ОТКРЫТА ДЛЯ ОБМЕНА ОПЫТОМ

ОЛЕ ЙОХАН БЬЁРНОЙ – ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЙ И ПОЛНОМОЧНЫЙ ПОСОЛ КОРОЛЕВСТВА НОРВЕГИЯ В КАЗАХСТАНЕ. Г-Н БЬЁРНОЙ ИСПОЛНЯЕТ ОБЯЗАННОСТИ ПОСЛА НОРВЕГИИ В КАЗАХСТАНЕ С АВГУСТА 2012 ГОДА

ВАШЕ ПРЕВОСХОДИТЕЛЬСТВО, КАКИМ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛОЖЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КАЗАХСТАНОМ И НОРВЕГИЕЙ?

Мы заложили крепкую основу для развития наших двусторонних отношений. Казахстан играет конструктивную роль в регионе и стремится к таким же основным целям как и Норвегия, а именно стабильность в Афганистане, ядерное разоружение и мировой порядок, основанный на международном праве. Премьер-Министр Норвегии Кжель Магне Бондевик и Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подписали общую декларацию о дружественных отношениях и сотрудничестве в 2004 году. Затем это основание было закреплено Меморандумами о взаимопонимании в таких сферах, как международные перевозки грузов, международные морские стандарты и сокращение выбросов парниковых газов. Еще ранее, в 1993 году, наши две страны подписали соглашение о сотрудничестве в энергетическом секторе. Посольство Норвегии было открыто в 2009 году в Казахстане и годом позже, Казахстан открыл посольство в Норвегии.

Оле Йохан Бёрной, Посол Норвегии в Казахстане, родился в городе Алезунд, самом крупном городе округа Мере, находящегося на западном побережье Норвегии. Регион может гордиться впечатляющим количеством морских компаний и учебными, исследовательскими и финансовыми учреждениями. 15 компаний по проектированию судов, 14 судостроительных заводов, 165 поставщиков оборудования и 19 судоходных компаний занимаются проектированием, строительством, оснащением и управлением производства львиной долей наиболее крупных и передовых оффшорных судов в мире. Эти компании трудоустроили 22 000 человек в этом регионе и в 2011 году имели годовой оборот в 50 млрд. норвежских крон (6,5 млрд. евро). Собственная история г-на Бёрной тесно связана с гордостью за судостроение и с мореходными традициями региона. Будучи студентом, он начинал работать в качестве специалиста, ответственного за ремонт и обслуживание в одном из местных судостроительных заводов, а также он был переводчиком русского языка в норвежской береговой охране в Баренцевом море.



КАКИЕ ГЛАВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИМЕЮТСЯ У НОРВЕГИИ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С КАЗАХСТАНОМ?

Я не думаю, что наши приоритеты сильно отличаются от приоритетов многих других маленьких стран. Экономика Норвегии считается высоко специализированной и ориентирована на международный рынок. Как страна, мы зависимы от открытых рынков и от экспорта продукции и технологий. Норвегия имеет 40-летний опыт в добыче нефти и газа и сумела разработать большой и высоко конкурентоспособный нефтесервисный сектор, который стал нашим вторым по величине экспортоориентированным сектором после нефтегазового. Мы бы желали экспортировать больше этих технологий в Казахстан. В то же время, Казахстан проявил значительный интерес в изучении норвежского опыта по управлению, как над государственным нефтяным фондом, так и над развитием местного содержания. Нам бы хотелось видеть, чтобы это взаимное привлечение переносилось в большей степени в плоскость практического делового партнерства.

КАК МОЖЕТ НОРВЕГИЯ ВНЕСТИ ВКЛАД В МОДЕРНИЗАЦИЮ КАЗАХСТАНА?

Мы уже вносим вклад! Вместе с местными и иностранными партнерами. «RKK» – это компания, специализированная на профессиональном обучении нефтяных работников, внесла решающий вклад в развитие учебного центра в Актау, в котором обучают технический персонал для работы в нефтегазовом секторе. С течением времени, правительство Норвегии выделило 5 млн. долларов США на эти и подобные мероприятия. Вдобавок, посредством таких норвежских консалтинговых компаний, как «Carbon Limits», «Norsk Energi» и «Energy savings International» (ENSI), мы поддержали несколько про-

КАЗАХСТАН ИГРАЕТ КОНСТРУКТИВНУЮ РОЛЬ В РЕГИОНЕ И СТРЕМИТСЯ К ТАКИМ ЖЕ ОСНОВНЫМ ЦЕЛЯМ КАК И НОРВЕГИЯ, А ИМЕННО СТАБИЛЬНОСТЬ В АФГАНИСТАНЕ, ЯДЕРНОЕ РАЗОРУЖЕНИЕ И МИРОВОЙ ПОРЯДОК, ОСНОВАННЫЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ

грамм, нацеленные на сокращение сжигания попутного газа, повышение энергоэффективности, подготовку для Казахстана схемы торговли квотами по выбросу парниковых газов, которые можно внедрить у Вас в стране. Эти консалтинговые компании показали, на что они способны и сейчас казахстанское Правительство решает о продолжении сотрудничества с ними на коммерческой основе.

Мне бы хотелось, в частности, упомянуть о норвежской компании «DNV-GL», которая является мировым лидером в оценке управления риска и сертификации, являясь наиболее успешной норвежской компанией в Казахстане. Помимо всего прочего, «DNV-GL» помогла с внедрением международных стандартов по безопасности и управлением рисков в оффшорном нефтяном секторе.

КАКОЕ СЕЙЧАС НЫНЕШНЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ НОРВЕЖСКИХ КОМПАНИЙ В НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ КАЗАХСТАНА?

Во-первых, у нас имеются общие проекты, которыми мы можем

гордиться. Вклад компании «Aker Kvaerner» в проект Кашаган является одним из них. Также, у «Aker Solutions» был важнейший сервисный контракт на Каспийском море. Много мелких и средних сервисных компаний работало тут и будет работать в будущем. При этом, мы должны признать, что многие проекты были не реализованы. С одной стороны, Казахстан является крупной нефтедобывающей страной, которой необходима передача технологий. С другой стороны, Норвегия, с ежегодным доходом в размере 24 млрд. долларов США от экспортных операций нефтесервисных компаний, является крупным экспортером этих технологий и бесспорным лидером во многих сегментах. Это способствовало бы взаимной выгоде для обеих сторон. Но несмотря на это, до сих пор морепродукты, несомненно, являются крупным экспортом Норвегии в Казахстан. Если говорить совершенно откровенно, то мы реально не видим большого количества совместных предприятий. Конечно, хорошо, что казахстанские потребители увеличивают спрос на рыбу, к тому же

СОВЕРШЕННО ОБОСНОВАНО ИМЕТЬ ОЖИДАНИЯ ПО РАЗВИТИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ, НО МЕСТНЫМ ВЛАСТЯМ ТОЖЕ НЕОБХОДИМО ВНОСИТЬ СВОЙ ВКЛАД. ПО МОЕМУ МНЕНИЮ, КАК ТОЛЬКО ОНИ БУДУТ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ПРОЗРАЧНЫЕ И ПРЕДСКАЗУЕМЫЕ УСЛОВИЯ, БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ ПОЖЕЛАЮТ СДЕЛАТЬ МНОГОЕ ПО УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ОЖИДАНИЙ ПО МЕСТНОМУ СОДЕРЖАНИЮ

она полезная, но странно, что норвежские сервисные компании, осуществляющие нефтегазовые услуги, оставляют такой скромный след в Казахстане. Международный опыт наглядно показывает, что норвежские компании владеют уникальным ноу-хау и являются конкурентоспособными.

Будучи послом Норвегии в Казахстане, моей ролью не является привнести максимально возможно большое количество норвежских компаний в Казахстан. Моей ролью является стремление помочь и советовать тем, кто хочет развить свою деятельность здесь. В конце концов, норвежские компании, и это тоже касается государственной нефтяной компании «Statoil», сами решают, где они хотят открыть свою деятельность и это зависит от того, как они оценят рыночные условия.

КАК СЛЕДУЕТ КАЗАХСТАНУ ПОСТУПИТЬ В ДАННОМ СЛУЧАЕ?

Это совершенно нормально создавать жесткие условия для международных нефтяных компаний – ресурсы земных недр принадлежат стране и его народу и никому другому. Но прозрачность и предсказуемость остаются важными аспектами. До сегодняшнего дня, пода-

вляющее большинство норвежских компаний, осуществляющих нефтяные услуги в Казахстане, имели контракты с международными нефтяными компаниями и очень мало с национальной компанией «КазМунайгаз» или через совместные предприятия с местными партнерами. Если Казахстан имеет серьезные намерения привлекать технологии и ноу-хау, я не уверен, что это самый лучший путь для продвижения.

Если Норвегия была так успешна в становлении своей нефтяной промышленности в 70–80-е годы прошлого столетия, то это благодаря тому, что в то время, условия, предложенные международным компаниям, были лучше, чем в других странах. В 2000-е годы мы увидели новую тенденцию ресурсного национализма. Я думаю, что все больше людей в Казахстане и в других крупных нефтедобывающих странах начали понимать, что некоторые направления этой политики зашли так далеко, что необходимо было их пересмотреть. Совершенно обосновано иметь ожидания по развитию местного содержания, но местным властям тоже необходимо вносить свой вклад. По моему мнению, как только они будут гото-

вы предложить прозрачные и предсказуемые условия, большинство компаний пожелают сделать многое по удовлетворению ожиданий по местному содержанию. Несмотря на отсутствие каких-либо квот, я думаю, можно без преувеличения сказать, что Норвегия остается весьма успешной страной, реализовавшей политику в развитии своего местного содержания.

«Путешествие» норвежской нефти было бы невозможным без американских, французских и бельгийских компаний и инженеров.

Заканчивая на позитивной ноте, я очень приветствую недавние политические сигналы, выдвигаемые казахстанским правительством по привлечению иностранной рабочей силы, по созданию прозрачности в тендерах и закупках, по поощрению инициатив в области НИОКР, и, в целом, по улучшению инвестиционного климата. Я надеюсь, что эта политика создаст стимулы для нового витка привлечения иностранных инвестиций в Казахстан.

ВАШЕ ПРЕВОСХОДИТЕЛЬСТВО, Я БЛАГОДАРЮ ВАС ЗА ИСКРЕННЕЕ И ОТКРОВЕННОЕ ИНТЕРВЬЮ.

БЕСЕДОВАЛ ДАУРЖАН АУГАМБАЙ



LOGIC

ТОО «Logic Services Kazakhstan» — ведущая сервисная компания Казахстана, осуществляющая полный спектр услуг по КИП/АСУ ТП, электромонтажным работам, и системам телекоммуникации.

"Logic Services Kazakhstan" LLP is one of the leading service company performs the whole range of Electrical, Instrumentation and Telecommunication works in Kazakhstan.

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Пуско-наладка/Ввод в эксплуатацию, препуско-наладка, квалификационные испытания на производственной площадке
- Установка-монтаж электрооборудования (включая взрывозащищенные электротехнические устройства), приборов КИПиА, турбин, компрессоров на проектах разных сложностей.
- Работы по монтажу, техобслуживанию, установке электрооборудования в опасной зоне
- Проведения электротехнических тестов кабелей и трансформаторов
- Лабораторные работы по калибровке и поверке оборудования
- Управление проектами

MAIN ACTIVITIES

- Commissioning/ Pre-Commissioning/Start up/ Maintenance
- Electrical / Instrumentation/ Telecom Installation
- Hazardous Area Inspection, QA/QC Inspection
- Complete Project Management Solutions
- Calibration/ Testing/ Final Acceptance Preparation/ etc.



Безупречная репутация, финансовая стабильность, огромный опыт специалистов и наличие новейшей технологии даёт гарантию надежности и качества выполняемых работ, способность ведения работ на любых географических условиях с соблюдением правил безопасности труда, без нанесения ущерба окружающей среде.

Well known reputation, financially stable, with huge experience of specialists, and the availability of latest technologies is a guarantee of reliability and quality of work, ability to conducting works on any geographical environment in compliance with the rules of safety, without damaging the environment.

ТОО "Logic Services Kazakhstan"

Адрес:
Республика Казахстан, 060011,
г. Атырау Мкрн.Береке, 13

Тел/факс +7 /7122/39 60 50

info@lsk.asia
www.lsk.asia

"Logic Services Kazakhstan" LLP

Address
13, Bereke microdistrict, 060011
Atyrau, Republic of Kazakhstan

Tel. + 7 /7122/ 39 60 50

NORWAY IS OPEN TO SHARE ITS EXPERIENCE

OLE JOHAN BJØRNØY IS THE AMBASSADOR EXTRAORDINARY AND PLENIPOTENTIARY OF THE KINGDOM OF NORWAY TO THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN. MR BJORNOY HAS BEEN SERVING AS AMBASSADOR OF NORWAY TO KAZAKHSTAN SINCE AUGUST 2012.



EXCELLENCY, WHAT IS THE PRESENT STATE OF THE KAZAKHSTANI-NORWEGIAN RELATIONSHIP?

We have laid a solid foundation for our bilateral relationship. Kazakhstan plays a constructive role in the region and pursues the same fundamental goals as Norway, such as stability in Afghanistan, nuclear disarmament and a world order based on respect for international law. In 2004, Prime Minister Kjell Magne Bondevik of Norway and President Nursultan Nasarbayev signed a common declaration on friendly relations and cooperation. This foundation has later been completed by a series of Memorandums of Understanding in different spheres such as international road transportation, international maritime standards and emissions reductions. As early as 1993, our two countries signed an agreement on cooperation in the energy sector. The Norwegian embassy in Astana was opened in 2009 and Kazakhstan opened an embassy in Norway the year after.

H.E. Ole Johan Bjørnøy, Ambassador of Norway to Kazakhstan, with a view from outside his native city of Ålesund, the largest city in the county of Ålesund on the West coast of Norway. The region boasts an impressive constellation of maritime companies and training, research and finance institutions. 15 ship design companies, 14 shipyards, 165 equipment suppliers, and 19 shipping companies design, build, equip, and operate the lion's share of the largest and most advanced offshore vessels in the world. These companies employ over 22.000 people in the region and in 2011 had a combined turnover of NOK 50 billion (6,5 billion Euro). Mr. Bjørnøy's own history is closely associated with the region's proud shipbuilding and seafaring traditions: As a student, he had one of his first jobs working with repair and maintenance at one of the local shipyards and he has also been a Russian-interpreter with the Norwegian Coast Guard in the Barents Sea.

WHAT ARE THE MAIN ECONOMIC PRIORITIES FOR NORWAY IN KAZAKHSTAN?

I do not think our priorities are very different from those of many other small countries. The Norwegian economy is highly specialised and very international. As a country, we are dependent on open markets and exporting goods and technology. Norway has more than 40 years of experience as an oil and gas producer and has succeeded in building a large and highly competitive Oilfield Service Industry, which has become our second largest export after oil and gas. We would like to export more of this technology to Kazakhstan. At the same time, Kazakhstan has shown considerable interest in learning from the Norwegian experience regarding both the management of the state petroleum fund and the building of local content. We would like to see this mutual attraction translate into more business partnerships.

HOW CAN NORWAY CONTRIBUTE TO THE MODERNIZATION OF KAZAKHSTAN?

We are already contributing! Together with local and foreign partners, RKK – a company specialised in professional training for oil workers, has been instrumental in setting up the Aktau training Centre, which trains technical personnel to international standards for work in the oil sector. Over the years, the government of Norway has committed about 5 mill. USD to these activities. In addition, through Norwegian consultancies such as Carbon Limits, Norsk Energi and Energy Savings International (ENSI), we have supported several programs aiming at reducing gas flaring, increasing energy efficiency and preparing Kazakhstan to adopt a carbon-trading scheme. These consultancies have all showed what

KAZAKHSTAN PLAYS A CONSTRUCTIVE ROLE IN THE REGION AND PURSUES THE SAME FUNDAMENTAL GOALS AS NORWAY, SUCH AS STABILITY IN AFGHANISTAN, NUCLEAR DISARMAMENT AND A WORLD ORDER BASED ON RESPECT FOR INTERNATIONAL LAW

they are capable of and it is now up to Kazakhstani authorities to determine if they want to continue collaborating with them on a commercial basis. I would particularly like to mention the Norwegian company DNV–GL, which is a world leader within risk management and certification and one of the most successful Norwegian companies in Kazakhstan. Among other things, DNV–GL has assisted with the introduction of international safety and risk management standards in the offshore petroleum sector.

HOW DO YOU FIND THE CURRENT STATUS AND THE PERSPECTIVES OF PARTICIPATION FOR NORWEGIAN COMPANIES IN THE OIL AND GAS PROJECTS IN KAZAKHSTAN?

First of all, we have common realizations that we can be proud of. Kvaerner's contribution to the Kashagan hook-up project is one of them. Aker Solutions has also had major servicing contracts in the Caspian Sea. Several small and medium-sized oil-service companies have done business here in the past and will do business here in the future.

This being said, we have to admit that many projects never matured. On the one hand, Kazakhstan is a major oil-producing country with a need for technology-transfer. On the other hand, with 24 bn. USD of yearly earnings from the export-activities of OFS-companies, Norway is a huge exporter of those technologies and an undisputed market leader in many segments. This should make for an ideal match for the mutual benefit of all parties, but despite that, seafood still remains – by far – Norway's largest export to Kazakhstan. And to be quite frank, we are not really seeing a whole lot of JVs either. It is of course excellent that Kazakhstani customers are developing an appetite for fish – after all fish is very healthy, but it is strange that Norwegian Oilfield Service companies leave such a modest footprint in Kazakhstan. The international experience amply demonstrates that Norwegian companies have unique know-how and are competitive.

As Norwegian Ambassador to Kazakhstan, it is not my role to bring



the greatest possible number of Norwegian companies to Kazakhstan, but rather to help and advice those who choose to establish their business here. After all, Norwegian companies, and that includes the majority state-owned oil company Statoil, independently decide where they want to set up their activities and that depends on their appraisal of the market conditions.

WHAT SHOULD KAZAKHSTAN DO DIFFERENTLY?

It is perfectly normal to pose tough conditions for international oil companies – subsoil resources belong to a country and to its people and not to any particular company. But transparency and predictability is key. Up until now, the vast majority of Norwegian oil-service companies who have done business here, have done so through contracts with IOCs and very few with the National Company KazMunaiGas or through JVs with local partners. If Kazakhstan is serious about transfer of technology and know-how, I am not sure if this is the best way to proceed.

If Norway was so successful in establishing its own oil-industry during the 70's and 80's, it was because the conditions offered to international companies were better than elsewhere in the world at the same time. In the 2000's, we saw a

AS NORWEGIAN AMBASSADOR TO KAZAKHSTAN, IT IS NOT MY ROLE TO BRING THE GREATEST POSSIBLE NUMBER OF NORWEGIAN COMPANIES TO KAZAKHSTAN, BUT RATHER TO HELP AND ADVICE THOSE WHO CHOOSE TO ESTABLISH THEIR BUSINESS HERE

new wave of resource nationalism. I think there is an increasing awareness in Kazakhstan and several other major oil producing countries that some of these policies have gone too far and need to be reversed. It is perfectly legitimate to have expectations on local content, but local authorities also need to do their part. In my opinion, as long as they are offered transparent and predictable conditions, most companies are willing to go quite far to satisfy expectations on local content. Despite never having set any quotas, I think it is no exaggeration to say that Norway has been very successful in actually creating local content. The Norwegian oil adventure would not have been possible without American, French and Belgian companies and engineers.

To finish on a positive note, I very much welcome the recent signals emanating from the Kazakhstani government on facilitating expatriate labour, creating more transparency in bidding rounds and procurement, encouraging R&D and improving the investment climate in general. I hope that this policy will create the incentives for a new wave of foreign investments in Kazakhstan.

EXCELLENCY, I THANK YOU FOR THIS CANDID AND OPENHEARTED INTERVIEW

DAURZHAN AUGAMBAY



KIOGE

22nd Kazakhstan International Oil & Gas Exhibition & Conference

22-я Казахстанская Международная Выставка и Конференция "Нефть и Газ"



EXHIBITION • ВЫСТАВКА
30 сентября - 3 октября 2014
Almaty • Kazakhstan
Atakent Exhibition Center
Алматы • Казахстан
КЦДС "Атакент"



www.kioge.kz

CONFERENCE • КОНФЕРЕНЦИЯ
1-2 October 2014
Almaty • Kazakhstan
InterContinental Hotel
Алматы • Казахстан
Гостиница Интерконтиненталь



CENTRAL ASIA'S LEADING OIL & GAS EVENT

Крупнейшее выставочно-конференционное мероприятие в Казахстане и странах Прикаспийского региона по теме «Нефть и Газ»



For further information, please contact: Tel.: +44 (0) 20 7596 5082 Email: oilgas@ite-events.com

За дополнительной информацией обращайтесь: Тел. +7 727 258 34 34 Email: oil-gas@iteca.kz

London • Moscow • Almaty • Baku • Tashkent • Atyrau • Aktau • Istanbul • Hamburg • Beijing • Poznan • Dubai

DOING BUSINESS IN KAZAKHSTAN – THE NORWEGIAN WAY



INTERVIEW WITH MR JO HULBAEKDAL, GENERAL DIRECTOR OF DNV GL IN KAZAKHSTAN

HOW DID YOUR COMPANY DEVELOP INTO ONE OF THE BIGGEST AND MOST SUCCESSFUL COMPANIES IN THE WORLD WITHIN THE AREAS OF RISK MANAGEMENT, CERTIFICATION, VERIFICATION AND INSPECTION SERVICES?

DNV was established exactly 150 years ago with the purpose to ensure implementation and verification of safety standards primarily for Norwegian merchant ships. During the first 100 years the focus was on design, construction and operation of maritime

vessels – from sail ships via steam ships to ultra large crude oil carriers. During the latest 50 years our activity has developed more and more into other industries which also represent potentially high risks to their owners, employees and the society at large; in particular the petroleum industry, but also transportation, nuclear power, food safety, health care and more recently into renewable energy sources, like wind and solar power. During all these years a key success factor has

been to build trust with all stakeholders involved by providing independent, scientifically based advice and developing technical standards that define minimum safety requirements related to design and operation of maritime vessels and industrial facilities. This has only been possible by attracting talented engineers and developing their competence by taking on challenging tasks of technology development and focusing on research and development activities.



WE STRONGLY BELIEVED THAT THE PARTIES INVOLVED WOULD NOT ONLY BENEFIT, BUT STRICTLY REQUIRE THE COMPETENCE AND KNOWLEDGE ACCUMULATED BY DNV FROM SIMILAR ACTIVITIES IN OTHER PARTS OF THE WORLD IN ORDER TO MANAGE THE RISKS INVOLVED

WHY DID DNV ESTABLISH LOCAL REPRESENTATION IN KAZAKHSTAN?

Kazakhstan has a long history of development of oil & gas resources onshore, while DNV over the last 50 years has gained world leading experience in exploration and production of hydrocarbon resources offshore, often under harsh environmental conditions, like in the North Sea and the Barents Sea. When the first attempts were made to explore oil & gas resources in the Kazakh sector of the Caspian Sea, DNV realised what a formidable task this represented in term of potential risks. We strongly believed that the parties involved would not only benefit, but strictly require the competence and knowledge accumulated by DNV from similar activities in other parts of the world in order to manage the risks involved. When the world class Kashagan field was discovered in 2000, it was realised that it involved significant risks, like a high reservoir pressure with a high content of H₂S, a vulnerable ecosystem with significant habitats of endangered species, like the sturgeon and the Caspian seal, harsh environmental condition with drifting ice and extremely low temperatures during the winter, lack of infrastructure and long transportation routes and last, but not least, a regulatory regime not specifically developed to properly address the risks of offshore activities. All this called for the competence of DNV in order to facilitate experience transfer and implementation of lessons learned from similar projects worldwide. Hence, DNV started its engagement with the stakeholders of the Kashagan project more than 15 years ago and formally established a legal entity in Kazakhstan in 2006.

WITH THE LONG HISTORY OF DNV AND GL, NOW MERGED INTO ONE COMPANY DNV GL, HOW DO YOU SEE YOUR COMPANY CONTRIBUTING TO THE DEVELOPMENT OF OIL & GAS INDUSTRY IN KAZAKHSTAN?

Since DNV, and later GL, established themselves in Kazakhstan, we have been working with both the industrial

partners as well as the authorities in providing services, facilitate experience transfer and competence building to ensure that the best industry practice and the lessons learned from offshore oil & gas developments in other parts of the world are imbedded in the way the partners manage their risks and the way the Kazakh authorities establish and enforce an adequate regulatory regime. Major incidents, like the Piper Alpha and Macondo disasters, have clearly demonstrated that in order to address all risks properly, a comprehensive risk management system has to be fully integrated in the overall management of the activities from the very top of the organisation to the shop floor. The regulatory framework defined by the authorities has to set out requirements for a risk management system based on functional specifications, performance standards and a risk-based approach with extensive use of risk assessments as decision support to supplement recognised, international technical standards and design codes. DNV has, with funding from the Norwegian Government, developed the first methodological recommendations, that adopt this risk-based approach for provision of industrial safety in the offshore oil & gas activity in Kazakhstan. This regulatory document was adopted by the Ministry of Emergency Situations in 2010. In general, there is a large interest in Kazakhstan among authorities, organisations and companies to learn from the “Norwegian experience” and DNV, originating as a Norwegian company, is a key partner in facilitating this for the oil & gas industry stakeholders in Kazakhstan.

BASED ON THE NORWEGIAN EXPERIENCE, HOW DO YOU SEE KAZAKH COMPANIES CAN BECOME COMPETITIVE AND SUCCESSFUL IN THE OIL & GAS INDUSTRY, BOTH ON THE DOMESTIC MARKET AND ABROAD?

There are several key issues that have to be addressed in order to succeed in this highly global and competitive market. First of all, the company has to possess and develop the relevant



competence among its workforce and management and embrace change as a necessary adoption to a dynamic and evolving industry. In Norway this was achieved within a couple of decades from when we first discovered oil in 1969, by inviting foreign expertise and knowhow and work closely and integrated with them until the Norwegians had learned the skills and gained the competence required to design, construct and operate these complex industrial facilities on their own. Hence, development of local content and competence in a proactive way is a key success factor. Secondly, the company must implement a comprehensive and verifiable quality management system that is able to demonstrate that the products and services they provide to its customers are fully compliant with whatever specifications and technical standards, national and international, that the customer may specify. Only when you are able to work to international

standards and demonstrate compliance with their requirements, will you be able to compete on an international level. Furthermore, you have to ensure transparency and accountability in all your business activity. Unless Kazakhstan is able to effectively fight corruption and unethical business conduct, it will not be possible to create an environment of technology development and innovation, which is crucial in realising the goals set out by President Nazarbayev in his ambitious vision for development of Kazakhstan towards 2050.

HOW DOES DNV GL ENSURE EXPERIENCE TRANSFER AND DEVELOPMENT OF LOCAL COMPETENCE IN KAZAKHSTAN?

When DNV established itself in Kazakhstan in 2006, our vision was to develop a sustainable, professional business based on a competent Kazakh national work force. Realising that there were practically no Kazakh engineers at the time with a relevant edu-

cational background or international experience within the key areas of safety and risk management, we committed to a strategy of developing this competence internally in DNV. Hence, we have been recruiting talented, young engineers almost directly from the technical universities and institutes, and put them on a two year internal trainee program in Norway or the UK, where they would work in an international, multi-cultural environment with challenging customers and projects. This was a steep and tough learning curve, but proved to be a very efficient way of developing not only international competence, but also the required mind set and work approach expected from our customers. Upon their return to Kazakhstan after two years of on-the-job training abroad, these engineers have proven to be highly sought after and appreciated by our customers in Kazakhstan. This strategy represents a win-win situation, where both their host unit abroad as well as DNV in Kazakhstan have largely benefit from the accelerated competence building achieved. It is obviously a challenge to keep such attractive expertise in the company, but our experience has shown that young, talented engineers enjoy challenging tasks that develop their competence and also being at the forefront of technology development. And this is exactly what we can offer them working in a competence based company like DNV GL.

WHAT PERSPECTIVES DO YOU SEE FOR THE DEVELOPMENT OF YOUR COMPANY IN KAZAKHSTAN?

With the growing understanding among Kazakh regulators and national companies alike of the importance of risk management, technology development and innovation, local competence building in a climate of globalisation, I see great perspectives for development and provision of our services in Kazakhstan. Furthermore, the priorities defined in the theme of the Expo 2017 "Future energy" and the growing focus in Kazakhstan on renewable energy, where Kazakhstan has a tremendous potential, in particular within wind and solar power generation, all point in the same direction as the vision of DNV GL – "A global impact for a safe and sustainable future".



DNV HAS, WITH FUNDING FROM THE NORWEGIAN GOVERNMENT, DEVELOPED THE FIRST METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS, THAT ADOPT THIS RISK-BASED APPROACH FOR PROVISION OF INDUSTRIAL SAFETY IN THE OFFSHORE OIL & GAS ACTIVITY IN KAZAKHSTAN



1-ЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА КАЗАХСТАНА: ФОКУС НЕФТЬ И ГАЗ»

KAZAKHSTAN GEOLOGY FORUM, OIL&GAS
12-13 MARCH, 2015 ASTANA, KAZAKHSTAN
HILTON GARDEN INN ASTANA

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА



Министерство энергетики
Республики Казахстан



Министерство по инвестициям и
развитию Республики Казахстан

ОРГАНИЗАТОР



Казахстанское общество
нефтяников-геологов

СО-ОРГАНИЗАТОР



Казахстанская ассоциация
организаций нефтегазового и
энергетического комплекса

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ ФОРУМА:

- Ключевые приоритеты развития нефтяной геологоразведки Казахстана.
- Совершенствование Законодательной базы в целях привлечения инвестиций в геологоразведку РК.
- Геофизические, промысловые исследования скважин и полевые геофизические работы.
- Наука и практика отечественной геологоразведки. Опыт стран-партнеров.
- Особенности разведки шельфовых месторождений на Каспии.
- Инновационные технологии в нефтегазовой отрасли для изучения и добычи глубокозалегающих запасов нефти.
- Подготовка кадров.

KEY TOPICS OF THE FORUM:

- Key priorities of petroleum exploration development in Kazakhstan.
- Improving the legislative framework in order to attract investments in geological exploration of RK.
- Geophysical and field investigations of oil wells and geophysical field work.
- Domestic petroleum exploration as a science and its implementation in the industrial practice.
- Features of offshore exploration in the Caspian Sea.
- Innovative technologies in the oil and gas industry for research and extraction of deep-lying oil reserves.
- Training of personnel.

КОНТАКТЫ | CONTACTS
ADMIN@TBD.BZ |
RUSSIA@TBD.BZ
WWW.TBD.BZ





ДАННАЯ СТАТЬЯ ПОСВЯЩЕНА ОПЫТУ РАЗВИТИЯ СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В НОРВЕГИИ

НОРВЕЖСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ



**DET NORSKE VERITAS
 KAZAKHSTAN**

Максат Тлешев
 Проектный менеджер / Инженер

Начну с того, что Норвегия достигла больших успехов в нефтегазовой сфере и устойчиво закрепилась в числе развитых стран мира. Многие страны стараются равняться на норвежскую нефтегазовую модель развития и применить у себя опыт Норвегии. Казахстан, также как и Норвегия, делает большой акцент на привлечение зарубежных инвестиций и транснациональных компаний в нефтегазовую сферу, с целью развития новых технологий, качества, улучшения производственных мощностей путем применения мирового опыта, а также повышения конкурентоспособности местных кадров и товаропроизводителей на международном уровне. Но на деле добиться желаемых результатов оказалось не так уж просто. Поэтому в данной статье постараюсь ответить на вопрос, как страна, находившаяся в тени развитых стран мира, в одночасье стала лидером по успешной реализации морских и подводных проектов и достигает небывалых успехов в экономике и инновационных технологиях?

Во-вторых, почему казахстанская модель развития нефтегазового сектора отличается от норвежской? Думаю, что ответ на поставленный вопрос следует искать в истории развития нефтегазового сектора Норвегии.

Заглянув в историю, становится ясно, что значительные изменения в развитии страны приходятся на 70 – 80-е годы прошлого столетия, когда в Норвегии были обнаружены первые нефтяные месторождения (месторождения Экофиск, Статфьерд и т.д.). Тогда в стране еще не было достаточных знаний, технологий и квалифицированных спе-

циалистов. В связи с чем, Норвегия взяла курс на развитие нефтегазового сектора и активного применения международного опыта транснациональных компаний.

В 1972 году Правительство Норвегии принимает решение об учреждении компании «Статойл» (Statoil) и Государственного нефтяного фонда (Statens oljedirektorat). Парламент также принял концепцию "Десять нефтяных заповедей" (Источник: www.norginfo.com – надо сделать сновску), в которой говорится, что:

1. Вся деятельность на норвежском шельфе должна проводиться под контролем и управлением государства.
2. Нефтяные ресурсы должны быть использованы таким образом, чтобы Норвегия могла добывать и перерабатывать сырую нефть самостоятельно.
3. Следует развивать новые виды экономической деятельности, связанные с нефтью.
4. Новая нефтяная промышленность должна принимать во внимание существующие стандарты по охране окружающей среды
5. Сжигание газа на норвежском шельфе может быть одобрено только на короткие периоды.
6. Нефть с норвежского шельфа в первую очередь должны доставляться в Норвегию, за исключением ряда случаев, когда общественные политические соображения могут послужить основой для другого решения.
7. Государство является участником всей деятельности, связанной с нефтью. Государство также будет проводить политику по координации норвежских интересов в нефтяной промышленности, и способствовать инте-

грации с международным сообществом в этой области.

8. Будет создано государственное нефтяное сообщество для отстаивания государственных коммерческих интересов. Сообщество будет взаимодействовать как с местными, так и с международными компаниями.
9. Добыча нефти на 62 широте должна проводиться так, чтобы удовлетворять социально-политические условия в том регионе.
10. Обнаружение норвежской нефти поставит перед внешней политикой Норвегии новые перспективы, побуждающие к действию.

Парламент, Правительство и нефтяной Директорат отвечали за управление и контроль отраслью, где роль Парламента была обусловлена принятием решения относительно открытия новых месторождений, а Правительство должно назначать и выдавать лицензии.

Период с 1969 по 1985 годы норвежскую модель управления можно было бы охарактеризовать сугубо вертикальной и неэффективной, в которой государство доминировало и удерживало за собой основные позиции по регулированию. Производство было ограничено в управлении нефтяными процессами. Это естественно тормозило процесс принятия быстрого и профессионального решения очень необходи-

мого на производстве. В тот период времени произошли некоторые события, повлекшие за собой изменения в стиле управления. В 1977 году произошел выброс нефти на платформе «Браво» и катастрофа на платформе «Александр Л. Киелланд» в 1980 году, когда погибло 123 человека из 212 членов экипажа. Аварии привели к более жестким требованиям к безопасности и экологическим требованиям по работе на норвежском шельфе. Были введены улучшенные процедуры готовности к чрезвычайным ситуациям и разработано более эффективное спасательное оборудование. Что касается государственного управления, то можно провести параллель с основами проектного менеджмента, которые говорят о том, что управление со стороны государства сменилось из вертикальной функциональной структуры в организацию проектного типа. Государство выступило в качестве Stake Holder, который устанавливает цели и задачи для производства, но при этом не занимается исполнением поставленных задач, а только контроль путем проведения аудитов (во многом выполняется независимыми компетентными организациями) и проведения расследования в случае аварии. Банки и инвестиционные компании выступают в качестве проектных спон-

соров, которые также накладывают определенные обязательства на производство или компании операторов. Компаний операторы выступают в качестве проектных менеджеров, которые собирают команду из поставщиков, подрядчиков, научных институтов, университетов и т.д. и разрабатывают план по реализации поставленных целей и задач. В этом случае сами операторы заинтересованы внедрять новые технологии, стандарты качества, формирование местного квалифицированного содержания и т.д. если этого требуют поставленные цели. Например, поставлена задача снизить выбросы CO2 газа до определенного времени, то производство старается внедрить новые технологии, создание новых лабораторий и проведения исследовательских работ, внедрение международного передового опыта и стандартов, и т.д.

Следует отметить, что данная статья не говорит об уменьшении влияния государства, а наоборот о сокращении сложных механизмов взаимодействия между государством и производством, и даже перехода на новую эффективную систему управления. Данный подход снизил вероятность проявления любых видов коррупции. Согласно отчетам авторитетной международной организации International Transparency от 2014 года Норвегия занимает заслуженное 5 место по уровню отсутствия коррупции или транспарентности из 177 стран мира (это в виде сноски www.transparency.org). Транспарентность и норвежская модель управления нефтегазового сектора позволяют стране привлечь инвестиции и новые технологии. С приходом транснациональных компаний появилась необходимость в разработке межгосударственных и национальных стандартов для разведки и добычи нефти и газа. Основной целью разрабатываемых стандартов являлся учет интересов производителей, сервисных компаний и нефтегазовых операторов, а также повышение качественного уровня национальных стандартов гармонизированных с международными стандартами для обеспечения конку-



ПРОИЗВОДСТВО ВО МНОГОМ СПОСОБСТВОВАЛО КОРРЕКТИРОВКИ УЧЕБНОГО ПЛАНА ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ. СТУДЕНТЫ, ПРОХОДИВШИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ, ВОВЛЕКАЛИСЬ В ПРОЕКТНУЮ ГРУППУ, ГДЕ ПРИОБРЕТАЛИ НАВЫКИ РАБОТЫ В КОМАНДЕ, УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И РЕШЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ

рентоспособности продукции, технологии или услуг.

Компания «Де Норшке Веритас Германишер Ллойд» – далее ДНВ ГЛ, в которой я работаю, активно принимала участие в разработке стандартов, а также в совместных проектах с производством (так называемых Joint Industry Project).

В процессе разработки стандартов создавались рабочие группы, состоящие из представителей государства, крупных операторов, различных консалтинговых, машиностроительных, нефтесервисных компаний, научных центров и высших учебных заведений, которые ставили перед собой ряд задач по обеспечению безопасности труда и окружающей среды, выработке системы качества, соот-

ветствия международным стандартам, оценке технологических возможностей производства, инновациями, экономическим аспектам и т.д. Была необходимость детального изучения и выработки, конкретных мер по решению поставленных задач, что способствовало развитию совместных проектов с производственным сектором (Joint Industry Project), результатом чего стала разработка и внедрение новых технических стандартов (NORSOK, DNV и т.д.). Следует отметить, что норвежская нефтегазовая индустрия не значительно испытала шоковую терапию после внедрения стандартов в производство, а наоборот увеличило конкурентоспособность не только в пределах региона освоения шель-

фа Северного моря, но и в мировом масштабе. Все благодаря тесной связи между Правительством, производственным сектором, наукой и образованием.

Хочется добавить, что образование и наука не отставали и двигались в одну ногу с производством. Создавались научно-исследовательские центры, на базе которых университеты готовили будущих специалистов для индустрии. Не секрет, что производство во многом способствовало корректировке учебного плана высших учебных заведений. Студенты, проходившие производственную практику, вовлекались в проектную группу, где приобретали навыки работы в команде, управления проектами и решения постав-



ВО ИЗБЕЖАНИЕ НЕПРЕДВИДЕННЫХ ПРОБЛЕМ С МАТЕРИАЛАМИ, МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЕЙ, УСТАНОВКОЙ, СИСТЕМОЙ И ОБОРУДОВАНИЕМ ПОЯВИЛАСЬ НЕОБХОДИМОСТЬ ИХ СЕРТИФИКАЦИИ

ленной технической задачи. Таким образом, подрастающее поколение плавно переходят из университета в производство.

В статье было упомянуто по поводу контроля со стороны государства. Каждый этап производства, включающий в себя проектирование, изготовление, строительство, монтаж, пуско-наладочные работы, эксплуатация, ремонтные работы и демонтаж, проверяются уполномоченным органом управления или компетентной независимой организацией, которая должна предоставить сертификаты или отчеты о проделанной работе по каждому этапу производства. Следует отметить, что процесс сертификации широко применяется на проектах освоения шельфа Северного моря, где суровые климатические условия создают много трудностей и опасности для производства по добычи углеводородов. Во избежание непредвиденных проблем с материалами, металлоконструкцией, установкой, системой и оборудованием появилась необходимость их сертификации. Для этого проводится

детальный анализ рисков (FMESA, HAZOP и т.д.), впоследствии которого выявляются особо критичные и относительно критичные компоненты. Сертификация обеспечивается третьими независимыми организациями (3rd party verification or

certification body) и состоит из проверки проектной документации на соответствие требованиям технических стандартов, оценки материалов и металлоконструкции, инспекция во время производства оборудования или материалов, участие в тестировании оборудования или материалов, проверка производственной документации (сварочные работы и их инспекции, квалификация персонала, сертификаты материалов и т.д.). В конце сертификационного процесса выписывается сертификат, удостоверяющий качество данной продукции.

Таким образом, Норвегия сохраняет за собой лидерство по безопасному производству на море в силу выше перечисленных причин.

В заключение, основываясь на успешном опыте развития нефтегазовой индустрии Норвегии, хотелось бы перечислить ключевые моменты, на которые возможно следует обратить более глубокое внимание Казахстана. Необходимо:

1. Упростить процесс взаимодействия между государством и производством по примеру Норвегии, поскольку не всегда понятно какой комитет или министерство отвечает за ту или иную часть или этап производства. Необходима отлаженная работа и прочная обратная связь между Правительством, производством, наукой и образованием.

2. Обеспечить прозрачность нефтегазового сектора.
3. Пересмотреть отечественные стандарты с учетом современных вызовов нефтегазовой промышленности, и по возможности, должны быть гармонизированы с международными.
4. Поэтапно внедрить международные технические стандарты в Казахстане, с целью не допущения шоковой терапии отечественного производства. К примеру, допустим, что есть некоторые жесткие технологические международные требования, ведущие к потребностям в огромных инвестициях для модернизации текущих производственных мощностей. Для того чтобы осуществить плавный переход к новым требованиям, необходимо осуществить поэтапное внедрение этих требований (возможно разбив на пятилетки), при этом сохраняя контроль за прогрессом.
5. Внедрить систему сертификации и/или третьей системы независимой верификации в нефтегазовый сектор.
6. Сформировать плеяду компетентных кадров и создать стимулы для их работы в Казахстане.
7. Развивать научно-исследовательские и опытно-конструкторские лаборатории и проводить совместную работу с между производством и отечественными профильными университетами.



Tired of cost and schedule over runs?

Time to rethink your Completions and Commissioning Strategy!

Optimise your project duration from Installation to Start-up with *qedi's* specialised Completions and Commissioning Services including our game-changing GoTechnology® software.

Consultancy

"Providing our clients with experience and expertise, deliverables and tools for planning the control of Completions, Commissioning and Start-up early within the project life cycle"

Completions & Commissioning Management

"Managing Commissioning and Completions projects on behalf of our clients"

Decommissioning

"Providing our clients with industry leading solutions for Decommissioning Completions capture and management"

GoTechnology® Technical Integrity Management

"Providing our clients with industry leading Completions Systems Technology and Commissioning Support"

Start-up & Early Production Assist

"Supporting our clients to manage the transfer from Completions, Commissioning through to Start-up"

Technical Resourcing Completions & Commissioning Execution Support

"Provision of Manpower to deliver and support our client's new and existing project Completions and Commissioning activities"

qedi Contact Details:

78"A" Azattyk Avenue, 3rd Floor
Atyrau, 060005, Kazakhstan
t: +7 7122 451 770
e: kazakhstan@qed-i.com

Contact Mohamed Motazz Refaie
today at mazz@qed-i.com

www.qed-i.com





NorLense является ведущей мировой компанией в области мер по ликвидации загрязнений шельфовой нефти (OSR). Решения, предлагаемые компанией, основаны на использовании систем автоматического реагирования, позволяющих дать быстрый и эффективный ответ на аварийную утечку нефти в море. Высокая степень автоматизации гарантирует безопасность для обслуживающего персонала. За многие годы деятельности, с самого зарождения нефтяной и газовой промышленности на норвежском континентальном шельфе, накоплен бесценный опыт. NorLense также участвовала в устранении многих сложных случаев утечки нефти в мире, последняя из которых произошла в Мексиканском заливе. Компания наблюдает быстрое развитие нефтегазовой отрасли в Казахстане и Каспийском море, поэтому для NorLense важно принять активное участие в разработке услуг по устранению последствий аварийной утечки нефти в этом же регионе. Представители NorLense недавно посетили Казахстан для встречи с ключевыми фигурами нефтяной и газовой промышленности и поставщиками соответствующих услуг. Представители компании осознали, что существует огромный интерес к защите окружающей среды и созданию условий боевой готовности на базе эффективного оборудования и соответствующим образом квалифицированного персонала. NorLense хотел бы быть частью развития этих условий в Казахстане! NorLense предлагает создание партнерских отношений с местными структурами путем предоставления оборудования и подготовки персонала, необходимых в долгосрочной перспективе. Компания считает, что необходимый опыт должен получаться локально местными жителями.



NorLense is a world leading company in the field of offshore oil spill response (OSR). The solutions are based on mechanical response systems allowing fast and effective reaction to any spill at sea. A high degree of automatization optimizes security for the operating personnel. Experience has been accumulated over many years since the very beginning of the oil and gas industry on the Norwegian Continental shelf. NorLense has also participated in many of the severe oil spills around the world, the latest in Gulf of Mexico. As we see the fast development of oil and gas activities in Kazakhstan and the Caspian Sea, it is important for NorLense take an active part in the development of OSR-related services in the same region. NorLense has recently visited Kazakhstan to meet with the oil and gas industry and service providers. We have experienced that there is a great concern to protect the environment and to establish relevant and state-of-the-art preparedness based on efficient equipment and trained response personnel. NorLense would like to be part of this development in Kazakhstan! NorLense offers partnerships with local entities by supplying equipment and training personnel in a long perspective. We believe competence should be developed locally by local people.



АТЛАС КОПКО АРЕНДА ПОСТОЯННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Мы разрабатываем и сдаем в аренду высококачественные компрессора, генераторы азота, бустера и т.д. Видение и главный приоритет нашего бренда это быть и оставаться первым, о ком думают и кого выбирают (First in Mind - First in Choice®) для арендных решений и 24/7 сервисного обслуживания. Чтоб найти ближайший контакт посетите нас на www.atlascopcorental.com



Atlas Copco

OGLAEND SYSTEM GROUP

КОМПАНИЯ «OGLAEND SYSTEM» БЫЛА ОСНОВАНА В 1977 ГОДУ В НОРВЕЖСКОМ ГОРОДЕ САНДНЕС. СЕГОДНЯ «OGLAEND SYSTEM GROUP» ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИЕЙ С 13 ФИЛИАЛАМИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА, СРЕДИ КОТОРЫХ «OGLAEND SYSTEM NORWAY AS», «OGLAEND INDUSTRIES MALAYSIA SDN BHD.» И «OGLAEND INDUSTRIES (SUZHOU) CO LTD» ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. ГРУППА ИМЕЕТ ОБОРОТ В \$ 110 МЛН. ДОЛЛАРОВ США, ЯВЛЯЯСЬ РАБОТОДАТЕЛЕМ ДЛЯ 350 ЧЕЛОВЕК.

ГОЛОВНОЙ ОФИС: Г. КЛЕПП В 30 КМ К ЮГУ ОТ Г. СТАВАНГЕР (НОРВЕГИЯ)

ОФИСЫ КОМПАНИИ ПО МИРУ:

- Oglænd System AS в городе Клепп, Норвегия
- Oglænd System AS в городе Хольвикен недалеко от Мальме, Швеция
- Oglænd System в Дании
- Oglænd System BV в Роттердаме, Нидерланды
- Oglænd System LTD, в Бирмингеме, Великобритания
- Oglænd System PTD LTD в Сингапуре
- Oglænd System LTD в Пусане, Южная Корея
- Oglænd System ME в Дубае, ОАЭ
- Oglænd System Snd Bhd в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Oglænd System в США
- Oglænd System в России

Компании «Oglænd System Group» принадлежит бренд «Oglænd System», которая разрабатывает, производит и продает многопрофильные решения по обслуживанию, желоба для кабелей и кабельные лестницы для следующих отраслей по всему миру: нефть и газ, инфраструктура, кораблестроение, ветроэнергетика и водоочистка. Эти решения обеспечивают дополнительные преимущества за счет сокращенного времени монтажа, максимального объема использования, снижения веса, улучшенного технического состояния в течение срока службы и повышенной безопасности работы.

Бизнес компании диверсифицирован по всем регионам мира, в которых сосредоточены 60% объемов продаж за пределами Норвегии. Компания осуществляет деятельность в 30 странах и обслуживает клиентов в более, чем 140 странах.

ПРОИЗВОДСТВО

У компании есть производственная площадка первого класса производства в Норвегии. Для дальнейшего расширения своего территориального покрытия, компания недавно приобрела свою вторую производственную площадку глобального масштаба в г. Куала-Лумпур в Малайзии. Это позволило компании увеличить свои производственные мощности и гибкость системы снабжения.

ДЕВИЗ КОМПАНИИ — ТОЛЬКО САМОЕ ЛУЧШЕЕ!

С момента основания «Oglænd System» в 1977 году, девиз «Только самое лучшее!» выражает видение компании, являясь слоганом ком-

панией и обещанием международному рынку. «Oglænd System» стремится разрабатывать и поставлять лучшие желоба для кабелей, кабельные лестницы и помощь в обслуживании наших клиентов в виде решений, которые способствуют уменьшению общей стоимости системы проектов.

МИССИЯ КОМПАНИИ

Миссия компании заключается в усилении конкурентоспособности своих клиентов посредством своей уникальной системы обслуживания «Многосеточная»™ (MultiGrid™), а также поставки желобов для кабелей и кабельных лестниц для электрических кабелей, приборов, телекоммуникационных устройств, систем вентиляции и трубопроводов.

Планирование, проектирование и монтаж с помощью спектра предложений компании по обслуживанию, добавит преимущества за счет сокращенного времени монтажа, максимального объема использования, снижения веса, улучшенного технического состояния в течение срока службы и повышенной безопасности работы.

OGLAEND SYSTEM GROUP

OGLAEND SYSTEM WAS FOUNDED IN SANDNES, NORWAY IN 1977. TODAY OGLAEND SYSTEM GROUP IS A HIGHLY INTERNATIONALIZED CORPORATION WITH 13 SUBSIDIARIES SPREAD ALL OVER THE WORLD, OF WHICH OGLAEND SYSTEM NORWAY AS, OGLAEND INDUSTRIES MALAYSIA SDN BHD. AND OGLAEND INDUSTRIES (SUZHOU) CO LTD. ARE THE MAIN PRODUCTION PLANTS. THE GROUP HAS A TURNOVER OF US\$ 110 MILLION AND EMPLOYS 350 PEOPLE.



HEADQUARTERS:
 KLEPP 30 KM SOUTH OF STAVANGER IN NORWAY

Oglænd System Group owns the brand Oglænd System that develops, manufactures and sells multidiscipline support solutions, cable tray and cable ladders to the following industries world-wide: Oil & Gas, Infrastructure, Ships building, Wind Power, Water Treatment and Clean Room industries. These solutions deliver added value through reduced installation time, maximized volume utilisation, weight reductions, enhanced life time integrity and improved safety performance.

The Company's business is diversified in all regions of the globe, with 60% of the sales outside Norway. The Company is operating from locations in 30 countries and serving customers in more than 140 countries.

MANUFACTURING

The Company has a first class manufacturing site in Norway. To further increase our manufacturing footprint the Company has recently commissioned its second global serving manufacturing facility in Kuala Lumpur in Malaysia. This increases its manufacturing capacity and our sourcing flexibility.

SIMPLY THE BEST! — THE COMPANY'S PROMISE

Since the foundation of Oglænd System in 1977 "Simply the Best!" has expressed the vision of the Company as well as it has been its slogan and its brand promise to the global market. Oglænd System strives to develop and deliver the best possible cable tray, cable ladder and support solutions to its customers – solutions that contribute to the reduction of the Total System Cost of a project.

GLOBAL OFFICES:

- Oglænd System AS Norway at Klepp
- Oglænd System AB in Höllviken outside Malmö Sweden
- Oglænd System Denmark
- Oglænd System BV in Rotterdam, the Netherlands
- Oglænd System LTD, in Birmingham, UK
- Oglænd System PTD LTD, Singapore
- Oglænd System LTD, in Busan, South Korea
- Oglænd System ME, in Dubai, UAE
- Oglænd System Snd Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia
- Oglænd System USA
- Oglænd System Russia

MISSION

The mission of the Company is to make its customers competitive through its unique MultiGrid™ support system and cable trays and cable ladders for electrical cables, instrumentation, telecom, HVAC & piping.

Planning, design and installation with the wide range of support will add value through time reduction, maximised volume utilisation, weight reduction, enhanced lifetime integrity and improved safety performance.

THERMTECH AS



ПОСТАВЩИК ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ОЧИСТКИ НЕФТЕСОДЕРЖАЩИХ ОТХОДОВ

Компания «Thermtech» является владельцем технологии запатентованного процесса TCC®, который используется для очистки нефтесодержащих отходов, образующихся в процессе бурения, добычи и перегонки нефти. TCC® преобразует кинетическую энергию в тепловую энергию, создавая трение в отходах.

По всему миру многочисленные нефтяные компании требуют использования технологии TCC® для очистки отходов при производстве. «Thermtech» поставляет эту технологию для своих клиентов, которые, в свою очередь, предоставляют услуги для компаний по разведке и добыче.

Наиболее важным свойством процесса TCC® является его способность восстанавливать каждый компонент отходов, сохраняя свойства первоначальных компонентов.

В конце процесса очистки, нефть может быть повторно использована, и твердые вещества могут использоваться в различных целях, складируемые в землю или сброшены в море. Благодаря повторному использованию всех элементов с полным сохранением их химических и физических характеристик, процесс TCC® полностью устраняет понятие отходов.

Миссия компании «Thermtech» заключается в создании коммерческих выгод для своих клиентов, приводя к сохранению чистой и здоровой окружающей среды.

Репутация процесса TCC® является настолько прочной, что многие нефтяные компании, действующие в районах слабого экологического регулирования, ввели в использование эту технологию, не только из-за коммерческого преимущества, но и с целью укрепления своей репутации и подчеркивания не-безразличного отношения к экологии.

Дизайн компактного, мобильного блока TCC® является одним из последних изобретений компании «Thermtech». Благодаря этому изобретению, вместо транспортировки отходов в места очистки, мобильное подразделение транспортируется в отходы. Помимо экономии на логистике, которую обеспечивает такой мобильный блок, его использование может также

сделать весь процесс гораздо безопаснее путем сокращения перемещения опасных, вредных и экологически негативных отходов.

Это очень компактное устройство может транспортироваться на прицепах, лодках и кранах, и тем не менее предлагает те же технологические преимущества, возможности и параметры, которые сделали процесс TCC® настолько успешным.

В Казахстане компания «Thermtech» установил два первых устройства TCC® в 2005 году в п. Баутино. Впоследствии появились установки в г. Аксай и на Тенгизе. В настоящее время, 6 блоков TCC®, разработанные компанией «Thermtech», можно увидеть в эксплуатации в Казахстане. Поскольку технология TCC® требуется для удовлетворения строгих экологических норм, мы ожидаем увеличение числа установок TCC® в будущем.



THERMTECH AS

SUPPLIER: EQUIPMENT FOR THE TREATMENT OF OILY WASTE

Thermtech is the technology owner of the patented TCC® process used to treat the oily waste produced during drilling, production and refinery activities. The TCC® converts kinetic energy to thermal energy by creating friction in the waste.

Across the world numerous oil companies require the use of the TCC® technology for the treatment of their waste. Thermtech supply this technology to its customers, who in turn provide services to the Exploration and Production companies.

The most important property of the TCC® process is its ability to recover every component of the waste, with the same qualities of the original components.

At the end of the treatment, the oil can be re-used and the clean solids can be used in different applications, land filled or discharged to sea. With all the elements recovered to be re-used with their chemical and physical characteristics unchanged, the TCC® process has completely eliminated the concept of waste.

The Thermtech's mission to create commercial benefits for its customers, results in keeping the environment clean and healthy.

The reputation of the TCC® process is so strong that many oil companies operating in areas of lax environmental regulation have in fact adopted its technology, not just for their own commercial advantage, but especially to reinforce their reputation and emphasize their green credentials. The design of a compact, mobile TCC® unit is among Thermtech recent developments. With this solution, instead of transporting the waste to the location of the treatment unit, the mobile unit is transported to the waste. Aside from the obvious logistical savings that such a mobile unit can bring, its use can also make the whole process much safer by reducing the waste movements, which in itself are dangerous, unhealthy and environmentally negative.

This very compact unit can be transported on trailers, supply boats and cranes, and still offers the same technological advantages, capacities and parameters that have made the TCC® process so successful.

In Kazakhstan, Thermtech installed their first two TCCs® in 2005 in Bautino. Subsequently there were more installations in Aksai and Tengiz. Presently 6 TCC® based units, designed and build by

Thermtech, can be found in operation across Kazakhstan. Since the TCC® technology is required to satisfy strict environmental regulations, we expect an increased number of TCC® installations in the future.

СПУТНИКОВЫЕ УСЛУГИ KONGSBERG



БОРИСЛАВА МАНОЛОВА

Сегодня, потенциально-экологические и экономические последствия от возможных разливов нефти являются одной из самых серьезных вызовов для нефтяной промышленности. Спутниковые снимки являются решающими источниками информации в поддержке таких видов оффшорной деятельности, как нефтегазовое производство и судоходство, и необходимы при принятии решений в их регулярном слежении и, особенно, при чрезвычайных ситуациях. С экологической точки зрения, раннее обнаружение и мониторинг разливов нефти является одним из наиважнейших приоритетов, как для государств, так и нефтяных компаний.

Kongsberg Satellite Services (KSAT) впервые ввел спутниковую систему обнаружения разливов нефти в Европе и зарекомендовал себя как глобальный лидер в предоставлении таких видов услуг. KSAT оперативно поддерживает клиентов из нефтегазового производства в Каспийском регионе (Казахстан), в партнерстве с компанией «КазГеоКосмос». Мы предоставляем услуги мониторинга разливов нефти в режиме почти реального времени, с техническими возможностями для отчета к конечному пользователю в режиме 24/7/365.

Спутниковые снимки обеспечивают обширный охват земной поверхности. Одним из важнейших датчиков для оперативного слежения морской среды является Радиолокационное Синтезирование Апертуры (РСА). Снимки РСА используются как важный источник информации, который не зависит от облаков, тумана и условий освещенности. Тем не менее, ключевым моментом в мониторинге разливов нефти является время!

Время очень ценно в определении источника загрязнения; своевременная готовность является предварительным условием для эффективного контроля ущерба и исправления последствий. Спутниковые снимки являются отличным инструментом для документирования цепочек событий от, до, во время и

после разливов нефти, а также во время последующих ликвидаций этих последствий.

Благодаря соглашениям и партнерствам, мы обеспечиваем наших клиентов с оптимальным смешением спутниковых снимков, основанных на требованиях пользователя. KSAT имеет высоко квалифицированный персонал по приему заказов и поддержки, который является единой точкой доступа для пользователей многоцелевых спутниковых данных. Мы предоставляем самые надежные и стабильные услуги мониторинга в мире, исходя из многолетнего опыта, количества доступных спутников, уникальных расположений, наличие высококвалифицированного персонала и современной инфраструктуры.

Для нашей работы необходима уникальная сеть наземных станций. С помощью этой инфраструктуры, KSAT способен донести свои услуги в режиме близкого к реальному времени нашим конечным пользователям. Сеть наземных станций в Арктике (Шпицберген) и в Антарктиде обеспечивает экономически выгодную связь со спутниками на каждой орбите. Данные от наблюдений за земной поверхностью, телеметрия, слежение и контроль спутника передаются спутникам. На сегодняшний день, мы находимся в поиске расширения своего присутствия в Казахстане для поддержки спутниковых обсерваторий и/или для построения местной необходимой инфраструктуры, чтобы помочь нашим новым клиентам.



KONGSBERG SATELLITE SERVICES

BY BORISLAVA MANOLOVA

Today, one of the biggest concerns for the petroleum industry is the potential environmental and economic impact of a possible oil spill. During offshore activities, such as Oil and Gas offshore operations and shipping, satellite imagery is a critical source of information in supporting these activities and crucial in decision making, during regular monitoring and especially in emergency situations. From an environmental perspective, the early detection and monitoring of oil spills is one of the highest priorities for governments and Oil companies alike.

Kongsberg Satellite Services (KSAT) pioneered satellite based oil spill detection in Europe and have since then established itself as the global leader in providing this service. KSAT operationally supports clients from the Oil and Gas industry in the Caspian Sea (Kazakhstan), in partnership with KazGeoCosmos. We provide near-real time oil spill monitoring services, with the technical capabilities to report to the end-user 24/7/365.

Satellite imagery provides extensive coverage of the earth's surface. One of the most important sensors for operational near-real time monitoring of the marine environment is the Synthetic Aperture Radar (SAR). The SAR imagery is used as the prime source of information, which is independent of cloud, fog and light conditions. However, the keyword in monitoring oil spills is time! Time is vital in identifying the source of pollution; timely alert is a prerequisite for effective damage-control and clean-up. Satellite imagery is an excellent tool for documenting the chain of events before, during and after a spill event, and the following clean-up operation.

Through agreements and partnerships we provide our clients with the optimal mix of satellite imagery based on user requirements. KSAT has highly qualified order and support teams that are one-stop access point for multi-mission satellite data users. We provide the most reliable and sustainable monitoring service in the world, as result of long years of experience, number of available satellites, unique locations, highly skilled personnel and state-of-the-art infrastructure.

Vital for our work is our unique global Ground Stations Network. With this infrastructure KSAT is capable to deliver near-real time services to our end-users. The satellite ground stations in the Arctic (Svalbard) and in Antarctica provide cost efficient contact with the satellites on every orbit. Earth observation data and satellite TT&C is communicated with the satellites. Currently, we are looking to expand our presence in Kazakhstan either in supporting satellite missions and/or building locally the necessary infrastructure to assist our new clients there.

ОСОБЕННОСТИ НОРВЕЖСКОГО ОПЫТА

С.ЕЛШИБЕКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОО «САМРУК-КАЗЫНА КОНТРАКТ»



Одним из важных вопросов, которым уделяется большое внимание в деятельности ТОО «Самрук-Казына Кон-тракт», является создание предпосылок для динамичного развития казах-станского содержания.

Безусловно, в данном направле-нии многое сделано и ежегодные ин-дикаторы доли местного содержания в закупках Холдинга демонстрируют положительную динамику, но нужно двигаться вперед.

В контексте темы номера журнала «KazService», посвященного Норве-гии, хотелось бы обратить внимание читателей на то, как вопрос разви-тия местного содержания решался в одной из Скандинавских стран.

Сегодня, как известно, Норвегия относится к числу крупнейших ми-ровых экспортеров нефти. В тече-ние буквально нескольких десятиле-

тий Норвегия превратилась из стра-ны, экономика которой основывалась на природных ресурсах, в общество высоких технологий.

Успех Норвегии в достижении вы-сокой доли местного содержания произошел в значительной степени, благодаря государственной полити-ке, которая поддерживала партнер-ство между иностранными и местны-ми компаниями, акцентируя внимание на проведении исследовательских

программ на территории страны. Норвежские государственные орга-ны создали все необходимые условия для технологического развития. Не-фтяной бизнес стал первичным дви-гателем, способствовавшим разви-тию машиностроительного сектора и смежных с ним отраслей.

С самого начала хотелось бы от-метить важность смежного произ-водства в норвежской нефтегазо-вой отрасли. Товары и услуги, предо-

ставляемые смежным производством, имеют решающее значение для раз-работки нефтяных и газовых ресур-сов. В Норвегии более чем 2/3 рабо-чей силы, занятой в секторе нефти и газа, работают в смежном производ-стве. Смежное производство пред-ставляет собой значительную стои-мость экспорта, ежегодно составляя порядка 20 млрд. долларов США. К примеру, один только экспорт добы-тых нефти и газа представляет собой

Система управления научно-исследовательской деятельностью



наибольшую долю в общем объеме экспорта. Инновации и техническое совершенство, достигнутые в нефте-газовой промышленности, оказыва-ют положительное воздействие и на другие отрасли.

Для развития отечественного НИОКР Правительство Норвегии в рамках законодательства заключило с иностранными компаниями Согла-шение доброй воли. В соответствии с этим соглашением недропользо-ватели должны были расходовать до 2% своего годового бюджета на раз-витие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Так-же иностранные недропользовате-лей обязали проводить значитель-ную часть своих НИОКР на террито-рии Норвегии в объеме не менее 50%. Данная практика гарантировала раз-витие новых технологий на террито-рии Норвегии, оказывая существен-ное влияние на повышение конку-рентоспособности в нефтедобыва-ющей отрасли. При этом развитие и

рост норвежской промышленности был основополагающим.

Далее, норвежцы уделили осо-бое внимание вопросам сертифика-ции. Для этого Норвегия активно осу-ществляла гармонизацию внутрен-них стандартов с международными. Что примечательно, к своим стан-дартам норвежцы устанавливали бо-лее высокие требования. В дополне-ние к этому Норвегия стимулировала иностранные компании налоговыми и иными преференциями, привлекая крупные международные организа-ции и компании по стандартизации и сертификации, в том числе в область трудовых отношений (специальности, разряды и т.д.).

Главным связующим звеном в си-стеме сертификации является комп-ания – негосударственный фонд DNV. С 1864 года компания DNV (не-государственный фонд) разрабаты-вала стандарты, с 1970 года DNV сертифицировала товары, рабо-ты и услуги в нефтегазовой отрас-

ДЕЙСТВУЮЩАЯ НОРМА:	ПРЕДЛАГАЕМАЯ РЕДАКЦИЯ:
<p>Статья 76. Обязанности недропользователя 1. Недропользователь обязан: 12-1) ежегодно осуществлять финансирование научно-исследовательских, научно-технических и (или) опытно-конструкторских работ, оказываемых казахстанскими производителями товаров, работ и услуг, в размере не менее одного процента от совокупного годового дохода по контрактной деятельности.</p>	<p>Статья 76. Обязанности недропользователя Недропользователь обязан: 12-1) ежегодно осуществлять финансирование научно-исследовательских, научно-технических и (или) опытно-конструкторских работ, оказываемых казахстанскими производителями товаров, работ и услуг, в размере не менее двух процентов от своего годового бюджета. Примечание: Существующие недостатки нормы статьи 76: 2) может применяться лишь к ограниченному кругу недропользователей, имеющих доход от деятельности в области недропользования; 3) связывает данный процесс с полученным доходом недропользователя, в связи с чем недропользователь должен производить отчисления по завершении финансового года и получения дохода. 4) норма не устанавливает, куда должны перечисляться средства, т.е. не указан конкретный субъект, на который возложено полномочие по распоряжению поступившими средствами;</p>
<p>Согласно Закона «О недрах и недропользовании» исполнением обязательства по финансированию НИ-ОКР являются фактически понесенные расходы недропользователя на указанные работы, связанные с деятельностью в рамках контракта на недропользование, а также с деятельностью, не связанной с контрактом на недропользование, направленной на получение продукции (переделов) с высокой добавленной стоимостью:</p> <ul style="list-style-type: none"> • исследования в области экологии, • охраны труда, обеспечения безопасного ведения работ, • энергосбережения в рамках производственной деятельности (технологического цикла) и • расходы на финансирование научных исследований, осуществляемых субъектами научной и (или) научно-технической деятельности в соответствии с Законом Республики Казахстан «О науке», а также • элементов индустриально-инновационной инфраструктуры в соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». 	<p>«Обязать недропользователей осуществлять значительную часть своих научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на территории Казахстана в объеме не менее 50%».</p>
<p>Статья 76. Обязанности недропользователя 1. Недропользователь обязан: 34) вести делопроизводство, включая внутреннюю документацию, а также излагать сделки, совершаемые в письменной форме, на казахском и русском языках с приложением в необходимых случаях перевода на других языках.</p>	<p>Вариант I (декларативный) Статья 74-1. Использование языков при проведении операций по недропользованию. При проведении операций по недропользованию подрядчик и его субподрядчики должны максимально возможным образом использовать государственный язык. Русский язык используется наравне с государственным языком в соответствии с законодательством о языках в Республике Казахстан. При необходимости могут использоваться иные языки.» Вариант II (обязывающий) Статья 1. Основные понятия 114) Рабочий язык – казахский и русский языки, которые используются в делопроизводстве и внутренней документации недропользователей, а также их подрядчиков и субподрядчиков, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Казахстан.» (новый подпункт) Статья 74-1. Использование языков при проведении операций по недропользованию 1. Недропользователь обеспечивает ведение учетно-статистической, финансовой и технической документации при проведении операций по недропользованию на рабочем языке. 2. Запрещается установление требований по владению иными языками, не являющимися рабочим языком, при найме работников недропользователем и организациями, выполняющими работы, связанные с объектами недропользования на территории Республики Казахстан»</p>

ли. Выданные данным органом сертификаты соответствия стандартам, между прочими условиями, гарантируют положительное рассмотрение вопроса недропользования на территории Норвегии.

В настоящее время на стандарты DNV ориентируются многие государства мира, в особенности, что касается осуществления операций по недропользованию на море. В ретроспективе, при разработке норвежских стандартов DNV выработывала рекомендации и направления наиболее приемлемые для норвежских производителей.

К примеру, только для получения разрешения для работы на шельфе, в морской части акватории Норвегии необходимо пройти сертификацию по 36 стандартам, выполнить условия по 20 правилам и принять во внимание 56 технических рекомендаций существующих лучших практик. Однако все вышеизложенное не применимо к субподрядчикам, а относится к компаниям и/или группе компаний (консорциумам), разрабатывающих месторождения на море при наличии полного операционного цикла.

В разработке Стандарта DNV-OS-F101 для подводных трубопроводов дополнительно участвовала рабочая группа, состоящая из таких компаний, как «Statoil», «Norsk Hydro», «Saga Petroleum», «Phillips Petroleum», «J.P. Kenny AS» и «Reinertsen Engineering». Кроме того, свои комментарии и дополнения к стандарту дали 29 компаний. Одним из последних трубопроводов, построенных по данному стандарту, стал газопровод «Голубой поток» из России в Турцию. Следует отметить, что все существующие стандарты DNV постоянно дополняются и переиздаются с учетом новых технологий и разработок.

Сертификация и Стандартизация (Нортификация) не являются основным видом деятельности компании, однако как основной притягивающий стимул для заключения соответствующих соглашений организациям-клиентам, это направление, служит до

сих пор. Компания практически выросла из местного органа сертификации и стандартизации в мирового лидера в области технической стандартизации в зависимости от условий и требованиями в какой-либо стране и регионе, в первую очередь, конечно же, в Норвегии.

Отдельно следует остановиться на налоговом законодательстве Норвегии. Норвежская нефтяная налоговая система применяет высокую налоговую ставку: подоходный налог в размере 28% и специальный налог для нефтяных компаний для изъятия сверхприбыли и выравнивания рентабельности и перераспределения ренты в размере 50%. Высокие ставки налогообложения компенсируются множеством налоговых вычетов, включающие в себя:

- прямое списание затрат на поисково-разведочные работы и научно-исследовательские затраты;
- ускоренную налоговую амортизацию;
- 30%-ное начисление процентов на остаток, не возмещаемых инвестору затрат и налоговые вычеты в отношении финансовых издержек, связанных с ведением нефтедобывающей деятельности на низко-рентабельных месторождениях;

Норвежское Правительство не побоялось закрепить статус норвежского языка в диалоге с иностранными компаниями. Одним из требований в вопросе норвежского содержания является положение об использовании норвежского языка в нефтедобывающей промышленности Норвегии. В частности, статьи 6 и 37 об использовании норвежского языка Закона Норвегии «О нефти» гласят о том, что «В нефтяной деятельности должен максимально возможным образом использоваться норвежский язык. Другие языки могут использоваться при осуществлении деятельности, когда это диктуется необходимостью или здравым смыслом. Министрство может потребовать у обладателя лицензии информации или планов о том, как норвежский язык



- Норвегия не является членом ЕС, однако входит в Шенгенскую зону;
- В 1970 году началась первая промышленная добыча нефти;
- 22 марта 1985 года утвержден Закон «О нефтяной деятельности»;
- 1 января 1995 года Норвегия стала членом Всемирной Торговой Организации;
- Площадь - 385 тыс. км²
- Население - 4,9 млн. человек
- ВВП на душу населения - \$ 54,9 тыс.
- Доказанные запасы:
 – нефти - 2,33 млрд. тонн
 – газа - 3 трлн. м³
- Добыча нефти / год - 99,5 млн. тонн
- Экспорт нефти / год - 107 млн.т
- Нефтяной фонд - \$ 830 млрд.

будет использоваться в деятельности в интересах безопасности и создания нормальных условий работы».

Поскольку вопросы развития казахстанского содержания все еще остается актуальным, то в свете изучения норвежского опыта, предлагается внесение следующих изменений в закон «О недрах и недропользовании» Республики Казахстан.

Несмотря на достигнутые успехи и результаты, норвежцы продолжают проявлять различные инициативы с участием Правительства, ключевых представителей нефтегазовой промышленности, смежного производства, исследовательских учреждений и профсоюзов.

В качестве заключения, в целях изучения передового норвежского опыта управления нефтегазовой отраслью и его применения в условиях Казахстана, на первом этапе хотелось бы предложить следующие меры:

1. Создание межведомственной рабочей группы для последовательного и детального изучения данного вопроса и выработки соответствующих рекомендаций;

2. Разработка комплекса мероприятий по обмену опытом, повышению квалификации и образованию, включающие в себя:

- а) Привлечение экспертов и консультантов из Норвегии;
- б) Организацию стажировок в Норвегии для отечественных специалистов в области финансов, права, экологии и технологии добычи;
- в) Проведение профильного обучения казахстанских кадров в норвежских отраслевых технических ВУЗах;

3. Внесение конкретных предложений рабочей группой в Правительство Казахстана о необходимости разработки нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность в нефтегазовой сфере на море.

ПАВЕЛ ИННОКЕНТЬЕВИЧ, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМАХ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ПРОБЛЕМ В НЕФТЕГАЗОВОМ МАШИНОСТРОЕНИИ КАЗАХСТАНА.

Основная проблема машиностроения в Казахстане, как ни странно заключается в глобальном разрыве между потребностями рынка и реальным вкладом отрасли. Потребности в качественном нефтегазовом оборудовании колоссальные, но, к сожалению, уровень поставок и качество оборудования, производимого отечественными товаропроизводителями, являются очень низкими. По разным данным, ежегодно для нефтегазовой промышленности Казахстан импортирует продукцию машиностроения на сумму от 2 до 10 млрд. долларов США. Наибольший объем импорта приходится, конечно, на годы интенсивной реализации крупных нефтегазовых проектов. К примеру, бюджет нового проекта ТШО будет составлять 24 млрд. долларов США. Не менее 15 млрд. долларов США из этой суммы будет затрачено на закупку продукции машиностроительного комплекса. Соответственно, в годы реализации проекта импорт машиностроительного оборудования для нефтегазового комплекса возрастет. При этом уровень участия казахстанского машиностроения остается очень низким, на уровне максимум 1–5%, а участие сервисных компаний намного выше. Для современной экономики это очень странное явление, когда есть



рынок, а уровень удовлетворенности со стороны местных компаний столь низок. Происходит это, в первую очередь, в силу нестабильности спроса, поскольку каждый год рынку машиностроительного оборудования требуются разные объемы разной продукции. То есть, если осуществляется крупный проект, то возникает большая потребность. Нет крупного проекта, но есть ремонтные и эксплуатационные работы, соответственно, потребность в оборудовании более низкая, выше потребность в запчастях и расходных узлах и деталях и в инструментах.

Также хотелось бы подчеркнуть, что характер потребностей бывает разный: в нефтегазовое машиностроение входят и металлоконструкции, и насосы, и буровое, электротехническое и электронное оборудование. Например, металлоконструкции в ходе эксплуатации очень редко меняются, но при строительстве используются в большом объеме. К примеру, в реализации проекта будущего расширения ТШО, будет использовано бо-



лее 250 000 тонн металлоконструкций, что составит более 1 млрд. долларов США. Также, нефтегазовое машиностроительное оборудование можно разделить на два типа: оборудование серийного и массового производства; единичное и мелкосерийное оборудование. При строительстве и обустройстве месторождения чаще используется единичное и мелкосерийное оборудование. При эксплуатации чаще происходит замена серийного оборудования. Так как рынок Казахстана является небольшим и географически удаленным, то производить серийное оборудование не всегда целесообразно.

Максимальное участие казахстанских машиностроителей возможно на этапе строительства новых комплексов. Но здесь возникает другая проблема, заключающаяся в том, что в Казахстане сохранилось и развивается машиностроение, но при этом отечественные инженеринговые компании не набрали опыта в реализации крупных проектов. Поэтому они, как правило, разрабатываются иностранны-

ми инженеринговыми компаниями, а те, в свою очередь, ориентируются на своих товаропроизводителей.

Первое, что можно предпринять, это сформировать и развивать национальную инженеринговую компанию. Второе, недропользователям необходимо провести соответствующую работу с подрядными инженеринговыми компаниями и более жестко доводить до исполнения ими требования по увеличению доли казахстанского содержания.

Третье, отечественным товаропроизводителям надо учиться работать в полном соответствии с требованиями международных стандартов, создавая совместные предприятия с ведущими иностранными компаниями.

КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ОБЛАСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И ОБОРУДОВАНИЯ ИМЕЮТСЯ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ?

Перспективы очень большие. Машиностроение Казахстана далеко не все может предложить из того, что нужно рынку внутри Казах-

ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ ЭТО ОЧЕНЬ СТРАННОЕ ЯВЛЕНИЕ, КОГДА ЕСТЬ РЫНОК, А УРОВЕНЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СО СТОРОНЫ МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ СТОЛЬ НИЗОК

стана. Есть реальные потребности и у наших соседей в Туркменистане, Узбекистане и Азербайджане. Рынок России для нас также вполне реален. Машиностроительному комплексу страны есть куда расти, двигаться и развиваться.

КАКИЕ ВЫ ВИДИТЕ УГРОЗЫ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В СВЕТЕ ПРЕДСТОЯЩЕГО ВХОЖДЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО?

По моему мнению, больших угроз для нефтегазового машиностроения нет. Мы и без того у себя в стране работаем далеко не в лучших условиях. Возможно, наоборот, вхождение Казахстана в ВТО поможет навести порядок на нашем рынке и может помочь найти новых партнеров.

КАК ВЫ РЕШАЕТЕ ПРОБЛЕМУ С ДЕФИЦИТОМ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ?

Мы стараемся восполнить дефицит кадров путем долгосрочной целенаправленной работы по обучению, как молодых рабочих, так и молодых инженеров. На данный момент, у нас в СГТ групп действует два учебных центра, в г. Алматы и в г. Атырау. Также, мы берем на практику инженеров и молодых рабочих, как правило никому не отказывая. Мы всецело поддерживаем идею развития системы дуального образования, обучение в учебных заведениях и одновременное прохождение практики на предприятиях. Но мы очень хотели бы, чтобы государство оказывало поддержку в финансировании прохождения практики. Сегодня мы все это делаем за свой счет. В Германии, бесспорном лидере в этой области, затраты поделены на три равные части. Одну треть финансирует федеральное Правительство, одну – муниципальный бюджет и одну – предприниматель.

ЧТО ВЫ ПРЕДЛАГАЕТЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ?

Мы считаем, что единственный путь для выживания промышленности идет через активное внедрение современных технологий. С помощью этого есть возможность



В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТШО, БУДЕТ ИСПОЛЬЗОВАНО БОЛЕЕ 250 000 ТОНН МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ, ЧТО СОСТАВИТ БОЛЕЕ 1 МЛРД. ДОЛЛАРОВ США

повысить производительность труда. В свою очередь, государство должно финансировать внедрение современных прогрессивных технологий.

ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, БУДЕТ ЛИ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ И ПОЗВОЛИТ ЛИ РЕШИТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ, С РАЗВИТИЕМ МАШИНОСТРОЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ – ОБОРУДОВАНИЕМ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ?

Я считаю, что экономика Казахстана может стать конкурентоспособной. Будет или нет, это зависит от всех нас.

КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ С ИНОСТРАННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ИМЕЮЩИМИ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАБОТАТЬ В КАЗАХСТАНЕ? НАСКОЛЬКО СИЛЬНЫ ВАШИ ПОЗИЦИИ В ВОПРОСАХ, КАСАЮЩИХСЯ ЛОКАЛИЗАЦИИ ЧАСТИ ПРОДУКЦИИ И СОЗДАНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ?

Мы активно сотрудничаем с иностранными компаниями. Многие иностранные компании очень заинтересованы в сотрудничестве с казахстанским бизнесом. Например, сейчас мы создаем совместное кузнечное производство с итальянской компанией «Continental Flanges and Fittings Italia Spa» и совместное производство металлоконструкций с британской компанией «William Hare Limited». Мы также сотрудничаем с известными компаниями, такими как «Walter Tosto» (Италия) и «Frames» (Нидерланды), используя их инжиниринговый потенциал.

ВАШЕ ПОЖЕЛАНИЕ СОЮЗУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И ЧИТАТЕЛЯМ ЖУРНАЛА «KAZSERVICE»?

Мы желаем Союзу успехов в реализации поставленных задач. Считаем деятельность по объединению усилий сервисных компаний очень полезна. Также уверены, что тесное сотрудничество между Союзом, сервисными компаниями и предприятиями нефтегазового машиностроения будут развиваться с обоюдной выгодой.

БЛАГОДАРЮ ВАС ЗА ВАШЕ ВРЕМЯ И СТОЛЬ ПОЛЕЗНУЮ ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРОЙ ВЫ ПОДЕЛИЛИСЬ!



НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ ТАТЬЯНА МАМАЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ТОО «ПРИКАСПИЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС»



ТАТЬЯНА БОРИСОВНА, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМАХ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ПРОБЛЕМ В НЕФТЕГАЗОВОМ МАШИНОСТРОЕНИИ КАЗАХСТАНА.

Основными элементами для развития современного машиностроительного предприятия является совершенствование средств производства, методов организации производства, внедренная интегрированная система менеджмента (соответствие требованиям международных стандартов в области качества, экологии, охраны и безопасности труда, энергосбережения), квалифицированный персонал, мотивированный на постоянное улучшение и наличие долгосрочных контрактов. Из всего вышперечисленного и «вытекают» сегодняшние проблемы, которые мы имеем. Эти проблемы связаны с необходимостью модернизации устаревшего оборудования и катастрофическим недостатком ква-

лифицированного рабочего персонала – токарей, фрезеровщиков, сварщиков и т.д.

КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ОБЛАСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И ОБОРУДОВАНИЯ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ?

В нашем государстве созданы практически все условия для развития малого, среднего и крупного бизнеса. Условия прямо и косвенно созданы через привлечение инвесторов, трансферт новых технологий, действующие государственные программы по поддержке, возмещению затрат для внедрения новых технологий на предприятиях, внедрение систем менеджмента на соответствие международным стандартам и программы обучения персонала. Все зависит от дальновидности, компетентности, опыта и, я бы сказала, мудрости высшего руководства предприятия для принятия верного вектора развития.

КАКИЕ ВЫ ВИДИТЕ УГРОЗЫ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ПРЕДСТОЯЩЕГО ВХОЖДЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО?

Эта главная «угроза» понятна всем казахстанским производителям. Она содержится в изменениях, внесенных в систему государственных закупок, которая предусматривала требование применения местного содержания. Следовательно, казахстанские предприятия не смогут использовать свои преференции как отечественная компания при проведении тендера.

КАК ВЫ РЕШАЕТЕ ПРОБЛЕМУ С ДЕФИЦИТОМ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ?

Решаем проблему по-разному. Во-первых, у ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс» заключен договор с местными университетом и колледжами на предоставление места практики для их студентов. Во-вторых, мы принимаем участие в ярмарках вакансий, имеем тесную связь с Де-

партаментом труда и социальной защиты, частными агентствами по трудоустройству, ищем необходимый персонал через средства массовой информации, а также через блог на нашем сайте. Также мы обучаем и растим свои кадры, которые подтверждают свои знания на квалификационных комиссиях.

ЧТО ВЫ ПРЕДЛАГАЕТЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ?

Я думаю, что мое личное предложение ничего особо не решит. Мое предложение заключается в том, что необходимо качественно, мотивированно, с постановкой целей, РАБОТАТЬ всем и каждому на своем уровне, на своем рабочем месте для улучшения общей ситуа-

ции конкурентоспособности работ и услуг казахстанских предприятий. И результат не заставит себя ждать!

ВАШЕ МНЕНИЕ БУДЕТ ЛИ ЭКОНОМИКА РК КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ И ПОЗВОЛИТ ЛИ РЕШИТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ, С РАЗВИТИЕМ МАШИНОСТРОЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ - ОБОРУДОВАНИЕМ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ?

Я просто верю в это! В этом вопросе мне есть о чем рассказать. Наше предприятие активно работает в этом направлении. На сегодняшний день мы являемся дилерами компании «Ruhrpumpen GmbH» в Республике Казахстан. Эта компания является мировым производителем насосного оборудова-

ния, имеющей планы в перспективе создать совместное предприятие. Мы уже дважды посетили завод в г. Виттен (Германия), ознакомились с производством, организацией работ и провели переговоры о сотрудничестве. На первом этапе будет проводиться обучение нашего персонала в учебном центре компании для передачи услуги проведения шеф-монтажных работ в ответственность ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс».

Заключено Соглашение о сотрудничестве между нашим предприятием и американской компанией «ARROW», являющейся производителем газовых приводов для станка-качалки

Чешская компания «SIGMA», продукции которой доверяют казахстанские недропользователи, вышли с предложением о создании совместного предприятия с ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс». Компания предлагает перенести часть своего производства в Казахстан. Руководство и технические специалисты компании «SIGMA» посетили наше производство, в ближайшее время мы поедем в Чехию с ответным визитом.

Есть предложение от российской компании об организации сервисного центра с цехом отверточной сборки своего оборудования.

У нас имеется свой собственный бизнес-план по организации нового современного производства насосных штанг в одном из корпусов предприятия.

Как Вы видите, мы не стоим на месте в вопросе привлечения новых технологий и инвестиций. И я желаю родному предприятию успехов в реализации поставленных целей и задач!

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

Я желаю Союзу сервисных компаний Казахстана, читателям журнала «KazService» и всему многонациональному Казахстану мира и процветания, которые, в той или иной степени, зависят и от каждого из нас!



РОЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ В КАЗАХСТАНЕ

НА ВОПРОСЫ «KAZSERVICE» ОТВЕЧАЕТ Г-Н АЛЕССИО МАРИАНИ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО РОССИИ И СНГ КОМПАНИИ «GE OIL & GAS»



Г-Н МАРИАНИ, КОМПАНИЯ «GE» ИМЕЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ В КАЗАХСТАНЕ. КАК ВАША КОМПАНИЯ ПРЕДСТАВЛЕНА В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА? КАКУЮ ПРОДУКЦИЮ И УСЛУГИ ВЫ ПОСТАВЛЯЕТЕ ОТРАСЛЯМ НАШЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ?

GE Oil & Gas присутствует в Казахстане с начала 2000-х годов, поставив казахстанской промышленности более 70 газовых турбин и более 80 компрессоров. Этот показатель больше, чем показатель любого другого мирового производителя оборудования. С тех пор мы прилагаем максимальные усилия для того, чтобы повысить потенциал местной промышленности. Тесное сотрудничество с местными сервисными компаниями и передача нашего опыта и технологий производства и обслуживания являются ключевыми факторами обеспечения роста региона.

В дальнейшем GE Oil & Gas продемонстрировала свою решимость развивать местные сервисные возможности, подписав в 2010 году соглашение о передаче технологий обслуживания и ремонта оборудо-

вания с одним из лучших машиностроительных предприятий страны, АО «Западно-казахстанская машиностроительная корпорация» (ЗМКК), базирующемся в г. Уральск. Сертификация данного сервисного центра находится в одной из завершающих стадий. Центр оборудован по последнему слову техники и способен выполнять широкий спектр операций по сервису газотурбинного и компрессорного оборудования, установленного на всех основных месторождениях Казахстана, включая Кашаган, Карачаганак, Тенгиз и газопровод «Казахстан-Китай».

GE УСПЕШНО ПЕРЕДАЕТ КАЗАХСТАНУ ТЕХНОЛОГИИ И ИНВЕСТИРУЕТ В СТРОИТЕЛЬСТВО И ИЗГОТОВЛЕНИЕ ЛОКОМОТИВОВ 'EVOLUTION'. ЕСТЬ ЛИ У ВАС ПЛАНЫ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ АНАЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ИЛИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОБЛАСТЯХ?

Нашим подразделением «GE Transportation» и казахстанским СП «Темір Жолы» проделана большая работа по передаче технологии производства ло-



РАБОТАТЬ ВСЕМ И КАЖДОМУ НА СВОЕМ УРОВНЕ, НА СВОЕМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ОБЩЕЙ СИТУАЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТ И УСЛУГ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. И РЕЗУЛЬТАТ НЕ ЗАСТАВИТ СЕБЯ ЖДАТЬ!

комотивов "Evolution» в Республике Казахстан. В настоящее время «GE Transportation», АО «Қазақстан Темір Жолы» и АО "ТрансМашДизель" ведут строительство нового предприятия по производству дизельных двигателей для локомотивов и других сфер применения в Казахстане и во всем регионе. Работа, ведущаяся с участием АО «Қазақстан Темір Жолы», подтверждает государственную поддержку данному проекту.

GE Oil & Gas ведет аналогичное сотрудничество с казахстанским машиностроительным предприятием АО «ЗКМК», и мы рассчитываем наладить успешный обмен опытом с крупнейшими местными компаниями и Правительством Казахстана для усиления экономического положения страны за счет притока новых технологий, повышения конкурентоспособности, создания основы для развития промышленности мирового уровня и привнесения в экономику Казахстана более современных методов управления.

ПО ИМЕЮЩЕЙСЯ У НАС НЕПРОВЕРЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ ЕЖЕГОДНЫЙ ОБОРОТ GE В НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 100 МЛН. ДОЛЛАРОВ США. ОДНАКО ВАШЕ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ» В ПЛАНЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО GE ОГРАНИЧИТСЯ ЛИШЬ НАЙМОМ МЕСТНОЙ ПЕРЕВОДЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ПЕРЕВОДА ТЕХНИЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ (ИМЕННО ЭТО ЗАПИСАНО В ДОКУМЕНТЕ LC ПРОЕКТА БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ ТШО). КАК ВЫ МОЖЕТЕ ЭТО ПРОКОММЕНТИРОВАТЬ?

В Казахстане GE Oil & Gas производит нефтегазовое оборудование и оказывает сервисные услуги по его обслуживанию. Наша компания не имеет постоянных заказов, и в соответствии с политикой нашей компании мы не разглашаем информацию о нашей доходности, поскольку существуют различные тенденции, как положитель-

РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ АБСОЛЮТНО НЕОБХОДИМЫМ ДЛЯ РАБОТЫ С ЗАКАЗЧИКАМИ И ОПЕРАТОРАМИ НА МЕСТОРОЖДЕНИЯХ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ИХ ТРЕБОВАНИЙ ПРИ ОДНОВРЕМЕННОМ СОБЛЮДЕНИИ СООТВЕТСТВУЮЩИХ МЕСТНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

ные, так и отрицательные, степень влияния которых варьируется из года в год. Рынок постоянно меняется, и чтобы достичь позитивных результатов и стабильности, мы работаем с местными компаниями.

Что касается перевода технической документации, GE Oil & Gas привлекает казахстанских специалистов для обеспечения сервиса оборудования. В частности, мы работаем с компанией «GRANITE Services». Кроме этого, с целью сосредоточения всех обязательств компании в стране под одной крышей было создано ТОО «GE Kazakhstan». Местным персоналом GE Oil & Gas осуществляется 86% всех нефтегазовых проектов в Казахстане. Кроме этого, мы оказываем поддержку в обучении персонала АО «ЗКМК» стандартам и технологиям, используемым в GE Oil & Gas.

МЫ ЗНАЕМ, ЧТО GE ПОДПИСАЛА С АО «ЗКМК» ПРОТОКОЛ О НАМЕРЕНИИ, ОДНАКО ОН ТАК И НЕ ПРИВЕЛ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДВУСТОРОННИХ КОНТРАКТОВ. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СООБЩИТЬ ПОДРОБНОСТИ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ?

Как упоминалось ранее, у нас с АО «ЗКМК» есть соглашение о передаче технологий, а также лицензионное соглашение. На настоящий момент мы находимся в завершающей стадии сертификации сервисного центра, полностью оборудованного самыми современными технологиями, который может решать широчайший спектр задач в области сервиса газотурбинного и компрессорного оборудования. После завершения этих процедур мы сможем совместно участвовать во всех будущих тендерах по обслуживанию и ремонту газотурбинного оборудования.

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ КАКИЕ-ЛИБО ПРЕПЯТСТВИЯ, КОТОРЫЕ НЕ ПОЗВОЛЯЮТ GE ЛОКАЛИЗОВАТЬ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО ОБОРУДОВАНИЯ?

Мы не видим никаких препятствий тому, чтобы осуществить локализацию сервисного обслуживания в Республике Казахстан. Более того, недавно Глава государства подписал Закон «Об инвестициях», который предоставляет дополнительные возможности зарубежным производителям оборудования. Однако мы видим определенные трудности

в том, чтобы производить в стране нефтегазовое оборудование, в связи с ограниченным по размерам рынком и неразвитой инфраструктурой страны. Машиностроение должно развиваться в масштабах всей страны. Именно эту мысль озвучил недавно Глава государства.

КАКОВО ВАШЕ МНЕНИЕ О ПОЛИТИКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМОВ И РАЗМЕРОВ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ?

По нашему мнению, Правительство Казахстана проводит правильную политику, стремясь увеличить объемы и размеры местного содержания, что было подтверждено принятыми законами, нацеленными на поддержку местных производителей.

КАКОВО ВАШЕ МНЕНИЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА?

Нет никакого секрета в том, международные консорциумы предъявляют высокие требования к проектам, внедряемым в Казахстане. Это технически сложные объекты.

Развитие машиностроения в нефтегазовой промышленности является абсолютно необходимым для работы с заказчиками и операторами на месторождениях для выполнения их требований при одновременном соблюдении соответствующих местных требований. Многие местные компании предприняли значительные усилия для того, чтобы ликвидировать нехватку специалистов, но мы также считаем, что следует уделять больше внимания маркетингу для исследования требований и нужд иностранных консорциумов и лучшего понимания местных производителей. Это не просто, поскольку будет необходимо диверсифицировать производство, чтобы приспособиться к требованиям заказчика, но это принесет пользу всем участникам рынка. Между прочим, такие международные консорциумы, как ТШО, КПО, НСОС регулярно встречаются с местными производителями, а

АО «КазМунайГаз», ТОО «PSA», а также бывшее Министерство нефти и газа и его агентства работают от имени государства с целью налаживания успешного диалога между иностранными производителями оборудования и местными компаниями. Наша компания не является исключением, мы приняли требования консорциумов и государственных органов, касающиеся взаимодействия местных компаний, для обеспечения эффективной работы в Республике Казахстан.

ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ПОСОВЕТОВАТЬ ВАШИМ КАЗАХСТАНСКИМ КОЛЛЕГАМ ИЗ ЧИСЛА МЕСТНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ?

Наши коллеги из числа местных машиностроительных компаний могут воспользоваться опытом таких стран, как Норвегия, Малайзия и Россия, в которых успешно реализованы проекты создания совместных предприятий между иностранными производителями и местными компаниями. Например, GE Oil & Gas успешно ведет сотрудничество в Российской Федерации с ЗАО «РЭП Холдинг». На российском предприятии мы локализовали производство нашей газовой турбины «MS 5002E». Турбина спроектирована специально для перекачки и обратной закачки газа, а также применения в качестве привода на газотурбинных электростанциях. С учетом наличия десятков тысяч газопроводов и крупных месторождений на севере Российской Федерации, существует большой спрос на эту продукцию.

Вне всякого сомнения, в Казахстане существуют возможности по развитию сервиса установленного оборудования, производства систем управления, насосов и другого малоразмерного оборудования. Существуют ниши, где необходимо организовать производства, и государство, национальные компании и международные консорциумы должны тщательно подумать, как достичь успеха в нефтегазовом секторе Казахстана.

ВНЕ ВСЯКОГО СОМНЕНИЯ, В КАЗАХСТАНЕ СУЩЕСТВУЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ПО РАЗВИТИЮ СЕРВИСА УСТАНОВЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ПРОИЗВОДСТВА СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ, НАСОСОВ И ДРУГОГО МАЛОРАЗМЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



THE COOPERATION AND ASSISTANCE

ALESSIO MARIANI, REGIONAL EXECUTIVE DIRECTOR – RUCIS, GE OIL & GAS

GE HAS THE SIGNIFICANT WORKING EXPERIENCE IN KAZAKHSTAN. HOW GE IS PRESENTED IN THE OIL & GAS SECTOR OF KAZAKHSTAN? WHAT PRODUCTS AND SERVICES YOU PROVIDE OUR INDUSTRIES WITH?

With more than 70 gas turbines and more than 80 compressors in Kazakhstan – the largest gas turbine and compressor fleet among western equipment manufacturers – GE Oil & Gas has been present in Kazakhstan since the early 2000s and since then we have taken great measures to enhance local proficiency. Close cooperation with local service companies and the sharing our industry expertise and repair and service technologies is crucial to the growth of the region.

GE Oil & Gas further demonstrated its commitment to developing local service capabilities in 2010 by signing a service repair technology license transfer agreement with one of the most prominent local machine manufacturers, ZKMK, based in Uralsk. The certification of this service center is in the final stages, and is fully equipped with the latest tools to carry out a wide range of service operations for gas turbines and compressor equipment installations at all major fields in Kazakhstan, such as Kashagan, Karachaganak, Tengiz and the Kazakhstan–China Gas pipeline.

GE DOES A GREAT JOB BY TRANSFERRING THE TECHNOLOGY TO KAZAKHSTAN AND INVESTING IN BUILDING AND MANUFACTURING EVOLUTION LOCOMOTIVES. DO YOU HAVE THE PLANS TO EXECUTE THE SIMILAR PROJECTS IN OIL-GAS SERVICES OR MACHINE BUILDING SECTORS?

Significant work has been carried out jointly by GE Transportation and Kazakhstan Temir Zholy JSC in terms of technology transfers for the production of «Evolution» locomotives in the Republic of Kazakhstan. The construction of a new plant is underway with GE Transportation, Kazakhstan Temir Zholy JSC and TransMashDiesel JSC for the production of diesel engines for locomotives and other applications in Kazakhstan and in the region. Kazakhstan Temir Zholy JSC operations confirm the commitment of the state.

GE Oil & Gas operates similarly with the Kazakh engineering company, ZKMK JSC, and we expect the exchange of best practices with prominent local companies and the government to strengthen the country with an influx of new technologies, increase its competitive advantage, provide a platform to operate on a global scale and update Kazakhstan's business model to more modern management.

ACCORDING TO OUR INFORMATION, WHICH MAY BE WRONG, THE ANNUAL TURNOVER OF GE IN THE OIL & GAS INDUSTRY OF

KAZAKHSTAN IS USD 100 MILLION WORTH OR MORE. HOWEVER YOUR PARTICIPATION IN THE FUTURE GROWTH PROJECT OF TENGIZCHEVROIL IN TERMS OF THE LOCAL CONTENT INDICATES THAT GE WILL BE ONLY HIRING LOCAL TRANSLATION COMPANY FOR TRANSLATING THE TECHNICAL DOCUMENTS (THIS WAS WRITTEN IN LC DOCUMENT OF FGP TCO). COULD YOU PLEASE COMMENT ON IT?

GE Oil & Gas sells and provides service for oil and gas equipment in Kazakhstan. Our company has no standing orders, and it is not in our company policy to provide information on our income in view of the fact that there are different dynamics, both positive and negative, that vary year to year. The market is constantly changing and in order to achieve positive results and stability, we work with local companies.

Regarding the translation of technical documentation, GE Oil & Gas employs the help of Kazakhstani experts to provide the service of the equipment, in particular, GRANITE Services. Furthermore, GE Kazakhstan LLP was established to provide full concentration on all Kazakh obligations. The local staff of GE Oil & Gas contributes to 86% of all oil and gas projects in Kazakhstan. Moreover, we also provide the support for training the staff of ZKMK in terms of standards and technology at GE Oil & Gas.

WE KNOW THAT GE SIGNED A MOU WITH ZKMK BUT IT DID NOT WORK AND NO CONTRACTS WERE EXECUTED JOINTLY. COULD YOU PLEASE PROVIDE MORE DETAILS ON THIS ISSUE?

As mentioned earlier, we have an agreement with ZKMK JSC on technology transfer and a license agreement. At the moment, we are in the final stages of certification of service center fully equipped with the latest technology which can address a wide range of service tasks of gas turbines and compressor equipment. After the finalization, we will be ready to participate together in all future tenders for repair and services of gas turbine equipment.

ARE THERE ANY OBSTACLES WHICH COULD PREVENT GE TO LOCALIZE SERVICES AND MANUFACTURE OF EQUIPMENTS?

We do not see any obstacles to localize service in the Republic of Kazakhstan. Moreover, the Head of State recently signed the Investment Law which provides additional opportunities for foreign equipment manufacturers. We do however, see some difficulties to produce oil and gas equipment in the country due to the limited market and its challenging infrastructure. Engineering needs to be developed country-wide which is an issue the Head of State has been vocal about.

What is your opinion on the policy of the Government on the increase in the volumes and size of the local content?

In our view, the Government of Kazakhstan pursues the right policy to increase the volume and size of local content, which is confirmed with adopted laws aimed at supporting domestic production.

PLEASE SHARE YOUR OPINION ON THE WAYS OF HOW THE MACHINE BUILDING INDUSTRY, PARTICULARLY AIMED TO OIL-GAS INDUSTRY, CAN BE DEVELOPED IN KAZAKHSTAN?

It is no secret that there are high demands from international

OUR COMPANY IS NO EXCEPTION, WE HAVE ACCEPTED THE REQUIREMENTS OF CONSORTIA AND THE GOVERNMENT AGENCIES TO ENGAGE LOCAL COMPANIES TO PROVIDE EFFECTIVE WORK IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

consortia on projects implemented in Kazakhstan. These are technically complicated facilities.

Engineering development in the oil and gas industry is fundamental to work with customers and operators in fields to meet their requirements while following appropriate local policy. Many domestic companies have taken big steps to close this talent gap but we also believe that more attention needs be focused on marketing to examine the demands and needs of foreign consortiums, and to provide a better understanding of local producers. It is not simple, as it will be necessary to diversify production to adapt to the requirements of the customer, but will benefit all market participants. Incidentally, international consortia such as TCO, KPO, NCOC regularly hold meetings with local producers, while KazMunaiGas JSC, PSA LLP, and the former Ministry of Oil and Gas and their agencies are working on behalf of the state to develop successful dialogue between foreign equipment manufacturers and local companies. Our company is no exception, we have accepted the requirements of consortia and the government agencies to engage local companies to provide effective work in the Republic of Kazakhstan.

WHAT COULD YOU ADVISE YOUR KAZAKH COLLEAGUES FROM THE LOCAL MACHINE BUILDING INDUSTRY?

Colleagues at local machine-building companies can refer to experienced countries such as Norway, Malaysia and Russia, who all have successfully implemented joint venture projects between foreign manufacturers and local companies. For example, GE Oil & Gas completed a successful cooperation in the Russian Federation with REP Holding. We localized the production of gas turbine MS 5002E at a Russian factory. This turbine is designed specifically for the transportation of gas, re-injection of gas and the generation of electricity for gas turbines, such as a power plant. With tens of thousands of gas pipelines and large deposits in the north of the Russian Federation, there is a high demand for these products.

There are certainly opportunities in Kazakhstan for the development of services for installed equipment, production of control systems, pumps and other small-sized equipment. There are vacant niches where it is necessary to organize production, yet the state and national companies and international consortia must carefully plan how to achieve success in the oil and gas sector in Kazakhstan.

КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

НЕСМОТЯ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ, МНОГИЕ КОМПАНИИ НЕ ВСЕГДА МОГУТ КАЧЕСТВЕННО И В СРОК ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ДАЖЕ ИМЕЯ ВЫГОДНО ЗАКЛЮЧЕННЫЙ КОНТРАКТ. ПРИЧИНА – НЕДОСТАТОК СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ. ОБЛЕГЧИТЬ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В ПОДОБНОЙ СИТУАЦИИ МОЖЕТ БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ - КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. ЭТОТ ВИД КРЕДИТОВАНИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ В ЗАПАДНЫХ СТРАНАХ БОЛЬШИМ УСПЕХОМ, ДАВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ СРЕДНИМ И МАЛЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ. ДЛЯ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ УСЛУГА ОТНОСИТЕЛЬНО НОВАЯ, НО МНОГИЕ БИЗНЕСМЕНЫ УЖЕ ОЦЕНИЛИ ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА.

ЧТО ТАКОЕ КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ?

Контрактное финансирование – это способ обеспечения компании необходимыми средствами под залог прав-требований по контрактам. На сегодняшний день этот вид кредитования является наиболее эффективным с точки зрения быстрого развития и обеспечения прибыльности компании.

КАК РАБОТАЕТ КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ?

Например, компания заключила выгодный контракт, но заказчик задерживает выплату аванса, либо он вообще не предусмотрен. В такой ситуации подрядчику приходится проводить работы на собственные средства, которые зачастую довольно ограничены, а это уже чревато срывом сроков исполнения обязательств и неустойками. Именно для того, чтобы предприятие могло вовремя на-

чать работы и существует контрактное финансирование. К тому же этот вид кредитования имеет ряд благоприятных для заемщика преимуществ перед стандартным финансированием оборотных средств.

В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВА КОНТРАКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ?

Главное преимущество контрактного финансирования заключается в том, что средства банк предоставляет под залог прав-требований по контракту, т.е. для клиента необходимость предоставления залогового имущества на срок финансирования отпадает. Еще один плюс – процентные ставки значительно ниже, чем при других видах кредитования. Благодаря этим преимуществам, контрактное финансирование позволяет компаниям развиваться за счет заключения крупных контрактов, избегая при этом финансовых проблем.

КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОТ СБЕРБАНКА

Одно из самых выгодных условий по контрактному финансированию сегодня предлагает ДБ АО «Сбербанк». Клиент может получить финансирование в объеме до 70 % от стоимости контракта. Объем кредита зависит от стадии реализации контракта и рассчитывается от объема средств, необходимых для окончательной его реализации. При этом процентная ставка составляет от 12% в тенге и от 10% в валюте. Срок кредита устанавливается согласно условиям контракта, кроме этого предлагается возможность продления. В качестве залога клиент может предоставить контракты по исполнению работ, предоставлению услуг, торговые сделки на поставку или покупку товаров. Штрафные санкции за досрочное погашение контрактного кредита в Сбербанке отсутствуют.

Более подробно ознакомиться с условиями контрактного финансирования, можно на сайте Сбербанка по адресу www.sberbank.kz или обратившись в ближайшее отделение банка.



**КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ
ОТ СБЕРБАНКА
ПРОСТО И БЫСТРО**

 **5030**  **sberbank.kz**

Лицензия № 1.2.199/93/31 от 18.01.2013 г. выдана Комитетом НБ РК по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций

ЦЕНЫ НА НЕФТЬ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Акбар Тукаев,
член редколлегии журнала "KazService"

Одним из самых модных веяний последних пяти лет является упоминание неминуемого мирового финансового кризиса. Страшилки и пугалки такого рода, тезисы о глобальном заговоре и пр. появляются с завидной частотой в средствах массовой информации и различных аналитических отчетах. Падение мирового ВВП в 2009 году до минус двух процентов обрело полумифический ореол одного из самых трагичных событий в истории человеческой цивилизации.

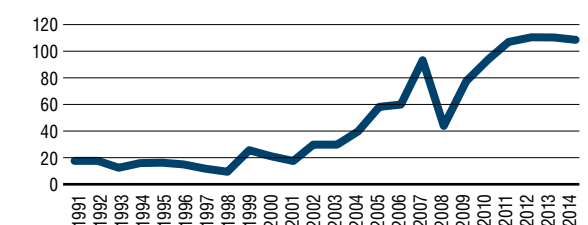
На этой волне растет число «оракулов», обещающих крах мировой экономики в течение нескольких ближайших недель и месяцев. Безусловно, события шестилетней давности – не самый лучший момент в хронологии мировой экономики. Но «ужасы рецессии» являются довольно раздутыми и заботиться о предотвращении их повторения есть кому и без нас. Кроме того, ряду стран этот кризис позволил более трезво оценивать свои амбиции. В частности, некоторые государства имели цены на бензин значительно ниже, чем у нефтедобывающих стран.

Сейчас специалистов-практиков нефтегазовой отрасли больше волнуют вопросы: как макропоказатели отражаются на цене на нефть, изменится ли роль и значение нефти в долгосрочной перспективе?

В 2011-2013 годы на страницах этого журнала и в других материалах мы предсказывали рост цены Brent до уровня 110 долларов за баррель. Напомню, что такое мнение резко отличалось с большинством прогнозов. Фактические же данные полностью подтвердили наши подходы. Попробуем еще раз оптимистически и кратко подойти к этому вопросу.

Конечно, ситуация на рынке сталкивается с

Диаграмма 1
**ДИНАМИКА ЦЕНЫ БРЕНТ В 1991-2014 ГОДЫ,
\$/БАРРЕЛЬ**



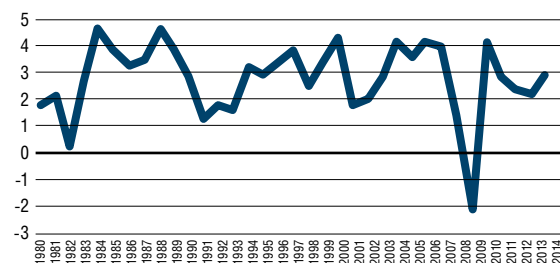
определенными субъективными факторами, влияние которых в силу биржевых игр, роли СМИ, международных отношений и т.п. может быть резким и специфичным. Особенно это относится к событиям на Украине. **Но будем ориентироваться на фундаментальные моменты нефтяного рынка – спрос и предложение** – не усложняя их политическими моментами и изысками, типа волн Кондратьева, циклов Жюгляра, аспектов ликвидности и т.п.

У чешского классика Чапека есть рассказ, где расследуется преступление. Один следователь формирует сложнейшую систему преступного заговора, другой говорит, что это «бытовуха» и оказывается прав.

Во-первых, попробуем развеять **миф о неминувности обвала в текущем году** основного показателя экономического развития – мирового ВВП.

На самом деле, темпы изменения этого индикатора в последние четыре года не являются чем-то экстраординарным. Более того, в ретроспективе - за исключением 2009 года - все показатели находятся в среднем коридоре 1-5%. При этом ожидаемый рост в 2014 году около 3%, что очень даже неплохо.

Диаграмма 2
ДИНАМИКА МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В 1980-2013 ГОДЫ И ПРОГНОЗ НА 2014 ГОД, %

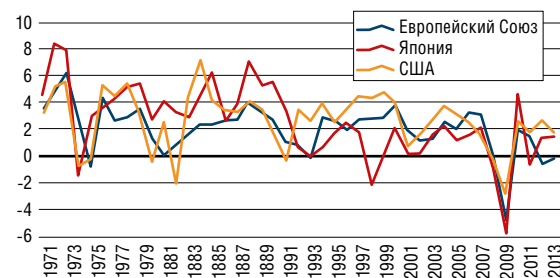


Кроме того, по июньскому прогнозу Всемирного банка в 2014 году ожидается повышение уровня роста мировой торговли до 4% (против 2,6% в 2013 году), снижение уровня мировой безработицы до 6,9-7% (против 7,2-7,4% ранее), улучшение ситуации с резервами в соотношении с импортом и др.

Во-вторых, **акцент в пессимистичных прогнозах делается на несколько развитых стран**, входящие в ОЭСР. В то же время 74% мирового валового продукта формируют целых 15 стран с объемом ВВП в каждом случае – более 1 трлн. долларов. А сюда входят не только развитые, но и развивающиеся государства.

При этом, показатели развитых государств также находятся в пределах традиционной 40-летней динамики колебаний роста. Снижение на несколько десятых процента (чем так любят пугать предсказатели кризиса), не явля-

Диаграмма 3
РОСТ ВВП США, ЕС И ЯПОНИИ В 1971-2013 ГГ. ПО ДАННЫМ ВСЕМИРНОГО БАНКА, %



ется чем-то выходящим за рамки немыслимого.

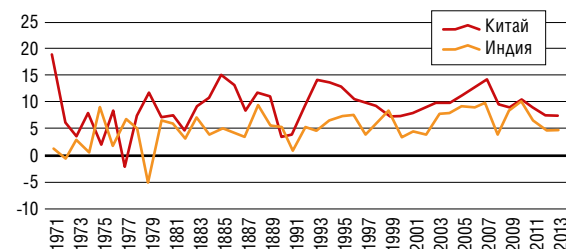
Более того, если в 2013 году рост ВВП США составлял менее 1,9%, то в 2014 году по самым скромным оценкам он достигнет 2,1-2,3%.

В Европейском Союзе аналогичная ситуация: около 0% в 2013 году против 1% в 2014 году.

Что же касается основных развивающихся государств, прежде всего Китая и Индии, то здесь картина еще больше настраивает на позитивный лад. В последние 22 года КНР постоянно характеризуется уровнем роста ВВП более 7%. Столько же лет Индия демонстрирует ежегодный рост более 3%. Не меньше данной планки ожидаются показатели и в 2014 году.

В результате Китай сегодня – это вторая страна в мире по объему ВВП – 9,2 трлн. долларов. Индия входит в ТОП-10 мира с объемом 1,9 трлн. долларов. Напомню, что мировой ВВП сейчас около 74 трлн. долларов. В результате крупные развивающиеся страны усиливают свое влияние и становятся стабилизаторами мировой экономики.

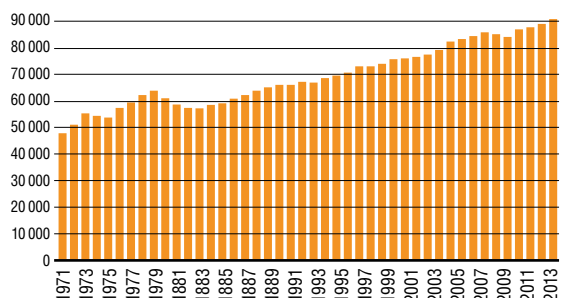
Диаграмма 4
РОСТ ВВП КНР И ИНДИИ В 1971-2013 ГОДЫ ПО ДАННЫМ ВСЕМИРНОГО БАНКА, %



В-третьих, **миф о том, что спрос на нефть склонен к снижению.**

Предсказания такого рода появляются с завидной частотой с пятидесятих годов двадцатого века. Здесь достаточно показать график динамики потребления нефти в мире и, думаю, станет понятно, что в ближайшие 10-20 лет обвала спроса не ожидается.

Диаграмма 5
ДИНАМИКА ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕФТИ В МИРЕ, ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



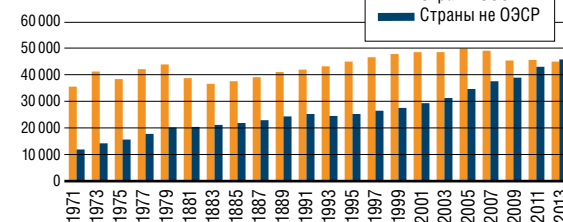
ОБВАЛИТЬ ТАКИЕ ПАРАМЕТРЫ ДО 80-90 ДОЛЛАРОВ МОГУТ ТОЛЬКО ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИГРИЩА ВОКРУГ УКРАИНЫ И, К СОЖАЛЕНИЮ, ОНИ ИМЕЮТ ВЫСОКУЮ ВЕРОЯТНОСТЬ

Последние отчеты Международного энергетического агентства и группы других авторитетных организаций говорят о том, что нефть сохранит свое первенство в структуре энергоресурсов, как минимум, еще несколько десятилетий. В том числе в 2014-2015 годы будут достигнуты новые рекордные уровни потребления.

При этом надо не забывать, что «эпоха легко разведываемой, легко извлекаемой и легко перерабатываемой нефти» завершается. Современное нефтедобывающие производства – это высокотехнологичные и капиталоемкие комплексы. Та же сланцевая нефть с момента первого бурения ждала целый век, прежде чем оказалась экономически рентабельной.

А если, кто-то говорит о том, что спрос на нефть снижается в развитых странах, то можно посмотреть следующий график изменения потребления в развитых (ОЭСР) и развивающихся (не-ОЭСР) государствах.

Диаграмма 6
ДИНАМИКА ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕФТИ СТРАНАМИ, ВХОДЯЩИМИ И НЕ ВХОДЯЩИМИ В ОЭСР, ТЫС. БАРР. В СУТКИ

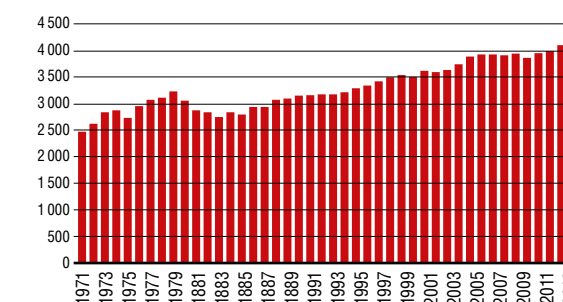


Видно, что развивающиеся страны резко перехватывают инициативу в вопросе потребления энергоресурсов и теперь именно они в большей степени становятся драйверами роста. В частности, уже в первом полугодии т.г. Китай увеличил импорт нефти на 10,2%.

Ну и наконец, **мифический избыток предложения нефти в мире.**

За последний год производство нефти в мире выросло только на 0,6% (при росте потребления на 1,4%). Наряду с тем, что Северная Америка резко увеличила добычу сланцевой нефти, у трети государств добывающего ТОП-20 мира происходит снижение показателей.

Диаграмма 7
ПРОИЗВОДСТВО НЕФТИ В МИРЕ В 1971-2013 ГОДЫ, МЛН. ТОНН



Порядка двух третей разрабатываемых сейчас в мире месторождений нефти открыты еще в середине прошлого века.

На фоне определенного истощения недр никакого дисбаланса в виде избыточного предложения нефти не ожидается. Кроме того, этот процесс зорко мониторится странами ОПЕК. Эта организация, несмотря на то, что ее доля в мировой добыче снизилась до 30%, имеет резервы роста, установила лимит в 30 млн. баррелей в сутки и четко его соблюдает. Даже если Ливия или Ирак резко нарастят добычу нефти, другие страны ОПЕК просто скорректируют свои объемы.

В заключение этой краткой статьи, хочу еще раз отметить - неизбежности мирового кризиса нет. Более того, страны, сами построившие самые мощные экономики в мире, способны сами решать свои проблемы и вряд ли остро нуждаются в чьих-либо советах.

Если в начале текущего года доминировал прогноз цены Brent ниже 90 долларов, то в настоящее время основной ожидаемый коридор по 2014 году – 100-115 долларов за баррель. **Обвалить такие параметры до 80-90 долларов могут только политические игрища вокруг Украины и, к сожалению, они имеют высокую вероятность.**

Ключевыми объективными факторами высокого ценового уровня является сохранение приемлемого экономического роста, усиление роли активно развивающихся государств, многолетний тренд роста потребления нефти в мире.



РИС. 1. ОБЩИЙ ВИД КТЛ-1, КТЛ-2 и КТЛ-2.3

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТ В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУР

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ТЕНГИЗСКОГО ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА КТЛ И ЗВП

Совместное предприятие ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) ведет разработку месторождений Тенгиз и Королев. В состав ТОО «ТШО» входит основной завод (КТЛ-1, КТЛ-2 и Нитка 5) и завод второго поколения (ЗВП). Тенгизский газоперерабатывающий завод был введен в эксплуатацию в апреле 1991 г., в состав которого изначально входили две комплексные технологические линии КТЛ-1 и КТЛ-2. В свою очередь, каждая комплексная

технологическая линия состоит из двух ниток, обеспечивающих гибкость в случае технологического сбоя одной из ниток, а то и целой КТЛ. В рамках проекта по расширению производства по «Программе 12», в 2000 году была проведена масштабная реконструкция завода, включавшее в себя строительство и ввод в эксплуатацию 5-й нитки и доведение мощности завода с 8.5 млн. до 12 млн. тонн нефти в год.

Строительство ЗВП было начато в ноябре 2003 г., а пуско-наладка и сдача в эксплуатацию были осуществлены в 2 этапа: в марте-

апреле 2008 г. (пуск в режиме «поэтапной нефти») и в октябре 2009 г. (пуск ЗВП на полную мощность).

Резко континентальный климат прикаспийского региона обуславливает необходимость учитывать климатические условия при проектировании завода или заводских объектов. Жаркая погода в летнее время и сильные морозы в зимний период предъявляют повышенные требования при выборе материалов оборудования, аппаратов и трубопроводов, а также ставит задачу перед проектной группой учитывать методы эксплуатации аппаратов и оборудования и комплекс необходимых мероприятий при подготовке к работе в зимних условиях для обеспечения бесперебойного технологического процесса.

В данной работе рассматриваются ниже следующие аспекты организации работ в зимних условиях: планирование и организация всего производства в целом; тщательная разработка и проектирование технологических оборудования с учетом низкой температуры окружающей среды в зимний период, в частности теплообменных аппаратов и системы пара и конденсата, подверженных наибольшему влиянию температурных перепадов; особенности местоположений объектов и теплоизоляции оборудования; а также подбор материалов для аппаратов и трубопроводов и соответствующих контрольно-измерительных приборов, подходящих для данной среды.

Жаркая погода в летнее время и сильные морозы в зимний период предъявляют повышенные требования при выборе материалов оборудования, аппаратов и трубопроводов

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТ В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУР

Погодные условия в Тенгизе могут быть экстремальными. Зимой температура воздуха с учетом охлаждения, возникающего под действием ветра, может порой достигать минус 50оС, особенно в январе-феврале. Лето жаркое, и средняя температура варьируется от +40 до +45оС, причем наиболее жарким месяцем является июль.

В холодную погоду скорость охлаждения человеческого тела зависит от температуры

РИС. 2. ПОТОЧНАЯ СХЕМА КОМПЛЕКСНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЛИНИИ (КТЛ)

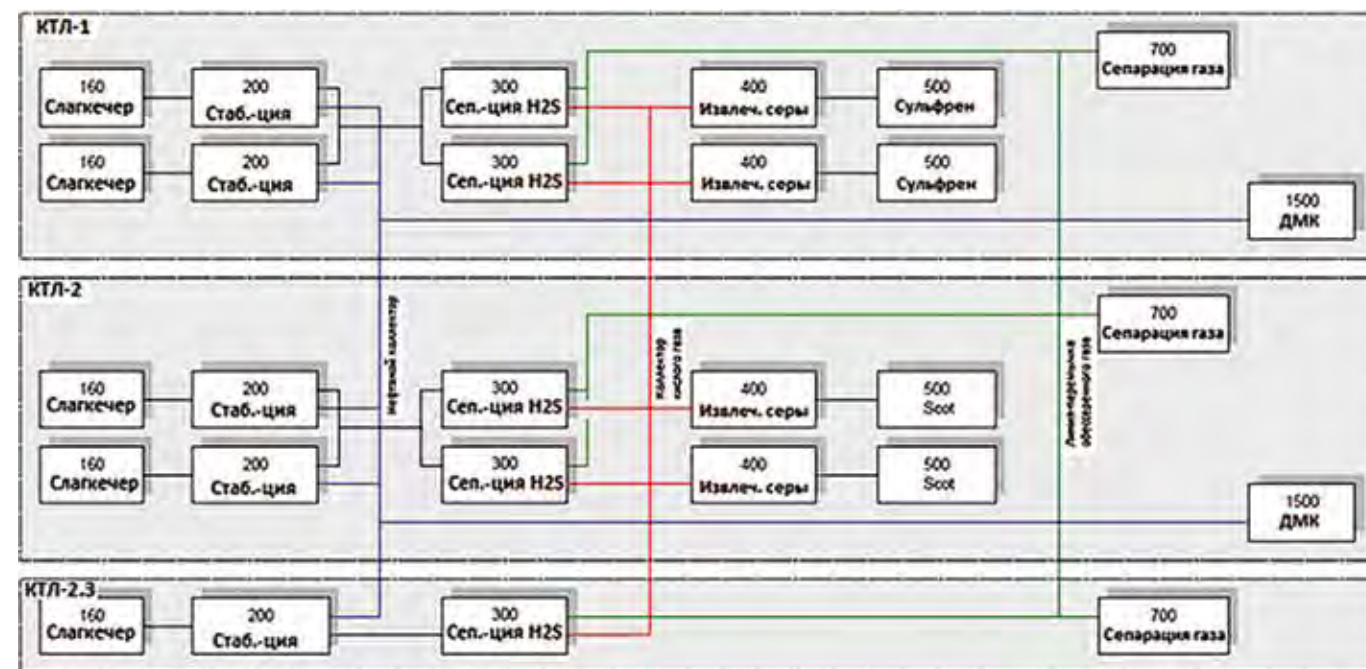
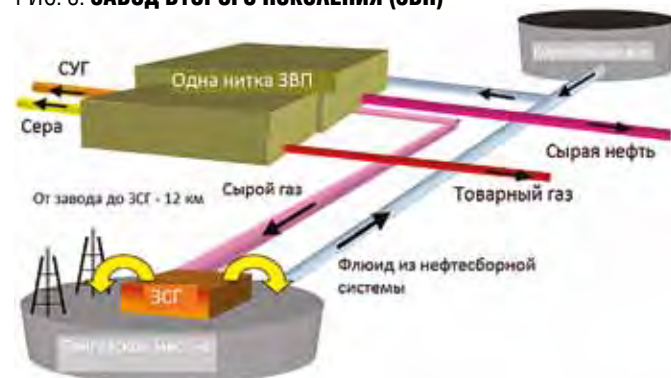


РИС. 3. ЗАВОД ВТОРОГО ПОКОЛЕНИЯ (ЗВП)



Если не согреться, то ощущаемый дискомфорт будет отвлекать внимание человека. Более того, когда человек находится в таком состоянии, вероятность возникновения несчастного случая возрастает. Опасность обморожения также повышается

воздуха, а также ветра, солнца и интенсивности выполняемой человеком работы. Обычно первыми замерзают пальцы рук и ног. Затем начинается озноб. Таким способом человеку подается сигнал о том, что его организм требует согрева. Если не согреться, то ощущаемый дискомфорт будет отвлекать внимание человека. Более того, когда человек находится в таком состоянии, вероятность возникновения несчастного случая возрастает. Опасность обморожения также повышается. Поэтому работающий вне помещений персонал должен быть обеспечен соответствующей одеждой, в том числе, хорошими рукавицами или перчатками и хорошей обувью, а также хорошими средствами защиты для головы и лица. Кроме того, на месте ведения работ должны быть теплые укрытия, где рабочие могли бы согреться и выпить горячий напиток.

При обильных снегопадах или других неблагоприятных погодных условиях (например, обледенение, шторм, густой туман) ТШО информирует весь персонал, что дорожный режим – красный. Дорожный знак ТШО, предупреждающий о дорожных усло-

виях – знак в виде доски электронного или механического типа, где используется три цвета (зеленый, желтый и красный) для обозначения дорожных условий и ограничения скорости с учетом различных дорожных условий. Красный цвет означает опасные дорожные условия, когда запрещается любое движение автотранспорта по дорогам, за исключением чрезвычайных ситуаций, либо при получении одобрения от группы управления аварийными ситуациями. При неблагоприятных условиях в зимний период, применяются специальные правила и процедуры, обеспечивающих максимальную безопасность персонала во время перевозок, а при необходимости их эвакуации.

Для устранения опасных факторов, вызванных обильными снегопадами, ТШО задействует снегоуборочную технику и обеспечивает очистку от снега дорог, подъездных путей, тротуаров, а также территорию проживания персонала. Автотранспортные средства служб экстренного реагирования, таких как автобусы и сервисный транспорт должны быть полноприводными.

В дополнение к вышесказанному, оборудование, автотранспортные средства, принадлежащие противоаварийной службе (машины скорой помощи и пожарные машины) должны иметь цепи противоскольжения для использования их в случае необходимости.

В целях предотвращения выхода из строя оборудования, вызванных низкой температурой, предпринимаются нижеследующие мероприятия:

- перед наступлением холодов дренируются остатки жидкости и конденсата из гради-рен, колонн охлаждения и теплообменников в тупиковых участках и линиях, потенциально подверженных замерзанию в зимний период;
- предотвращение гидратообразования путем впрыска метанола в линию критических участков;
- контроль точки росы путем постоянного мониторинга за показаниями влаги в осушенном техническом воздухе и воздухе КИП. Регулярное техобслуживание осушителей воздуха;
- планирование капитальных ремонтов на летний период для обеспечения достаточного времени для пуска оборудования и устранения неполадок перед наступлением зимних холодов;
- устранение неисправностей и неполадок во время капитального ремонта. Минимизирование рисков сбоев и незапланированных остановов в зимний период, которые потенциально могут привести к замерзанию аппаратов и оборудования и к выходу их из строя.



РАЗРАБОТКА И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОБОРУДОВАНИЙ С УЧЕТОМ НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУР

Мероприятия при подготовке к зиме (так называемое винтеризация) включают в себя подключение в работу обогревателя компании TIOGA, который обдувает теплообменный аппарат и сопутствующее оборудование горячим воздухом и перекрывает их специальным тентом.

Для обеспечения бесперебойной работы воздушных аэрохолодильников при экстремально низких температурах, последние снабжены вентиляторами с переменной скоростью вращения, возможностью регулирования угла открытия/закрытия жалюзей или угла атаки вентилятора.

Также воздушные аэрохолодильники снабжены змеевиком, в котором циркулирует пар, обеспечивающем обогрев трубных пучков и предотвращающих их замерзание в зимнее время. В некоторых теплообменниках производится очистка от парафинов перед наступлением холодов, чтобы предотвратить забитие трубных пучков.

Конфигурации трубных пучков теплообменников по проекту предусматривает некоторый их угол наклона, что предотвращает накопление жидкости или влаги в них, что обеспечивает их непрерывное дренирование.

Особенность эксплуатации кожухотрубчатых теплообменников заключается в том, что в зимнее время они байпасированы, т.е. поток через них не проходит, а охлаждается только в аэрохолодильниках. Факельная система спроектирована таким образом, чтобы зимой использовался пар, а летом – топливный газ. В качестве пара используется пар низкого давления, и чтобы перепад давления был как можно низким, использование ограничительных мембран (шайб) сведено к минимуму. Особой проблемой в факельной системе было неправильное размещение конденсатосборников, что отвод конденсата прекращалась, и подача пара также сбивалась. С учетом всех этих ошибок, была проведена модернизация всей системы пара и конденсата в факельной системе и коллектора конденсата. После модификаций работа системы пара и конденсата в факельной системе существенно улучшилась.

РАЗМЕЩЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЙ И ИХ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ

Критические объекты ТШО, а также некоторые оборудования размещают в специальных помещениях или обогреваемых кожухах. Примером может служить насосы противопожарного орошения и пеногенераторы.

Вращающиеся оборудования – компрессора, воздуходувки, паровые эжекторы и насосы размещаются в помещениях (или машзалах), за исключением насосов, которые нагнетают сжиженные газы (пропан и бутан). При этом, насосы снабжены линиями рециркуляции минимального расхода.

Исключительно все аппараты, резервуары и трубопроводы (за исключением криогенных установок) покрывается изоляционным материалом и производится монтаж теплоспутников на все надземные трубопроводы. Электро- или паробогревом снабжаются емкости и аппараты, входные и выходные линии предохранительных клапанов, а также сами предохранительные клапана.

Также производится монтаж теплоизоляции и теплоспутников (водяных, паровых, электрических) на важнейшее оборудование. Все заводские и промышленные трубопроводы, а также сосуды и емкости снабжены либо электрическим, либо паровым обогревом (в некоторые линии установлены Controtrase). На стадии проекта трубопроводов минимизируется количество тупиковых участков и застойные зоны, а если это невозможно избежать, то на них устанавливаются теплоизоляцию и обогрев.

Атмосферные воздушники или дыхательные клапана снабжены дренажными отверстиями и согласно стандарту должны быть под наклоном для того, чтобы предотвратить замерзание жидкости.

Магистральные линии трубопроводов, а также нефтесборные и выкидные линии прокладывают ниже границы промерзания грунта, где температура круглый год держится на отметке в 16оС. Чтобы предотвратить образование конденсата, производят монтаж теплоспутников. Например, обогреваемая подземная линия на ЗСГ (закачка сырого газа) смонтирована с учетом тепловых свойств грунта для теплоизоляции и предотвращения конденсатообразования в трубопроводе, что негативно повлияет на компрессора ЗСГ.



ПОДБОР МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ АППАРАТОВ И ТРУБОПРОВОДОВ И СООТВЕТСТВУЮЩИХ КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫХ ПРИБОРОВ

Подбор материалов осуществляется с учетом климатических особенностей Тенгизского месторождения. В ТШО используется низкотемпературная углеродистая сталь, способная выдержать резкие перепады температуры в зимнее время. Большинство трубопроводов, оборудования, сосудов, а также приводы клапанов, литые элементы и корпуса контрольно-измерительных приборов изготовлены из сплава, отвечающие требованиям спецификации, способные выдержать температуру -40оС.

Повышенные требования к надежности КИП, местных приборов и анализаторов, особенно критических в зимний период времени актуализирует вопрос их размещения в утепленных кожухах. Монтаж и установка приборов по месту должны осуществляться в утепленных панелях. В особых случаях, когда критичными параметрами выступают показания качества выпускаемой продукции (например, товарного газа) на наличие в его составе сероводорода и меркаптанов, анализаторы необходимо помещать в обогреваемые боксы или помещения (так называемы анализаторные). Также это продиктовано в необходимости проводить техобслуживание и проведение калибровки анализаторов.

Нижеследующие меры позволяют предотвратить замерзания датчиков и приборов:

- теплоизоляция и обогрев датчиков уровня, давления и расхода
- применение капиллярных трубок для датчиков уровня, давления и расхода
- подогрев импульсных трубок КИП и прободборных линий до 60оС для предотвращения парафинизации.



- 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



Contact details
тел.: +7 (7122) 32-91-63
моб.: +7 701 218-47-50
e-mail: ruslan.mammadov@access-coating.kz

РАСШИРЯЯ ГОРИЗОНТЫ УСТАНОВЛИВАЯ ТРАДИЦИИ



КАСПИЙСКОЕ МОРЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ УНИКАЛЬНЕЙШИХ СОЗДАНИЙ ПРИРОДЫ. ПОМИМО БОГАТЕЙШЕГО БИОЛОГИЧЕСКОГО РАЗНООБРАЗИЯ, ОНО ТАИТ В СВОИХ ГЛУБИНАХ, ПОД ДНОМ, КРУПНЕЙШИЕ ЗАПАСЫ НЕФТИ И ГАЗА.

Наряду с гигантским месторождением Кашаган, являющимся первым морским проектом в Казахстане, одним из сложных в мире, в целом, и в казахстанском секторе, в частности, на территории северного Каспия находятся такие крупные месторождения, как Каламкас-море, Актоты и Кайран. Разработка всех месторождений проводится Консорциумом, в состав которого входит несколько крупнейших мировых энергетических компаний.

Несомненен тот факт, что развитие нефтедобывающей промышленности Казахстана вело к развитию собственной сервисной морской индустрии. До обретения Казахстаном независимости, центрами судоходства на Каспийском море являлись порты в г. Баку и г. Астрахань.

В 2003 году была создана первая частная казахстанская судоходная компания «Caspian Offshore Construction» (СОС), которая прочно заняла нишу вспомогательного инфраструктурного судоходства со специализированным тоннажем.

Компания отличается своей универсальностью, включающей полный цикл работ, начиная от осуществления надзора за постройкой новых судов и реноваций существующих, заканчивая последующим операционным и техническим менеджментом, материально-техническим обеспечением, а также водолазными работами.

Операционная деятельность СОС началась в 2005 году с приобретения двух плавучих общежитий, предназначенных для размещения в них экипажей подводных лодок. В

компании было принято решение о переоборудовании судов «Каспийская принцесса» и «Шкотов» под жилые плавучие гостиницы, в которых могли проживать вахтовые работники, работающие на проекте «Кашаган». Каждая из плавучих гостиниц вмещает в себя около 300 пассажиров, включая в себя комнаты отдыха, спутниковое телевидение и спортивный зал.

В 2014 году была осуществлена повторная модернизация плавучих гостиниц «Шкотов» и «Каспийская принцесса» под спасательные суда с защитной системой временного убежища во время выбросов токсичных газов. К тому же, на судах была установлена самая современная система биологической обработки сточных вод «TRIQUA». Благодаря этой системе сточные воды превращаются в совершенно чистую, хотя и техническую воду, которую, однако, не сбрасывают за борт, а вывозят на береговые очистные сооружения. Такая же система установлена на плавучих гостиницах, находящихся под управлением компаний «Нұр», «Шапағат» и «Қарлығаш».

В составе флота поддержки нефтяных шельфовых операций имеется 5 плавучих гостиниц, пять многофункциональных буксиров ледового класса, пять ледокольных аварийно-спасательных буксиров, многофункциональный буксир по заводке якорей, два исследовательских судна, баржи-площадки, 5 катеров для ликвидации разливов нефти и быстроходный катер для перевозки персонала. Численность собственного флота на сегодняшний день составляет 21 судно. Общая численность флота, находящегося под управлением СОС, составляет 44 судна, 18 из которых являются собственностью.

Кашаганский нефтяной коллектор отличается своим мелководьем. Так, если в южной части глубина Каспийского моря достигает почти километра, то в районе Кашагана – всего 3–4 метра. Дрейфующие льды

и ледовая эрозия (*Северный Каспий закован во льды практически пять месяцев в году*) создают существенные трудности при разработке месторождения. Более того, коллектор характеризуется повышенным уровнем высокосернистого газа, находящегося под большим давлением (*около 700 атмосфер*).

С учетом всех сложностей «Caspian Offshore Construction» предоставляет многофункциональные ледокольные буксиры серии «Мангыстау», спроектированные финской научно-исследовательской компанией «Aker Arctic» и построенные норвежской компанией «STX» (*бывшая компания «Aker Yards»*) специально для Кашаганского проекта. Эти буксиры идеально подходят для работ на мелководье и в суровых условиях северного Каспия, выполняя ледовую проводку караванов судов при толщине льда до одного метра.

Одной из важнейших функций этих судов является эвакуация людей из зоны поражения, в случае выброса сероводорода. На «Мангыстау» установлена система «Цитадель», предназначенная для защиты от сероводорода с тремя режимами вентиляции, включая избыточное давление воздуха внутри помещений.

Кроме того, суда оснащены специальным оборудованием для тушения пожаров.

Аналогов многофункциональным судам ледового класса «Мангыстау» с минимальной осадкой, имеющих ограниченную ширину корпуса в мире нет.

Навигационные особенности транспортировки судов в Каспийское море, дополнительные требования к безопасности, возникшие в связи с непростыми природными условиями и высокими экологическими требованиями Северо-Каспийского проекта составляют особую специфику работ в этом регионе. Защита окружающей среды уникального по своей сути морского бассейна не только по запасам «черного золота», но и ценнейших пород осетровых и других представителей флоры и фауны накладывает на нас обязательства сохранить его для наших потомков.

Ликвидация аварийных разливов нефти является одной из наиболее приоритетных и основных экологических проблем в современном мире, которые должны решаться не только на государственном уровне, но и в каждой компании, причастной к нефтедобывающему промыслу.

В 2012 году СОС получила государственную лицензию Республики Казахстан для обеспечения экологической безопасности в акватории Каспийского моря. Было создано структурное подразделение по ликвидации аварийного разлива нефти (ЛАРН). В это подразделение входят десять сертифицированных специалистов, которые прошли подготовку и сертификацию по ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов на море и на суше в учебных центрах таких международных организаций как «Oil Spill Response Limited» (Великобритания), «NRC

ОБЩАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ФЛОТА, НАХОДЯЩЕГОСЯ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ СОС, СОСТАВЛЯЕТ 44 СУДНА, 18 ИЗ КОТОРЫХ ЯВЛЯЮТСЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Kazakhstan» (Казахстан – США), «Меке Kazakhstan» (Казахстан – Турция). Также Компания сотрудничает с поставщиками и производителями оборудования по ликвидации аварийных разливов нефти с мировым именем – «Desmi» и «Lamor». С последней у компании существует дилерское и сервисное соглашение на эксклюзивной основе.

В конце октября 2014 года ожидается прибытие нового современного научно-исследовательского судна ультра-малой осадки (максимально 1,5 метра) для исследовательских и спасательных операций в северной части Каспийского моря в период летней навигации. «Каныш Сатпаев» – это судно с полностью автоматизированным машинным отделением, оснащено системой спуска научно-го оборудования, двумя лабораториями, кладовыми помещениями

для хранения научных проб. Судно рассчитано на исследовательскую команду, состоящей из 12 человек, а также оборудовано всем необходимым для спасения и эвакуации еще 20 пострадавших. Спуск на воду этого судна состоялся 12 августа 2014 года.

База поддержки морского флота и собственная водолазная служба, признанные морскими классификационными обществами, представленными Российским морским регистром судоходства и Бюро Веритас, расположенные в п. Баутино, действуют в режиме 24/7. Они не только выполняют работы для нужд самой компании, но и предоставляют сервис другим участникам рынка морских операций в круглосуточном режиме совместно с технической командой СОС.

Caspian Offshore Construction создала современную организацион-

ную структуру, и в 2006 году ввела и сертифицировала систему управления безопасностью в соответствии с Международным кодексом по управлению безопасностью мореплавания, систему менеджмента качества ISO 9001:2008 в 2010 году, экологического менеджмента ISO 14001:2004 в 2011 году. В соответствии с политикой нулевого сброса на Северном Каспии, компания занимается сбором и вывозом сточных вод с оффшорных сооружений для последующей их передачи на береговые приемные сооружения. Компания получила признание за эффективное и инновационное управление экологическими ресурсами от ОБСЕ и Международной ассоциации морских подрядчиков IMCA.

Постоянными клиентами Caspian Offshore Construction являются такие компании как Agip KCO, NCPCC, Saipem, Ersai Caspian Contractor и Dragon Oil.

На данный момент СОС занимает примерно четверть отечественного рынка промышленного инфраструктурного судоходства по количеству судов и около трети местного рынка морских услуг по поддержке нефтяных операций по объему реализации.

За десять лет своей деятельности компания достигла лидирующей позиции в отрасли и доказала, что может двигаться вперед в условиях конкуренции с иностранными компаниями на стремительно развивающихся рынках. Для выхода и реализации проектов на международном уровне компанией были образованы юридические лица и филиалы в соседних государствах, имеющих выход на Каспий. В 2013 году была открыта компания «Caspian Offshore Construction Russia», а в начале 2014 года был открыт филиал компании в Туркменистане. Компания способна создавать новые услуги и современные суда, увеличивая количество рабочих мест, тем самым, заботясь об увеличении доли местного содержания и постоянном совершенствовании навыков и компетенции своего персонала. Так компания вносит свой вклад в повышение благосостояния Республики Казахстан.



Kazakhstan Caspian Offshore Industries LLP



ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЯ ДОСТИГЛА ЛИДИРУЮЩЕЙ ПОЗИЦИИ В ОТРАСЛИ И ДОКАЗАЛА, ЧТО МОЖЕТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ С ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМИ НА СТРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ



- 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 At» 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

TRY ANOTHER WORLD



КОРПОРАТИВНЫЕ ФИЛЬМЫ / ИМИДЖЕВЫЕ
РОЛИКИ / СОЗДАНИЕ САЙТОВ / БИЗНЕС
ИВЕНТЫ / РАЗРАБОТКА ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

Г. АЛМАТЫ УЛ. РОЗЫБАКИЕВА 293А / ТЕЛ: +7(727) 395-96-41 / E-MAIL: INFO@AMSTERDAMMG.COM

[VIMEO.COM/AMSTERDAMMG](https://vimeo.com/amsterdammg)

WWW.AMSTERDAMMG.KZ

О ТОМ, КАК ВАЖНО ВИДЕТЬ СКРЫТЫЕ ПОДСКАЗКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

ДЖУЗЕППЕ РОДЕЛЛИ, МЕНЕДЖЕР ПО ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ, SICIM, КАЗАХСТАНСКИЙ ФИЛИАЛ



Г-Н РОДЕЛЛИ, У ВАС ЕСТЬ БОЛЬШОЙ ОПЫТ В ЗАПУСКЕ И РАЗВИТИИ БИЗНЕСА В РАЗНЫХ СТРАНАХ. МОГЛИ БЫ ВЫ РАССКАЗАТЬ НАМ, В КАКИХ СТРАНАХ ВЫ РАБОТАЛИ, И С КАКИМИ ПРЕПЯТСТВИЯМИ СТОЛКНУЛИСЬ В КАЖДОЙ ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОЙ СТРАНЕ?

У меня есть опыт работы во многих странах. Я работал в Иране в 1978 году и в ОАЭ в 1980 году в качестве регионального представителя. С 1983 по 1987 годы я работал менеджером по закупкам в Саудовской Аравии. Опыт руководителя полевых работ мне довелось получить в Ираке (1981), Кувейте (1982), Судане (1987–1992), Индонезии (1992–1996 годы) и Египте (1996–1999). С 1999 по 2006 годы я работал в качестве регионального менеджера в Турции, Египте и Иордании. Три следующих го-

НАПРИМЕР, В ТУРЦИИ Я НАБЛЮДАЛ ОЧЕНЬ УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ, БЛАГОДАРЯ ТОМУ, ЧТО ТУРЕЦКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО УСТАНОВИЛО ЧЕТКИЕ И ПОНЯТНЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

да, с 2006 по 2009 годы, я работал в Польше, Румынии и Болгарии. В 2009 году я начал работать в Казахстане, также слегка покрывая проекты в Ираке. Но вплоть до сегодняшнего дня я живу и работаю в Казахстане. Как вы видите, я привык работать в странах, которые известны своими конфликтами и сложной геополитической ситуацией. Если не учитывать войны, революции и военные перевороты, мне всегда было очень комфортно жить за границей среди местного населения.

КАКОВЫ ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ НЕРАЗВИТОСТИ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В СТРАНАХ, ГДЕ ВАМ ДОВОЛЕЛО РАБОТАТЬ, ВКЛЮЧАЯ КАЗАХСТАН?

Как правило, люди склонны максимизировать рентабельность, думая, что, если полагаться на местное содержание, то это повлечет дополнительные расходы и приведет к снижению конкурентоспособности. Это неверный подход, который обычно может быть исправлен путем усиления местного самоуправления. Например, в Турции я наблюдал очень успешное развитие местного содержания, благодаря тому, что турецкое Правительство установило четкие и понятные правила для иностранных компаний. Турция накопила знания и опыт, что позволило местным компаниям выполнить поставленные страной задачи по экспорту услуг по всему миру.

РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ВАШЕМ ОПЫТЕ В КАЗАХСТАНЕ С САМОГО ПЕРВОГО ДНЯ ВАШЕЙ РАБОТЫ И ДО СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ. КАКОВЫ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ, И КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВЫ ВИДИТЕ В РАЗВИТИИ МЕСТНЫХ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ?

Я переехал в Казахстан в 2009 году, когда местное содержание в компании «Сичим» с точки зрения людским ресурсом было очень низким. У нас работало более 300 иностранцев, тогда как сегодня, в 2014 году, из 2000 работников из иностранцев работает лишь 20 человек или 1% иностранных работников. Обороты и прибыльность нашей деятельности в Казахстане выросли с тех пор, как мы стали постепен-

но сокращать количество работающих у нас иностранцев и заменять их местными специалистами.

КАКАЯ СТРАТЕГИЯ СТОИТ ЗА ВАШИМ РЕШЕНИЕМ ОДАВАТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЕ МЕСТНЫМ КОМПАНИЯМ, И КАКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ВЫ МОГЛИ БЫ ДАТЬ МЕСТНЫМ ОРГАНАМ УПРАВЛЕНИЯ, ОПЕРАТОРАМ, А ТАКЖЕ ДРУГИМ ИНОСТРАННЫМ КОМПАНИЯМ В ПЛАНЕ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ?

После достижения максимального местного содержания с точки зрения управления кадрами, «Сичим» в данный момент пытается создать местный Консорциум, включающий небольшие местные компании, которые не могут развиваться в связи с рядом ограничений. К таким ограничениям относятся финансовая устойчивость, отсутствие четкой политики по поддержке развития небольших местных подрядчиков, обеспечение контроля качества и безопасности охраны труда и окружающей среды. Все эти элементы и, связанные с ними знания, могут быть приобретены в работе плечом к плечу с такой крупной компанией, как наша. Конечной целью является передача знаний и практики управления, которые помогут местной компании в определенные сроки усилить свои позиции на казахстанском рынке, став самодостаточной и конкурентоспособной компанией. Каждый подрядчик в Консорциуме будет нести ответственность за свою часть работы над проектом, которым он будет заниматься вместе с «Сичим». Не будет больше проблем, связанных с субподрядами, с которыми сталкиваются небольшие местные подрядчики. Эти проблемы не оставляют им никаких шансов на преемственность и удержаться на плаву. Я верю во взаимный интерес со стороны местного подрядчика, который надеется приобрести знания и опыт выполнения проектной деятельности, в то время как «Сичим» получает дополнительные знания о местном рынке и возможностях для бизнеса, которые предлагает Казахстан, а также налаживает местные связи.

Я ВЕРЮ ВО ВЗАИМНЫЙ ИНТЕРЕС СО СТОРОНЫ МЕСТНОГО ПОДРЯДЧИКА, КОТОРЫЙ НАДЕЕТСЯ ПРИОБРЕСТИ ЗНАНИЯ И ОПЫТ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КАКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ БЛАГОДАРЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ? КАКИЕ ПРОЕКТЫ БЫЛИ УСПЕШНО РЕАЛИЗОВАНЫ ВАШЕЙ КОМАНДОЙ?

Развитие и улучшение качества местного содержания позволило «Сичим» повысить рентабельность, и, как следствие, годовой доход, а также облегчило процесс привлечения рабочей силы и увольнения персонала, благодаря отсутствию необходимости получения виз. Процесс получения виз, которым обычно сопровождается принятие на работу иностранцев, значительно увеличивает время и стоимость выполнения проекта. За последние пять лет наша компания успешно реализовала не один сложный проект вместе с АКСО на Карабатане и с ТШО на Тенгизе.

KNOWING THE HIDDEN HINTS OF THE LOCAL CONTENT DEVELOPMENT

GIUSEPPE RODELLI, CENTRAL ASIA AREA MANAGER, SICIM, KAZAKHSTAN BRANCH

MR RODELLI, YOU HAVE A GREAT EXPERIENCE IN RUNNING AND DEVELOPING BUSINESS IN THE DIFFERENT COUNTRIES. COULD YOU PLEASE TELL US IN WHAT COUNTRIES YOU WORKED AND WHAT OBSTACLES YOU FACED IN EACH SEPARATE COUNTRY?

I have an experience of working in many countries. I worked in Iran in 1978 and in the UAE in 1980 as the Regional Representative. From 1983 to 1987 I worked as the Procurement Manager in Saudi Arabia. As the Field Supervisor I worked in Iraq (1981), in Kuwait (1982), Sudan (1987–1992), Indonesia (1992–1996) and Egypt (1996–1999). And as the Area Manager starting from 1999 to 2006 I worked in Turkey, Egypt and Jordan. Other three years from 2006 to 2009 I worked in Poland, Romania and Bulgaria. In 2009 I started to work in Kazakhstan with some shift to Iraq, but till nowadays I work in Kazakhstan. As you see I used to work in the countries which are known for their difficult geopolitical situation and conflicts. Apart from war, revolution and military coup, I have always found myself very comfortable to live abroad among the local people.

WHAT ARE THE GENERAL TRENDS AND PECULIARITIES OF THE NON-DEVELOPED LOCAL CONTENT IN THE COUNTRIES YOU WORKED INCLUDING KAZAKHSTAN?

People are usually concentrated to maximize profitability thinking that relying on local contents will be an additional cost and reduction of competitiveness. This is a wrong approach that usually can be corrected by providing a strong policy by the local government. I've seen, for example, Turkey



PEOPLE ARE USUALLY CONCENTRATED TO MAXIMIZE PROFITABILITY THINKING THAT RELYING ON LOCAL CONTENTS WILL BE AN ADDITIONAL COST AND REDUCTION OF COMPETITIVENESS

being very successful in local content achievement by imposing to foreign companies clear and straight foreword rules. Turkey has developed knowledge and expertise that has taken local companies execute their country project and to export their services around the world.

PLEASE TELL US ABOUT YOUR EXPERIENCE IN KAZAKHSTAN FROM THE VERY FIRST DAY OF YOUR WORK IN KAZAKHSTAN TILL NOWADAYS. WHAT ARE THE PECULIARITIES OF DOING BUSINESS IN KAZAKHSTAN AND WHAT ADVANTAGES YOU HAVE REVEALED FROM THE DEVELOPMENT OF THE LOCAL HUMAN RESOURCES?

I moved in Kazakhstan in 2009, Sicim's local contents in terms of Human Resources was low, we used to have over 300 foreigners in country while today, in 2014, among 2000 employees we have only 20 foreigners, which represent 1% of expatriate manpower. The trend over turnover and profitability of our activities in Kazakhstan has grown up gradually while reducing foreigners and replace them with local people.

WHAT IS YOUR STRATEGY IN GIVING THE PRIORITY TO THE LOCAL COMPANIES AND WHAT IS YOUR ADVISE TO THE LOCAL AUTHORITIES, OPERATORS AND FOREIGN COMPANIES IN TERMS OF THE LOCAL CONTENT DEVELOPMENT?

After achieving the maximum local contents in terms of HR, Sicim is at the moment trying to create local Consortium incorporating local small companies that are prevented to grow up by a number of constraints like financial capability, lack of clear policy sup-

porting the grow of small local contractor, approach to QAQC and HSE culture, all elements that could be acquired by living shoulder to shoulder with the companies of a size of Sicim. The final aim is that transfer of knowledge and management practice could allow this company in a define time frame to grow in Kazakhstani market and be self sufficient. Contractor will be introduced in Consortium with a share of scope of work of the project acquire together with Sicim. No more sub-contractor relation that see small local contractors have no chance to have continuity and survive between a project and another. Sicim believes in a mutual interest which see local contractor to acquire knowledge and expertise in performing project activities, while Sicim gains more knowledge about local market and business opportunities that Kazakhstan offers and improve local relations.

WHAT RESULTS HAVE BEEN ACHIEVED IN SICIM USING THE LOCAL CONTENT? WHAT PROJECTS HAVE BEEN SUCCESSFULLY REALIZED BY YOUR TEAM?

Improving of local contents has taken Sicim to higher profitability and therefore to higher annual revenue, it also simplified mobilization and demobilization of manpower avoiding migration visa procedures which are usually followed to mobilize foreigners and usually impacting in project time schedules and project costs. Sicim during the last five years has executed successfully a number of multi-discipline projects with AKCO in Karabatan and TCO in Tengiz.

THE FINAL AIM IS THAT TRANSFER OF KNOWLEDGE AND MANAGEMENT PRACTICE COULD ALLOW THIS COMPANY IN A DEFINE TIME FRAME TO GROW IN KAZAKHSTANI MARKET AND BE SELF SUFFICIENT

ИННОВАЦИИ ОТЛИЧАЮТ ЛИДЕРА ОТ ДОГОНЯЮЩЕГО



Член Союза сервисных компаний Казахстана

ЗАГОРОДНИЙ ЕВГЕНИЙ ИГОРЕВИЧ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ТОО «KAZINTEH-IRC»

«KAZINTEH-IRC» – ЛИДИРУЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ РЕИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ, ОСНОВАННАЯ В 2007 ГОДУ. ОСНОВНЫМ ВИДОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ЯВЛЯЕТСЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ЗАКЛЮЧАЮЩИЙСЯ В ИНТЕГРАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ПОДДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ КОМПАНИЯ УТВЕРДИЛА СЕБЯ КАК ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЬ.

«ИННОВАЦИИ ОТЛИЧАЮТ ЛИДЕРА ОТ ДОГОНЯЮЩЕГО» – ОХАРАКТЕРИЗОВАЛ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА «KAZINTEH-IRC» ЗАГОРОДНИЙ ЕВГЕНИЙ ИГОРЕВИЧ.



ЕВГЕНИЙ ИГОРЕВИЧ, В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ СТРАТЕГИЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ?

Стратегия компании заключается в создании и внедрении уникальных инновационных проектов для различных отраслей промышленности Казахстана за счет эффективного использования интеллектуальных ресурсов компании.

ЧТО ВЫ ПОДРАЗУМЕВАЕТЕ ПОД ЭФФЕКТИВНЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ?

Основа нашей компании заключается в сплоченной команде молодых специалистов, готовых реализовать любые инновационные проекты, задачи и потребности рынка. Мы создаем условия для реализации их нестандартных решений. Ведь именно нестандартные решения позволяют изменить качество жизни человека.

ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ КОМПАНИЯ «KAZINTEH-IRC» КАК ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЬ?

Наша компания объединила в себе производство металлоконструкций, построение систем автоматизации и образующих их технических средств. Мы также развиваем такие направления как энергосбережение и повышение энергоэффективности, проводя энергетический аудит, внедряя новые инновационные технологии производства, что является более актуальным аспектом для развития промышленности Казахстана.

КАКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЫ ИСПОЛЬЗУЕТЕ В ПРОИЗВОДСТВЕ?

В условиях повышения конкурентоспособности товаров на рынке, развитие и использование инно-

вационных технологий становится первоочередной задачей компаний и предприятий. В своем производстве мы используем современные инновационные технологии изготовления металлоконструкций с применением высокотехнологического оборудования, автоматических линий и роботизированных комплексов. Компания внедряет современные технологии изготовления светодиодных светильников, интеллектуальные системы управления различными производственными циклами и процессами и автоматические системы контроля и учета электроэнергии, осуществляем энергетический аудит с применением современного оборудования.

КАК ИЗВЕСТНО, НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ МНОГИЕ РАБОДАТЕЛИ ИСПЫТЫВАЮТ ДЕФИЦИТ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОТНИКОВ. КАК У ВАС ОБСТОЯТ ДЕЛА С ПЕРСОНАЛОМ? И ИСПЫТЫВАЕТЕ ЛИ ВЫ ТРУДНОСТИ В ЭТОМ ВОПРОСЕ?

Наша компания постоянно расширяет свою деятельность, внедряя новые направления развития и увеличивая объемы производства. При этом, соответственно появляется потребность в подборе и привлечении квалифицированных работников. Мы со своей стороны заключили меморандум с профессионально-техническим колледжем, на основании которого студенты данного колледжа проходят практическое обучение на базе нашего предприятия. Наши сотрудники делятся опытом со студентами колледжа, после чего студенты, успешно сдавшие экзамены по практике на нашей базе, принимаются на работу и становятся частью компании.

И В ЗАВЕРШЕНИЕ НАШЕЙ С ВАМИ БЕСЕДЫ ЧТО БЫ ВЫ ПОЖЕЛАЛИ НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ?

Начав свое интервью с цитаты, я хочу его также завершить цитатой: «Новым идеям нет придела. Пришло время начать думать по-новому. И помните, что промедление здесь не уместно. Начните вводить новшества сейчас!»

БЛАГОДАРИЮ ВАС ЗА ИНТЕРЕСНУЮ БЕСЕДУ.



В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ, РАЗВИТИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СТАНОВИТСЯ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ ЗАДАЧЕЙ КОМПАНИИ И ПРЕДПРИЯТИИ



ЗНАНИЕ – СИЛА

МЕДЕТ САПИУЛЫ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОО «СП «КАЗГЕРМУНАЙ»

УВАЖАЕМЫЙ МЕДЕТ САПИУЛЫ, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ВАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И О КОМПАНИИ, КОТОРУЮ ВЫ СЕЙЧАС ВОЗГЛАВЛЯЕТЕ.

ТОО «СП «Казгермунай» – одна из крупнейших компаний в нефтегазодобывающем секторе Кызылординского региона. Компания осуществляет свою деятельность по разведке, разработке, добыче и сбыту углеводородного сырья на месторождениях Акшабулак, Нуралы и Аксай Южно-Тургайской впадины Кызылординской области.

Позвольте вкратце рассказать Вам об истории становления нашей компании – ТОО «СП «Казгермунай».

В 1993 году, в условиях начала становления суверенного Казахстана и рыночной экономики в государстве, ТОО «СП «Казгермунай» основывалось и организовывалось как одно из самых высокотехнологичных предприятий в Кызылординской области и в Казахстане. В тот нелегкий для Казахстана период, когда руководство страны приняло мудрое и взвешенное решение провозгласить «экономику открытых дверей» и привлечь иностранные инвестиции, в Республику Казахстан пришел целый ряд зарубежных компаний. Месторождения Акшабулак, Нуралы и Аксай Южно-Тургайской впадины Кызылординской области тогда были отданы на совместную разработку и освоение группе немецких компаний «Feba Oil AG» и «Erbdol Erdgras Gommern GmbH» и казахстанской АО «Южнефтегаз».

Со дня основания ТОО «СП «Казгермунай» прошло уже больше 20 лет. За эти годы, компания

добилась больших результатов, закрепив за собой статус успешного производственного предприятия с показателем общей накопленной добычи в 35 000 000 тонн нефти, а также надежного партнера и социально ответственной компании.

За столь короткий срок своего существования, как это принято считать у нас в нефтегазодобывающей отрасли, ТОО «СП «Казгермунай» приходилось на своем пути решать различного рода и уровня вопросы, что, в конечном итоге, позволило вывести компанию на совершенно новый уровень и занять одну из ли-

Казахстана. Хотелось бы отметить, что благодаря правильному подходу к рациональной разработке месторождений на протяжении последних девяти лет, компания стабильно держит планку добычи нефти на уровне 3,0 млн. тонн.

Наглядное доказательство высокого статуса компании заключается в обустроенном уникальном месторождении «Акшабулак». Здесь расположены цех по подготовке и переработке нефти (ЦППН) с ежегодным объемом производства 3 млн. тонн в год, Цех по подготовке и транспортировке газа (ЦП и ТГ), с объемом переработки попутного газа до 550

Компания «СП «Казгермунай» впервые в стране осуществила грандиозный социальный проект, заключающийся в поставке жителям г. Кызылорда попутного газа по самой низкой цене в стране

дирующих позиций в нефтегазовой отрасли не только в своем регионе, но и в стране, в целом.

Сегодня, участниками ТОО «СП «Казгермунай» являются АО «РД «КазМунайГаз» и АО «ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз». ТОО «СП «Казгермунай» имеет лицензию на разведку и добычу нефти на территории 382 кв. км в Южно-Тургайском бассейне южно-центральной части

млн. м³ газа в год и товарного газа до 440 млн. м³. Также имеется терминал сжиженного газа СУГ мощностью 143 тыс. тонн, блочная кустовая насосная станция мощностью 12 000 м³/сут.

К основным объектам на месторождениях компании относятся и объекты на месторождении Нуралы: УПН Нуралы – мощность 640,1 тыс. тонн в год; БКНС «Нуралы» – мощность 2,9 тыс. м³/сут.



Большие надежды компания связывает с запуском в эксплуатацию в 2014 году месторождения «Аксай», которое находилось долгое время в консервации. Его структура была выявлена еще в 80-е годы, в период 2002–2006 г.г. месторождение находилось в пробной эксплуатации. Сейчас начался последний подготовительный этап по запуску, идет бурение 35 добывающих и 17 газовых скважин, ведутся работы по обустройству, возводятся объекты инфраструктуры. Данное месторождение по размерам меньше, чем месторождения «Акшабулак» и «Нуралы» и в основном является газовым месторождением. Его запуск позволит стабилизировать добычу газа на уровне 550 млн. м³ в год, и стабильно обеспечивать газом г. Кызылорда до 2020 года. Хочу отметить, что компания «СП «Каз-

гермунай» впервые в стране осуществила грандиозный социальный проект, заключающийся в поставке жителям г. Кызылорда попутного газа по самой низкой цене в стране.

РУКОВОДСТВО ТАКОЙ КОМПАНИЕЙ ТРЕБУЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ И ЗНАНИЙ. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ВАШЕМ ОБРАЗОВАНИИ, ОБ УНИВЕРСИТЕТЕ В КОТОРОМ ВЫ УЧИЛИСЬ, ПОСКОЛЬКУ ИМЕННО ТАМ ЧЕЛОВЕК ПОЛУЧАЕТ ПЕРВЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ.

Я окончил в 1995 году Казахский национальный технический университет им. К. Сатпаева по специальности «Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений». Это одно из старейших и сильнейших учебных заведений Республики Казахстан, которое было основано в 1933 году как Казахский горно-металлургический

институт. У нас был очень сильный профессорско-преподавательский состав, который сделал все возможное, чтобы из стен университета вышли образованные, перспективные специалисты. Конечно, тех знаний, что я получил в процессе обучения в этих учебных заведениях, было недостаточно, в процессе своей трудовой деятельности, как и любой работник, я сталкивался с новыми задачами, решения которых нам в университете не давали. В наше время информатизации, высоких технологий и менеджмента, необходимо постоянно заниматься самообразованием, всесторонне развиваться, что требует постоянной работы над собой и совершенствования. Я поступил в бизнес-школу Казахского гуманитарного юридического университета, которую окончил в 2011 году, по-



Бизнес-школа КазГЮУ дала возможность систематизировать теоретические знания, получить больше практических навыков. Данная школа ориентируется на практику топ-менеджеров Европы, стран СНГ, Америки, применяя инновационные методы в образовании

лучив степень магистра делового администрирования по специальности «экономика». Бизнес-школа КазГЮУ дала возможность систематизировать теоретические знания, получить больше практических навыков. Данная школа ориентируется на практику топ-менеджеров Европы, стран СНГ, Америки, применяя инновационные методы в образовании. Знакомство со слушателями данной программы, зарубежными и местными преподавателями, и наконец, авторитет университета – все это подтвердило правдивость сделанного мною выбора, заставило еще серьезнее отнестись к процессу обучения. Об-

учаясь в бизнес-школе КазГЮУ, я был зачислен на программу двух-дипломного образования и получил диплом Московской международной высшей школы бизнеса «МИР-БИС» по специализации «Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений».

КАК РУКОВОДИТЕЛЬ, ВЫ СТАЛКИВАЕТЕСЬ С КАДРОВЫМИ ПРОБЛЕМАМИ В ОТРАСЛИ. НЕ СЕКРЕТ, ЧТО СЕГОДНЯ В СТРАНЕ КАТАСТРОФИЧЕСКИ НЕ ХВАТАЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ТОЛКА. ПОДЕЛИТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА, МНЕНИЕМ О ТОМ, КАКИЕ ЗНАНИЯ СЕЙЧАС НЕОБХОДИМЫ ДЛЯ БУДУЩИХ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ЧТОБЫ БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМ В ОТРАСЛИ.

Если отвечаю, что необходимо быть профессионалом в таких предметах, как «физика», «математика» и «химия», то это будет слишком просто и недостаточно, так как нефтяная отрасль требует от технического специалиста более глубоких знаний. Например, технический специалист должен на достаточно хорошем уровне знать экономику, так как современная рыночная система требует экономической оценки любого проекта. Весьма важно иметь логический подход к самому рабочему процессу, потому что в производстве не всегда все бывает гладко и для выхода из возникающих сложных ситуаций нужно обладать развитой логикой. Также техническому специалисту нужно обладать аналитическим складом ума, что позволит ему при любых обстоятельствах и вариантах развития событий иметь не только представление о самом процессе работ, но и о дальнейшем ходе всего процесса при желании достичь нужных результатов.

НЕ СЕКРЕТ, ЧТО КАЖДОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СТАРАЕТСЯ ЗАРАНЕЕ ГОТОВИТЬ ДЛЯ СЕБЯ СПЕЦИАЛИСТОВ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ ОБУЧАЮТСЯ В УНИВЕРСИТЕТАХ. КАК ВЫ РЕШАЕТЕ КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ЕСЛИ ТАКОВЫЕ ИМЕЮТСЯ?

Компания уделяет особое внимание кадровой политике и выделяет значительные денежные средства на подготовку, переподготовку

и повышение квалификации своих сотрудников. Это позволяет нам обеспечить себя высококвалифицированным кадровым составом. Как известно, мы живем во времена высоких технологий, где постоянно существует потребность в новых знаниях и специальностях. Таким образом, мы уже сегодня думаем о будущем нашей компании и об ее развитии, оказывая помощь в обучении будущих специалистов.

В этой связи, с целью развития данного направления наша компания на протяжении уже многих лет реализовывает программу финансирования обучения в высших и средних специальных учебных заведениях детей сотрудников нашей компании, а также детей, которые обращаются к нам с просьбой поддержать их, в случае отсутствия у них самих таких возможностей. Я говорил Вам уже о социальной ответственности бизнеса. Финансирование обучения осуществляется за счет средств, предусмотренных в бюджете компании. В компании существуют утвержденные правила по оплате обучения детей работников. Согласно этим правилам, ежегодно проходит заседание специально созданной комиссии, на котором рассматриваются заявки работников на оплату обучения детей работников. При рассмотрении заявок учитываются следующие критерии: успеваемость обучающегося/абитуриента, актуальность получаемой им специальности и прочие требования, которые позволяют сделать соответствующий выбор.

Таким образом, мы создаем определенную базу, своего рода кадровый резерв из молодых, талантливых и перспективных ребят, востребованных в нефтедобывающих компаниях специальностей.

Создавая благоприятные и конкурентоспособные условия труда, ТОО «СП «Казгермунай» является «завидным» местом для высококвалифицированных специалистов, которые по сей день пишут историю компании, оставляя след в нефтегазовой отрасли Республики Казахстан.



Единственный вуз Казахстана, включенный в ежегодный справочник учебных заведений Европы

Член Ассоциации высших учебных заведений РК и Евразийской Ассоциации университетов

Национальный администратор международных соревнований по международному праву на кубок им. Ф.Джессопа.

БИЗНЕС-ШКОЛА КАЗГЮУ ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ АССОЦИАЦИИ MBA SEEMAN

Почему именно Бизнес-школа КазГЮУ?

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРОГРАММ:
Executive-MBA, MBA, Mini-MBA, DBA

ПОЛУЧЕНИЕ ДВУХ ДИПЛОМОВ:

1. Диплом государственного образца Республики Казахстан;
2. Диплом Российской международной аккредитованный диплом "Московской международной высшей школы бизнеса "МИРБИС";
3. Диплом Швейцарский международной «The University of Business and International Studies» (UBIS);

ГИБКАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ И ОБУЧЕНИЯ

Высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав: Топ-менеджеры, имеющие практический опыт в бизнесе

ЗАРУБЕЖНЫЕ СТАЖИРОВКИ

Великобритания, Лондон (London School Business and Finance); Швейцария, Женева (University of Business and International Studies); Франция, Париж, Испания, Барселона, Словения, Блед (СЕЕМАН), Россия, Москва (МИРБИС).

ТОЛЬКО ПРАКТИКА И НИКАКОЙ ВОДЫ

5 лет на рынке бизнес-образования и международного сотрудничества

Рост дохода слушателей в среднем на 50%

70 выпускников за 5 лет

Карьерный рост 75%

Разыгрывается ГРАНТ на получение степени MBA

**Адрес: г. Астана, шоссе Коргалжын, 8, каб. 711
Телефон: +7 (7172) 70-17-13, 70-30-59
+7 701 343 59 43, +7 701 888 03 93**

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ СТРАНЫ



19 июня 2014 года в г. Кызылорда был проведен региональный форум «Перспективы развития газовой отрасли Республики Казахстан». Организаторами форума выступили Министерство нефти и газа РК, Акимат Кызылординской области, Ассоциация «KAZENERGY», АО «Информационно-аналитический центр нефти и газа» и АО «Казахский институт нефти и газа». На форуме приняли участие недропользователи, отечественные сервисные компании и зарубежные компании. Форум стал заключительным мероприятием в преддверии XI Форума приграничного сотрудничества между Республикой Казахстан и Российской Федерацией на тему «Инновации в углеводородной сфере» с участием глав государств. Итоговый форум будет проводиться 29–30 сентября 2014 года в г. Атырау.

На форуме обсуждались вопросы развития газовой отрасли Казахстана. На сегодняшний день основной целью, поставленной перед отечественным газовым сектором, является повышение социально-экономического эффекта от увеличения уровня добычи и переработки углеводородного сырья, объемов международного транзита и рационального использования ресурсов газа для более полного обеспечения потребностей внутреннего рынка и достижения энергетической независимости.

В своем докладе М.Мирзагалиев, Вице-министр нефти и газа Республики Казахстан отметил, что геологические ресурсы газа Республики Казахстан (с учетом открытых новых месторождений на Каспийском шельфе) превышают 6–7 трлн. м³. Извлекаемые запасы составляют более 3,9 трлн. м³. Он сообщил

о том, что по итогам 2013 года добыча газа нефтегазодобывающими компаниями республики составила 42,3 млрд. м³. При этом доля Кызылординской области в добыче газа составляет 3,5% (1,5 млрд. м³) от общего уровня газа, добываемого в Республике Казахстан.

Также г-н Мирзагалиев рассказал о работе, проводимой Министерством нефти и газа Республики Казахстан, по разработке долгосрочной концепции развития газовой отрасли. В рамках этой концепции планируется предусмотреть анализ вопросов, связанных с бесперебойными поставками товарного газа на внутренний рынок страны, комплексным развитием газотранспортных сетей, глубокой переработки попутного нефтяного газа, развитием рынка сжиженного природного газа. Участники форума узнали о комплексе мероприятий, проводимых Министерством нефти и газа, по газификации населенных пунктов областей Казахстана.

Например, степень газификации по Кызылординской области составляет 34%. Как было отмечено, в перспективе, ожидается увеличение уровня газификации региона, учитывая проект по строительству магистрального газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент». В настоящее время завершено строительство участка «Бозой-Шымкент», а линейную часть участка «Бейнеу-Бозой» планируется завершить до конца 2014 года. При этом, общее количество газопроводов-отводов с магистрального газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент» на газораспределительные станции составляет 21 единицу, 14 единиц из которых находятся на территории Кызылординской области, а 7 единиц – на территории Южно-Казахстанской области.

Возвращаясь к вопросу о газификации, г-н

Мирзагалиев поделился информацией о разработанной Генеральной схеме газификации Республики Казахстан с учетом приоритетности обеспечения внутренних потребностей Казахстана в товарном и сжиженном нефтяном газе. В соответствии с этой схемой будет осуществляться газификация страны. В этом документе нашли отражение прогнозные показатели газификации до 2030 года с указанием количества населенных пунктов, подлежащих газификации, ожидаемых объемов потребления газа, протяженности всех новых газопроводов и их предварительной стоимости. В докладе вице-министра было отмечено о проведенной работе по утилизации попутного газа и его рациональному использованию. Так, начиная с 2006 года по настоящее время, объем сжигания газа был сокращен с 3,1 до 0,9 млрд. м³ в год. Для реализации этих мероприятий недропользователями вложили более 9 млрд. долларов США.

В заключение своего выступления г-н Мирзагалиев рассказал о том, что рассматривается вопрос строительства завода по сжижению природного газа, являющегося альтернативой использованию природного газа. Строительство завода планируется в рамках Соглашения, подписанного между Правительствами Республики Казахстан и Китайской Народной Республики.

В своем выступлении Г.Амреев, Заместитель акима Кызылординской области, отметил о целесообразности рекомендовать недропользователям углубленно изучить возможности добычи попутного газа на нефтяных месторождениях области и создать условия для добычи и производства товарного газа. Это позволит разрешить социальные проблемы региона и регулировать вопросы ценообразования на газ.

Он рассказал о том, что совместно с недропользователями уже ведутся работы по реализации инвестиционного проекта комплексного использования попутного газа на месторождениях Арысдум, находя-

щегося в Южно-Тургайском прогибе. Данный проект предусматривает сбор попутного газа с месторождений «Кеңлік», «Бектас», «Қоныс», «Қызылқия» и на месторождении Арысдум; строительство установки по комплексной подготовке газа; строительство магистрального газопровода «Арысдум-Жосалы» с врезкой в магистральный газопровод «Бейнеу-Шымкент».

В рамках реализации первого этапа газификации области в 2013 году на средства АО «КазТрансГаз Аймак» были реализованы два инвестиционных проекта на общую сумму 6 млрд. тенге. В результате реализации этих проектов были решены вопросы газобеспечения г.Кызылорда путем соединения газораспределительной сети города с магистральным газопроводом «Бейнеу-Бозой-Шымкент» и вопросы выравнивания давления в газораспределительных сетях областного центра путем строительства обводного газопровода высокого давления от ГРП-1 до КЮТЦ (закольцовка).

Вместе с тем, согласно меморандума заключенного между акиматом Кызылординской области и АО «КазТрансГаз Аймак» достигнута договоренность о привлечении инвестиций в размере 23 млрд.тенге на строительство 5 газопроводов-отводов от магистрального газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент» и АГРС с внутрипоселковыми газораспределительными сетями. Это позволит обеспечить 58% населения области подключиться к сети газоснабжения.

Таким образом, руководство Кызылординской области предоставило детальную информацию о мероприятиях по газификации региона.

Также на форуме выступили представители АО «КазТрансГаз», ТОО «КАТЭК», АО «Интергаз Центральная Азия», АО «Казахский институт нефти и газа», Nazarbayev University, нефтяной компании «Кор», ТОО «Capital Gate Central Asia», компании «Maersk Oil Kazakhstan», ТОО «КазТрансГаз Өнімдері» и ООО «Саратовгазавтоматика».



**СТЕПЕНЬ
ГАЗИФИКАЦИИ ПО
КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ
ОБЛАСТИ
СОСТАВЛЯЕТ
34%**

НОВАЯ СЕРИЯ КОНФЕРЕНЦИЙ ОБЩЕСТВА ИНЖЕНЕРОВ-НЕФТЯНИКОВ (ОИН) РАССМОТРИТ ВОЗМОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ И НЕФТЕДОБЫЧИ В КАСПИЙСКОМ РЕГИОНЕ



NEW SPE CASPIAN CONFERENCE SERIES TACKLES OPPORTUNITIES AND CHALLENGES IN REGION'S E&P INDUSTRY

Общество инженеров-нефтяников (ОИН) представит Ежегодную Каспийскую техническую конференцию и выставку, которые будут проходить с 12 по 14 ноября 2014 года в г. Астана, Казахстан. Это первая техническая региональная конференция с участием руководителей и лиц, принимающих решения в нефтяной и газовой промышленности в Каспийском регионе.

В мероприятии будут участвовать более 500 профессионалов из нефтегазовой отрасли, включая международные и национальные нефтяные компании, официальных лиц и представителей государственной власти, сервисные компании и т.д.

Участники будут иметь возможность услышать мнение спикеров самого высокого уровня, пообщаться с коллегами по профессии и посетить выставку, на которой будут представлены самые последние технологии и продукты.

Принимающей стороной на конференции является компания Shell в партнерстве с Министерством энергетики Республики Казахстан и ассоциацией KAZENERGY. Конференция будет состоять из четырех панельных сессий, которые будут исследовать вопросы и задачи, встречающиеся в области геологоразведки и нефтедобычи в Казахстане и в Каспийском регионе, в целом. Вопросы, которые будут рассмотрены, включают в себя: казахстанскую долгосрочную стратегию технологического развития, региональные технологические проблемы в транспортировке нефти и газа, создание местного потенциала и технологические инновации и сотрудничество.

На конференции выступят Магзум Мирзагалиев, вице-министр Министерства энергетики Республики Казахстан и генеральный директор компании Shell Казахстан Кемпбелл Кир. Кроме них также выступят представители компаний Казмунайгаз, KAZENERGY, KPO, TCO, NCOC, Chevron, ExxonMobil и Союза сервисных компаний Казахстана.

В дни прохождения конференции планируется насыщенная техническая программа, состоящая из 18 сессий, направленных на обсуждение наиболее горячих тем Каспийского региона. В числе таких тематик будут:

- Бурение и освоение скважин
- Описание и динамика резервуаров
- Управление резервуарами
- Механизованная эксплуатация скважин
- Охрана окружающей среды
- Методы повышения нефтеотдачи/интенсификации добычи нефти
- Интегрированная геологоразведка
- Внутрискважинные работы

Для регистрации на конференции вы можете пройти по ссылке www.spe.org/events/ctce/2014/

The Society of Petroleum Engineers (SPE) introduces The SPE Annual Caspian Technical Conference and Exhibition (CTCE), November 12-14 2014 in Astana, Kazakhstan, where senior executives and decision-makers from the Caspian oil and gas industry are due to speak at the region's inaugural technical conference this autumn.

More than 500 oil and gas industry professionals from IOCs, NOCs, government representatives, service companies, and others are expected to attend and contribute to the event.

Attendees will have the opportunity to hear from top-level speakers, network with peers, and visit exhibitors showcasing the latest technologies and products.

Hosted by Shell, and held in partnership with the Kazakh Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan and KAZENERGY, the conference will include four panel sessions which will explore the issues faced by the E&P industry in Kazakhstan and the broader Caspian region. Issues to be tackled include Kazakhstan's long-term technology development strategy, regional technological challenges in oil and gas transportation, local capacity-building and technological innovation and collaboration.

Keynote speakers will include Magzum Mirzagaliyev, vice-minister, Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan and Campbell Keir, country chair and vice president, Shell Kazakhstan. There will also be anticipated high profile speakers from KMG, KAZENERGY, KPO, TCO, NCOC, Chevron, ExxonMobil and Association of service companies of Kazakhstan.

There will also be a busy technical program consisting of 18 sessions looking further into a range of hot topics in the Caspian region. Sessions will include:

- Drilling and Completions
- Reservoir Description and Dynamics
- Reservoir Management
- Artificial Lift Applications
- Environmental Stewardship
- Improved Oil Recovery/Enhanced Oil Recovery
- Integrated Geological Studies
- Well Intervention

To register for SPE CTCE, please visit www.spe.org/events/ctce/2014/

В КАЗАХСТАНЕ ОПРЕДЕЛЕН ПЕРЕЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАННЫХ ТОВАРОВ

АО «Агентство по развитию местного содержания (NADLoC)» актуализирован Перечень товаров, пользующиеся стабильным спросом и в больших объемах. Список сформирован по данным таможенной статистики внешнеторгового оборота, включающий анализ импорта/экспорта за последние пять лет, потенциальных потребителей продукции, рекомендации по освоению на казахстанских предприятиях.

150 товарных позиций, из 6 отраслей промышленности вошли в список: Продукция химической промышленности; гидроксид натрия (сода каустическая) в твердом виде, цианиды и оксид цианиды натрия, ве-

щества взрывчатые готовые, кроме пороха, фунгициды на основе диазолов или триазолов и др.

Деревообрабатывающая промышленность: шпалы деревянные для железнодорожных или трамвайных путей, непропитанные, двери и их рамы, и пороги, из древесины хвойных пород.

Продукция строительной промышленности: мрамор, травертин и алебастр, армированные жернова, камни точильные, круги шлифовальные и аналогичные изделия из искусственных агломерированных абразивов, изделия из асбоцементов, из цемента с волокнами целлюлозы или из аналогичных материалов и др.

Продукция металлургической промышленности: прокат плоский из железа или нелегированной стали, швеллеры, двутавры, уголки, фасонные и специальные профили с поперечным сечением, рельсы широкоподошвенные и др.

Продукция машиностроения: насосы центробежные погружные многоступенчатые, станки-качалки для использования в нефтяной промышленности, бульдозеры, погрузчики одноковшовые фронтальные, специально разработанные для подземных работ, сеялки точного высева с центральным приводом, бетономешалки и растворосмесители и др.



Разные промышленные товары, сборные строительные конструкции из черных металлов: теплицы, мебель деревянная и др.

«Разработанные предложения могут оказать действие в укреплении обрабатывающего индустриального сектора страны, привлечении инвестиций в освоении новых и модернизации действующих производств, а также являются непосредственной поддержкой отечественных производителей, которая позволит укрепить позиции на внутреннем рынке и увеличить конкурентоспособность», – отмечает Председатель правления Агентства по развитию местного содержания К.Бектурганев.

Подробнее с перечнем продукции можно ознакомиться на сайте Агентства: <http://nadloc.kz/index.php/ru/proizvoditelyam/spros>

ПРОДОЛЖАЕТСЯ КОНКУРС НА РАЗРАБОТКУ ЕДИНОГО ЛОГОТИПА ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ ТОВАРОВ

100 заявок с предложениями отличительного знака уже поступило на рассмотрение конкурсной комиссии при АО «Агентство по развитию местного содержания (NADLoC)». Агентством был объявлен конкурс на разработку дизайна казахстанского логотипа, который должен стать опорой для товаропроизводителей, облегчив узнаваемость их продукции.

По словам г-на Бектурганева, Председателя Агентства по развитию местного содержания, наличие удачного и запоминающегося логотипа является залогом успеха компании. Прежде всего, логотип являет-

ся универсальным инструментом для позиционирования на рынке. Потребитель, в любом случае, запоминает образ, поэтому наличие единой эмблемы у казахстанских производителей повысит узнаваемость их продукции в стране и за ее пределами.

Опыт внедрения единого знака имеется во многих странах. В Австралии по поручению Правительства действует торговая марка «Сделано в Австралии», которая делает акцент на маркетинг, рекламу, юридическую поддержку, консультирование потребителей, исследования, анализ продаж и продвижения брендов. В Аргентине логотип страны соз-

дали после двух лет совместной работы, в которой приняли участие различные слои общества – официальные круги (в частности, секретариаты по туризму и средствам массовых коммуникаций), ассоциации и частные компании. Динамичный и современный имидж польской экономики определил тендер на создание национального логотипа, который мог бы широко использоваться на территории страны и за рубежом.

Конкурсные заявки, которые принимаются до 30 сентября 2014 года, поступают со всего Казахстана, как от физических, так и юридических лиц.

С подробностями конкурса можно ознакомиться на www.nadloc.kz



www.airastana.com

С благодарностью

Лучшая авиакомпания Центральной Азии и Индии, Skytrax World Airline Awards 2012, 2013, 2014

«Эйр Астана» в третий раз признана «Лучшей авиакомпанией Центральной Азии и Индии». От имени всех сотрудников авиакомпании мы благодарим наших пассажиров за признание и поддержку.



 **air astana**
в самом сердце Евразии



Society of Petroleum Engineers

SPE Annual Caspian Technical Conference and Exhibition

12-14 November 2014 / Korme Exhibition Center / Astana, Kazakhstan

Driving Sustainable Energy Growth
through Innovation and Partnership

Register Now!

Hosted by Shell and held in partnership with the Kazakh Ministry of Energy and KAZENERGY, this conference will address the specific issues faced by the E&P industry in Kazakhstan and the broader Caspian region.

Keynote speakers include Magzum Mirzagaliyev, Vice-Minister, Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan and Campbell Keir, Country Chair and Vice President, Shell Kazakhstan.

Browse the technical programme and register at www.spe.org/go/CTCE14Reg2.

Host Organisation



Platinum Sponsor

ExxonMobil

Supporting Partners



Ministry of Energy
of the Republic of Kazakhstan

