KazService

Журнал о сервисном бизнесе Казахстана

#3(3), март-апрель 2013

АҚТАУ

ФОКУС НА РЕГИОН:
МАНГИСТАУСКАЯ ОБЛАСТЬ

ТЕМА НОМЕРА:
EPC-ПОДРЯДЧИКИ

СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



Французская история успеха

Жерар Момпло



Системный подход

С.К.Елшибеков

WWW. RIGELECTRO.COM

ЭЛЕКТРОТЕХНИКАЛЫҚ ЖАБДЫҚТАР
ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ELECTRICAL ENGINEERING EQUIPMENT









Республика Казахстан,
060007, Атырауская обл.,
г.Атырау, Черная речка, р-н Туббальницы,
производственная база ТОО "РИГ"
Тел.: 8 7122 763279
Факс.: 8 7122 763280
E-mail: atyrau@rigelectro.com

Республика Казахстан, 130000,
Мангистауская область г. Актау
производственная база ТОО "РИГ"
Тел. +7 (7292) 505747
Факс.: +7 (7292) 505912
Коммерческий отдел.: +7 (7292) 505932
E-mail: info@rigelectro.com

Республика Казахстан,
111500, Костанайская обл.,
г.Рудный, ул.Транспортная 8,
производственная база ТОО "РИГ"
Тел./Факс.: 8 71431 91390
E-mail: rudnie@rigelectro.com

EUROPE PALACE
LUXURY APARTMENTS

ЖК «Europe palace» - элитный жилой комплекс премиум-класса клубного типа.

ЖК «Europe palace»: начало строительства – март 2012; сдача объекта в эксплуатацию - апрель 2013

Расположение: левый берег, пересечение улиц Сыганак и Акмешит.

В непосредственной близости находятся основные достопримечательности столицы:

- Монумент «Байтерек»,
- Министерство Обороны Республики Казахстан,
- Центр «Пекин Палас»,
- Строящийся административно-гостиничный центр «Абу-Даби Плаза» со станцией надземного метро, следующего в аэропорт

Жилой комплекс премиум-класса «Europe Palace»:

1. **Дом клубного типа**
2. **Хорошие звуко- и теплоизоляционные характеристики;**
3. **83 квартиры свободной планировки площадью от 136 до 221 кв. м;**
4. **7 двухуровневых квартир площадью от 179 до 267 кв. м;**
5. **Высота потолков - 3,15 м;**
6. **Толщина стен с утеплением 500 мм + облицовочный материал; выполненный из природного камня травертина;**
7. **Система «Умный дом» с индивидуальной комплектацией;**
8. **Обогреваемый паркинг на 108 мест, охрана.**







Для получения информации обращайтесь по телефонам или посетите наш сайт: www.europepalace.kz

8-707-333-000-2 | 8-701-515-16-55 | 8-7172-62-57-34

KazService

Ақпараттық-сараптамалық журнал / Информационно-аналитический журнал / Informational-Analytical Magazine

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

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

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

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС

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

М. Мырзағалиев
Төраға орынбасары
ҚазМұнайГаз ҰК АҚ

Ж. Кәкішев
KAZSERVICE одағының
Президиум төрағасы

А. Құдайберген
KAZSERVICE одағының төрағасы

Д. Ауғамбай
KAZSERVICE одағының бас директоры

А. Тоқаев
Қазақ мұнай және газ институты АҚ,
Басқарушы директор

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

М. Мирзагалиев
Заместитель Председателя Правления АО «НК «КазМунайГаз»

Ж. Какишев
Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Кудайберген
Председатель Союза KAZSERVICE

Д. Аугамбай
Генеральный директор Союза KAZSERVICE

А. Тукаев
Управляющий директор АО «Казахский институт нефти и газа»

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

EDITORIAL BOARD

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

M. Mirzagaliyev
Deputy Chairman
KazMunayGas, NC, JSC

Zh. Kakishev
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

A. Kudaibergen
Chairman of KAZSERVICE Association

D. Augambay
General Director of KAZSERVICE Association

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

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

БАС РЕДАКТОР
Д. Ауғамбай

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Д. Аугамбай

EDITOR-IN-CHIEF
D. Augambay

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
ЖШС «ILLUSTRATE studio»

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

Редакцияның мекен-жайы:
010000, Қазақстан Республикасы, Астана қ., Сығанақ көшесі, 29, офис 1109, 1113
Тел. / факс: +7 7172 51 69 68
e-mail: info@kazservice.kz
www.kazservice.kz
Таралымы 3 000 дана
©KAZSERVICE, 2013

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
ТОО «ILLUSTRATE studio»

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

Адрес редакции:
010000, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Сыганак, 29, офисы 1109, 1113
Тел. / факс: +7 7172 51 69 68
e-mail: info@kazservice.kz
www.kazservice.kz
Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2013

DESIGN, LAYOT
«ILLUSTRATE studio»

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

Address of the editorial office:
010000, 29, Syganak street, office 1109, 1113, Astana, the Republic of Kazakhstan
Tel. / fax: +7 7172 51 69 68
e-mail: info@kazservice.kz
www.kazservice.kz
Circulation 3 000 copies
©KAZSERVICE, 2013

Отпечатано в типографии Print House Gerona, г.Алматы, ул.Сатпаева 30А/3, уг.Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел. +7 (727) 250 47 40



ISO 9001 ISO 14001 OHSAS 18001

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

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

WWW.AVENCOM.KZ

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



KAZSERVICE ЖУРНАЛЫНЫҢ САУАЛДАРЫНА МАҢҒЫСТАУ ОБЛЫСЫ ӘКІМІНІҢ БІРІНШІ ОРЫНБАСАРЫ АЛДАШЕВ СҮЙІНДІК ТАСЕМЕНҰЛЫ ЖАУАП БЕРЕДІ

ҚҰРМЕТТІ СҮЙІНДІК ТАСЕМЕНҰЛЫ, БАРЛЫҒЫМЫЗҒА БЕЛГІЛІ, ОБЛЫСТЫҢ АУМАҒЫ ПАЙДАЛЫ ҚАЗБАЛАРҒА БАЙ. АЛУАН ТҮРЛІ МИНЕРАЛДЫ ШИКІЗАТТАРДЫҢ ҚОРЫ, ҚУАТТЫЛЫҚТЫҢ КӨЛЕМІ, ӨНДЕУДІҢ ҚОЛАЙЛЫЛЫҒЫ ЕРЕКШЕ ЖӘНЕ ӘЛЕМДІК ГЕОЛОГИЯДА АНАЛОГЫ ЖОҚ. МАҢҒЫСТАУ ОБЛЫСЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ӘР-ТҮРЛІ САЛАСЫНДАҒЫ ЖЕТІСТІКТЕРІ ЖӨНІНДЕ АЙТЫП БЕРУІҢІЗДІ СҰРАЙМЫЗ.

Расында да, Маңғыстау облысы – ерекше өндірістік кешен. Шикізатқа бағытталған экономика, аймақтың тау–кен өндірістік бағытын басымдылық етті және бүгін де, барлығымызға белгілі, аймақтың экономикасының негізі – мұнайгаз секторы. Бірақ, барлығына кезегімен тоқталайық;

Өнеркәсіп

Өнеркәсіпте 2012 жылы 2 210,8 млрд. теңгеге қолданыстағы бағада өнім өндірілді, өнеркәсіптік өнім көлемінің нақты көлем индексі 99,8% Облыс өнеркәсібінің негізін – тау–кен өнеркәсібі құрайды, оның үлес салмағы – шамамен 94%.

Өңдеуөнеркәсібінің үлесі 2012 жылқорытындысы бойынша – 3,1%. Осы сектордағы негізгі салалар – машина жасау өнеркәсібі (өңдеу өнеркәсібі көлемінің 22,9%), химия өнеркәсібі (19,6%), металлургия (6,3%), машина мен жабдықтан басқа дайын металл бұйымдарының өндірісі (10,9%).

Маңғыстау облысы Қазақстанның минералдық–шикізаттық ресурстарын орналастыруда елеулі орын алады. Оның аумағында өндірілген мұнай Өңірдің мұнай–газ секторындағы басты кәсіпорындар: «Маңғыстаумұнайгаз» АҚ, «Өзенмұнайгаз» АҚ, «Қаражанбасмұнай» АҚ, «Бузачи Оперейтинг ЛТД» КФ.



Бүгінде Мемлекет Басшысы экономиканы үдемелі индустрияландыру міндетін қойды, алайда мұнай өнеркәсібін одан әрі дамыту басымдығы талассыз.

Бүгінде Мемлекет Басшысы экономиканы үдемелі индустрияландыру міндетін қойды, алайда мұнай өнеркәсібін одан әрі дамыту басымдығы талассыз.

Осымен бір мезгілде экономиканың өндеуші секторын дамытумен қазақстандық қамтуды дамыту мәселесі тығыз байланысты.

Маңғыстау облысының аумағында іске асырылып жатқан индустриялық инновациялық жобалар өз кезегінде мұнай–газ секторын қамтамасыз етуде. 2010 жылы теңіз металл құрылғылары зауытының өндірістік алаңы, «Балықшы» теңіз мұнай өпе–рацияларын қолдау базасы, сепараторлар қысымымен жұмыс жасайтын ыдыстар дайындау және мұнай және газ өнеркәсібін қамтамасыз ету үшін құбырлар өндейтін өндірістік база, бұрғылау ерітінділерін әзірлейтін қондырғы, Каспий теңізінің қазақстандық секторында жұмыс істейтін шағын кемелер жөндейтін зауыт іске қосылды.

Фокус на регион
EPC–подрядчики
Международный опыт
Аудит и право
Аналитика
Event
Новости
Спорт



KAZSERVICE ПРЕДСТАВЛЯЕТ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ИНТЕРВЬЮ ЕЛШИБЕКОВА СЕРИКБЕКА КЕНЕСБЕКОВИЧА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ТОО «САМРУК–КАЗЫНА КОНТРАКТ».

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

СЕРИКБЕК КЕНЕСБЕКОВИЧ, РАССКАЖИТЕ ВКРАТЦЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ТОО «САМРУК-КАЗЫНА КОНТРАКТ», ВХОДЯЩЕГО В АО «ФНБ «САМРУК-КАЗЫНА». О МЕСТЕ И РОЛИ КОМПАНИИ НЕ ТОЛЬКО ВНУТРИ ГРУППЫ, НО ВНУТРИ СТРАНЫ.

История нашей компании пока насчитывает немногим больше шести лет. Первоначально, с момента образования – в августе 2007 года, компания именовалась ТОО «Телеком–Инвест Самрук». Однако, в марте 2009 года Правление Фонда приняло решение переименовать организацию в ТОО «Самрук–Казына Контракт».

В общих чертах скажу, что деятельность компании строится по трем ключевым направлениям. Первое – это осуществление мониторинга доли казахстанского содержания в закупках компаний группы АО «Самрук–Казына». Второе – проведение маркетинга цен товаров, работ и услуг, закупаемых компаниями Фонда. И, третье, регулярное осуществление контрольных мероприятий по закупкам компаний АО «Самрук–Казына».

Насколько Вам известно, в структуру Фонда входят крупнейшие промышленные предприятия Казахстана. Более того скажу, что это отраслеобразующие предприятия, представляющие реальный сектор экономики страны. Обеспечение отлаженной работы закупочной системы в таких компаниях является важным критерием оценки деятельности Фонда.

Являясь уполномоченным органом АО «Самрук–Казына» по вопросам закупок, наша компания проводит комплексную работу в соответствии с поставленными перед нами задачами.

Вкратце, еще раз обозначу приоритетные направления нашей деятельности:

содействие в реализации политики Фонда в сфере закупок;
мониторинг и анализ закупок компаний Холдинга;
участие в разработке документов по совершенствованию закупок в Холдинге;
формирование комплексных баз данных потенциальных поставщиков, товаров, работ и услуг;
мониторинг казахстанского содержания в закупаемых товарах, работах и услугах;
создание, развитие и функционирование информационных систем в сфере закупок;
организация контрольных мероприятий по соблюдению организациями, входящими в Холдинг, требований нормативных актов АО «Самрук–Казына» в сфере закупок;
формирование и ведение Перечней добросовестных и недобросовестных поставщиков.

РАБОТА ВАШЕЙ КОМПАНИИ ПОСТРОЕНА НА СОДЕЙСТВИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ФОНДА И УЧАСТИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКУПОК. НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВЕН И ПРОЗРАЧЕН НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ПРОЦЕСС ЗАКУПОК И ЧТО МОЖНО УЛУЧШИТЬ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ?

С 1 февраля 2013 года АО «Фонд национального благосостояния «Самрук–Казына» запустил новый проект «Информационная система электронных закупок».

ИСЭЗ предполагает проведение электронных закупок тремя методами: запроса ценовых предложений, открытого тендера и закупки с применением торгов на понижение. На данном этапе закупки осуществляются способом запроса ценовых предложений. Функциональные возможности системы для проведения закупок остальными двумя методами сейчас дорабатываются. И в скором времени компании Холдинга смогут осуществлять закупки указанными способами в полном объеме. Так, с 30 апреля 2013 года электронные закупки способом открытого тендера будут осуществляться в объеме не менее 50%, а с 30 июля 2013 года – не менее 70%.

Повсеместное внедрение в организациях Холдинга ИСЭЗ будет способствовать обеспечению прозрачности процессов закупок, а также исключению возможности манипуляции с информацией, направленной в систему, будь то заявки поставщиков или протоколы итогов.

Основными целями создание ИСЭЗ является:
снижение цен при закупках товаров, работ и услуг;
сокращение влияния «человеческого фактора»;
создание условий честной конкуренции между поставщиками;
максимальная прозрачность процедур закупок и определения победителя.

По состоянию на март текущего года благодаря функционированию ИСЭЗ достигнуты следующие результаты:

За достаточно короткий период времени объявлено 2 817 закупок, из них состоялось 446 на сумму 694 миллионов тенге. Экономия составила 161 миллион тенге или 19% от плановых цен.

В целях популяризации и повышения информированности для поставщиков и заказчиков Фонда в полном режиме функционирует Call–центр (10 человек), разработаны и размещены на портале ИСЭЗ обучающие видеоролики для поставщиков и заказчиков, обучено более 610 сотрудников (Заказчиков) компаний Фонда.

Ведется работа по внедрению второго удостоверяющего центра, предназначенного для выпуска электронных цифровых подписей нерезидентам.



Международный опыт

16 GEP AFTP: французская история успеха
Ассоциация GEP-AFTP, объединяющая французские сервисные компании, насчитывает 1320 членов - 220 компаний и 1100 специалистов-профессионалов и международных экспертов нефтегазовой промышленности. Они располагают обширными знаниями и опытом во всех сферах нефтегазовой отрасли, таких как разведка, разработка, хранение, нефтепереработка и сбыт продукции. Основная роль Ассоциации – оказывать содействие своим членам, однако необходимо признать, что ее поддержка наиболее полезна для малых и средних предприятий.

Фокус на регион

52 РИГ: с заботой об электроэнергии
Сегодня, светодиодная продукция открывает беспрецедентные перспективы в области энергосбережения и экологии. Специалистами компании «РИГ» уже разработана энергосберегающая система освещения с использованием датчиков освещенности и присутствия.

62 Импульс региона
Особый статус свободной экономической зоны обеспечивает благоприятные условия для привлечения капитала в экономику республики. СЭЗ призвана стать дополнительным импульсом развития Мангистауского региона, эффективным инструментом ее диверсификации. Мангистауский регион – отличают выгодное географическое положение, наличие транспортной инфраструктуры и логистики.

EPC-подрядчики

128 Понимание крупных EPC-проектов
Крупными проектами ПЗС считаются проекты, чей капитал завершенного строительства превышает 1 миллиард долларов США. Для проектов заказчик закупается только у одной компании или совместного предприятия для разработки технологических документов, планов и строительства. Партнер ПЗС рассчитывает риск затрат, график и запланированное качество.

Event

142 Об итогах конференции «Казнефтегазсервис-2013»
Конференция предоставила участникам информацию о перспективах Проекта будущего расширения ТШО, что позволит отечественным нефтесервисным компаниям заранее подготовиться к проекту. Помимо этого участники узнали о позиции государственных органов касательно предстоящего вступления нашей страны в ВТО и вытекающих последствий для нефтесервисной отрасли; о мерах, предпринимаемых государством для повышения доли местного содержания в нефтегазовых проектах.

Аудит и право

158 От налоговой проверки до судебного процесса
Одним из способов прогноза о назначении плановой налоговой проверки является мониторинг финансовых показателей предприятия в соответствии с риск-критериями налоговых органов

Event

162 ENACTUS – поколение будущих лидеров
Программа Enactus, известная в прошлом как SIFE – «Студенты в свободном предпринимательстве» – с каждым годом становится все популярнее в нашей стране.

Аналитика

170 О роли других стран в нефтегазовой отрасли
В ближайшие год-два ожидается завершение процесса вступления Казахстана в ВТО, что означает де-юре полную интеграцию республики в мировую экономику. таким образом, актуализируются вопросы мониторинга национальных интересов государства, в т.ч. соответствия экономических и политических подходов стратегическим целям страны.

Спорт

180 «Хоккей – царь ледяных полей»
В прошлом году национальная сборная Казахстана по хоккею с шайбой отметила свой 20-тилетний юбилей со дня образования.

ЮЛИЙ ЦЕЗАРЬ

«Великие дела нужно совершать, а не обдумывать бесконечно»

ДЖОРДЖ КЛЕЙСОН

«Никто не может добиться успеха и удержаться на его гребне без дружеского участия»

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, 41, 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) 321 687, моб.: +7 777 251 79 50, e-mail: atyrau@mytailor.ru
www.mytailor.ru



ОТ СОЮЗА



ҚҰРМЕТТІ ОҚЫРМАНДАР,

Журналдың өткен саны шыққан күннен бері біз бірнеше іс шара өткізген болатынбыз, солардың бірі «Казнефтегазсервис–2013» тұрақты жылсайынғы конференциясы. Бұл іс шара Қазақстан Республикасы Мұнай және газ министрлігімен бірлесіп ұйымдастырылған болатын. Конференцияға мұнай жане газ саласындағы сервистік компаниялар жане өндірушілер, сондай ақ шетелдік компаниялардан шамамен 700–дей басшы мен маман қатысты.

Конференцияда сервистік индустрияның айрықша көкейтесті мәселелері қаралып талқыланды.

Бұл ретте, жақын жылдары іске асырылатын ірі жобалардың бірі ретінде «Теңізшевройл» компаниясының «Келешек кеңею жобасы» болып табылатыны белгілі, ал Одақ осы жобада қазақстандық құрамды ұлғайту процесіне белсенді түрде қатысатын болады.

Журналдың бұл саны өз бейімділігіне қарай мұнай және газ өндірісі және сервистік компаниялар орталығының бірі болып табылатын Маңғыстау облысына арналып отыр.

Журнал мазмұнында Сіздер облыстың ағымдағы дамуы және аймақтың алдыңғы қатарлы компанияларының жұмысымен танысатын боласыздар.

Сонымен қатар, Одақ «Атамекен» Одағы» Ұлттық экономикалық палатасының мүшелігіне кіргенін біз қуанышпен хабарлаймыз және Р. Ошақбаевтың сұхбатымен танысааласыздар.

Сондай–ақ, Елімізде көптеген жобалардың толықтай аяқталып, қолдануға берілуінің кең етек ала бастағанын ескере отырып, журналдың осы санын EPC (Engineering Procurement Construction) тақырыбына арнап отырмыз. Әлемдегі, Ресейдегі және Қазақстандағы EPC саласындағы соңғы үрдістермен танысуды назарларынызға ұсынып отырмыз.

Құрметпен, Алмас ҚҰДАЙБЕРГЕН
Қазақстанның сервистік компаниялары одағының төрағасы

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ,

Со дня выпуска предыдущего номера журнала мы провели несколько мероприятий, одним из которых является ежегодная конференция «Казнефтегазсервис–2013». Это мероприятие было проведено совместно с Министерством нефти и газа Республики Казахстан. На конференции приняло участие порядка 700 руководителей и специалистов нефтегазовых, сервисных компаний и производителей, а также представители иностранных компаний. На конференции были подняты наиболее проблемные вопросы сервисной индустрии.

Одним из крупных проектов, реализуемых в ближайшие годы, является Проект будущего расширения компании «Тенгизшевройл», и Союз активно вовлечен в этот процесс в части увеличения казахстанского содержания.

Данный номер посвящен Мангыстауской области, которая по призванию является одним из центров нефтегазовой промышленности и сервисных компаний. На страницах журнала Вы ознакомитесь с текущим развитием области и узнаете о работе ведущих компаний региона.

Мы рады объявить, что Союз стал членом Национальной экономической палаты «Атамекен», и в этом номере мы подготовили интервью с г–ном Ошакбаевым Р.

Также мы посвятили этот номер теме EPC, поскольку сдача проектов под «ключ» находит все большее распространение в Казахстане. Мы предлагаем Вам информацию о последних тенденциях в области EPC в мире, России и Казахстане.

С уважением, Алмас КУДАЙБЕРГЕН
Председатель Союза сервисных компаний Казахстана

Дауржан Аугамбай,
Генеральный директор, Союз сервисных компаний Казахстана

ПОКА ЕЩЁ НЕ ПОЗДНО…

МАНГИСТАУСКАЯ ОБЛАСТЬ – СЛЕДУЮЩАЯ ОБЛАСТЬ, О КОТОРОЙ РАССКАЗЫВАЕТ KAZSERVICE. В ЭТОЙ ОБЛАСТИ РАБОТАЮТ ТАКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ПРИКАСПИЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС, CASPIAN OFFSHORE CONSTRUCTION, ТЕНИЗСЕРВИС, CENTRASIA TRADE, БУРОВАЯ КОМПАНИЯ «КЕЗБИ», ЕРСАЙ КАСПИАН КОНТРАКТОРС, МАЙ–ИНВЕСТ, КОМПАНИЯ «РИГ», SUAY ENERGY SERVICES, ОХРАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И АСУ ТП, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ЧЛЕНАМИ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА.

В данной вводной статье хотелось бы обратить внимание на два отечественных предприятия, проблемы которых, с одной стороны, обладают особой спецификой, а с другой стороны, характерны для всех отечественных производителей. Компания «РИГ» занимается производством электротехнической продукции и разработкой энергосберегающих технологий. Данная компания работает с проектными институтами и на системной основе занимается научными разработками и внедрением энергосберегающих технологий для совершенствования и расширения линейки производимой продукции. Компания разрабатывает энергосберегающие технологии по поручению Главы государства, производя инновационную продукцию. О продукции, производимой этой компанией, хорошо осведомлены в Мининдустрии и на предприятие часто приезжают иностранные делегации, которые также заинтересованы в производстве такой продукции, которая уже налажена в регионе. Предприятие включено в карту индустриализации и дорожную карту бизнеса. Недропользователи тоже посещают предприятие и знакомы с продукцией, которая полностью соответствует их требованиям и стандартам.

На форуме «Покупай казахстанское!» и в ходе своих визитов представители крупных недропользователей выражают заинтересованность в приобретении продукции, но впоследствии, их обещания и заверения приобретать качественную продукцию отечественного производства остаются невыполненными. Несмотря на то, что компания «РИГ» имеет опыт участия в муниципальных проектах по освещению автомобильных дорог и городской набережной, на данный момент предприятие столкнулось с проблемой отсутствия размещения заказов со стороны недропользователей и практически не участвует в проектах, финансируемых из государственного бюджета. На данный момент завод работает всего на 10–15% своей мощности, несмотря на то, что на нем работает более 200 профессиональных специалистов. Предприятие сообщило, что, в случае, если предприятие будет продолжать работу в таких условиях, то перед ним открывается перспектива закрытия. Закрытие предприятия может добавить свою лепту в напряжение социальной обстановки и потерю своего научного потенциала и разработок. С другой стороны, предприятие обращает внимание на то, что позиция государства, ориентированная на энергосберегающие технологии зачастую не совпадает с позицией областных сетевых поставщиков, которые не заинтересованы в появлении такой продукции на рынке сбыта электроэнергии. Это объясняется тем, что массовое использование светодиодной продукции, которая экономит уровень потребляемой электроэнергии, влечет за собой снижение объемов поставляемой электроэнергии, что невыгодно для сетевых поставщиков. Отсюда и возникает просьба предприятия решить эту коллизию, которую мы адресуем акимату Мангистауской области. С одной стороны, государство говорит о необходимости развивать зеленую экономику и энергосберегающие технологии, с другой стороны, на деле оказывается так, что предприятия, которые выполняют эту государственную установку, не поддерживаются и преодолевают преграды, которых, по идее, просто не должно быть. Примерно такого рода проблемы испытывает Прикаспийский машиностроительный комплекс и ряд других предприятий. Все эти проблемы обсуждались на конференции, которая проводилась 14 февраля 2013 года и об этих проблемах государство знает. Дело осталось за действиями, пока уровень мотивации предприятий, их инициатив и, самое главное, сил и средств, которые необходимы для реализации этих инициатив, не достиг нулевой отметки.

Пока еще не поздно…

«МАҚСАТТАР МЕН МІНДЕТТЕРДІҢ БІРТҰТАСТЫҒЫ»


«Атамекен» Одағы» ҚҰЭП Басқарма Төрағасының бірінші орынбасары Рахым Ошақбаев

РАХЫМ СӘКЕНҰЛЫ, «АТАМЕКЕН» ОДАҒЫ» ҚҰЭП ЖАЙЛЫ ЖӘНЕ ПАЛАТА МҮШЕЛЕРІНІҢ АЛДЫНА ҚОЙЫЛҒАН МАҚСАТТАР ТУРАЛЫ ҚЫСҚАША ӘҢГІМЕЛЕП БЕРІҢІЗШІ.

«Атамекен» Одағы» Қазақстанның ұлттық экономикалық палатасы 2005 жылдың 24 наурызында ҚР Президентінің бастамасымен Қазақстан кәсіпкерлерінің конгрессінде құрылған болатын. «Атамекен» , 200 астам салалық, өңірлік және республикалық бизнес–қауымдастықтарды, шағын, орта және ірі кәсіпорындарды біріктірумен, қазақстандық кәсіпкерлердің мүддесін басты жақтаушы әрі қорғаушы болып табылады.

«Атамекен»–нің миссиясы Қазақстан экономикасын әлемнің дамыған ең үздік елдерінің деңгейіне дейін жеткізіп дамыту. «Атамекен» –нің қызметі – қолайлы іскерлік климатты қалыптастыру, бизнес үшін барлық түрдегі әкімшіліктік тосқауылдарды жою және экономиканың шикізаттық емес секторын дамыту – аталмыш миссияны жүзеге асыруға арналған.

Біздің сарапшылар күнделікті ел экономикасының түрлі салаларының ағымдағы даму жағдайына талдау жүргізіп, олардың даму стратегиясын, мәселелерді шешу шараларын әзірлеп отырады, кәсіпкерлердің шағымданулары мен өтініштерін қарастырып және шұғыл түрде ден қойып отырады.

БИЫЛҒЫ ЖЫЛДЫҢ БАСЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ СЕРВИСТІК КОМПАНИЯЛАРЫНЫҢ ОДАҒЫ «АТАМЕКЕН» ОДАҒЫ» ҚҰЭП МҮШЕСІНЕ АЙНАЛДЫ. ПАЛАТА ОДАҚ МҮШЕЛЕРІНЕ ҚАНДАЙ КӨМЕК ҰСЫНУЫ МҮМКІН?

«Жеке кәсіпкерлік туралы» заңына сәйкес «Атамекен» жекеменшік кәсіпкерлік субъектілерінің республикалық бірлестігі болып табылады және кәсіпкерлердің мүддесін қозғайтын нормативтік–құқықтық актілердің жобаларына сараптама жүргізуге құқылы. Сол себептен Қазақстанның Сервистік компаниялар одағы «Атамекен»–нің мүшесі бола тұра, министрлердің бұйрықтарынан бастап ҚР Парламентінде қаралатын заңдарға дейін нормативтік–құқықтық актілердің сараптама жүргізу жұмыстарына заңгерлік түрде негізделген қатысу құқығына ие болады. Қазіргі уақытта «Атамекен»–де заманға сай IT–инфрақұрылым бар, ол Палата мүшелеріне әзірленіп отырған нормативтік–құқықтық актілер жайлы онлайн–режимде хабарлама алып және солардың сараптамасына қатысуға мүмкіндік береді. «Атамекен»–нің жеке кәсіпкерлік субъектілерінің бірлестігі ретіндегі негізгі қызметі осыған негізделген.

Оған қоса, «Атамекен» орталық және өңірлік атқару органдарында барлық сараптамалық кеңестердің мүшесі болып табылады. Сол себептен Қазақстанның Сервистік компаниялар одағының мүшелері «Атамекен» арқылы кез келген қиындық тудырып отырған мәселелерді республикалық, сондай–ақ жергілікті деңгейде көтеріп отыру мүмкіндігіне ие болады. Ең алдымен, бұл проблемалар сатып алулар мен қазақстандық үлеске қатысты болуда. Бұл тұрғыда «Атамекен» аса белсенді көзқарас танытуда. Жақында ҚР Премьер–министрінің Алматы қ. кәсіпкерлерімен кездесуі болып өтті, онда біз Қазақстандық үлесті қолдау бағдарламасы оны жүзеге асыруда күтілген нәтиже бермеді деген қорытынды жасадық. Осы орайда Палата мүшелері осы мәселені шешуге ықпалын тигізуі тиіс ұсыныстар әзірледі. Ол Қазақстанның ДСҰ–ға ену қарсаңында ерекше өзекті бола бастауда, себебі жергілікті үлесті қолдауға ДСҰ ережелерімен тыйым салынған. Яғни, заңнамалық негізде қазақстандық үлесін қолдаудың күші жойылатын тәрізді. Және бұл тұрғыда жергілікті компаниялар өзінің саясатын тек қоғамдық өрісте ғана жүзеге асырып отыра алады.

РАХЫМ СӘКЕНҰЛЫ, ҚАЗАҚСТАННЫҢ СЕРВИСТІК КОМПАНИЯЛАР ОДАҒЫ МЕН ОНЫҢ МҮШЕЛЕРІНЕ ҚАНДАЙ ТІЛЕК АЙТАР ЕДІҢІЗ ?

Жағдайды пайдалана отырып, Қазақстанның сервистік компаниялар одағының мүшелеріне Қазақстанның ұлттық экономикалық палатасының барлық қызмет бағыттары бойынша белсенді түрде жұмыс жүргізуді және сол арқылы отандық сервистік компанияларға қолдау көрсетуді өтінгім келеді.

СОЮЗ АТАМЕКЕН
Национальная экономическая палата Казахстана

«ЕДИНСТВО ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ»

РАХИМ САКЕНОВИЧ, ПОЖАЛУЙСТА, РАССКАЖИТЕ ВКРАТЦЕ О НЭПК «СОЮЗ «АТАМЕКЕН» И О ЦЕЛЯХ, ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД ЧЛЕНАМИ ПАЛАТЫ.

Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен» была создана 24 марта 2005 года по инициативе Президента РК на Конгрессе предпринимателей Казахстана. «Атамекен», объединяя более 200 отраслевых, региональных и республиканских бизнес–ассоциаций, малых, средних и крупных предприятий, является главным представителем и защитником интересов казахстанских предпринимателей.

Миссией «Атамекена» является развитие экономики Казахстана до уровня лучших развитых стран мира. Этой миссии служат цели деятельности «Атамекена» – создание благоприятного делового климата, устранение всех видов административных барьеров для бизнеса и развитие несырьевого сектора экономики.

Наши эксперты ежедневно проводят анализ текущего положения развития различных отраслей экономики страны, вырабатывают стратегию их развития, меры по решению проблем, рассматривают и оперативно реагируют на жалобы и обращения предпринимателей.

В НАЧАЛЕ ЭТОГО ГОДА СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА СТАЛ ЧЛЕНОМ НЭПК «СОЮЗ «АТАМЕКЕН». КАКУЮ ПОМОЩЬ МОЖЕТ ОКАЗАТЬ ПАЛАТА ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА?

Согласно закону «О частном предпринимательстве» «Атамекен» является республиканским объединением субъектов частного предпринимательства и имеет право осуществлять экспертизу проектов нормативно–правовых актов, затрагивающих интересы предпринимателей. Поэтому Союз сервисных компаний Казахстана, являясь членом «Атамекена», получает юридически обоснованное право принимать участие в экспертизе нормативно–правовых актов, начиная от приказов министров и заканчивая законами, которые рассматриваются в Парламенте РК. В настоящий момент в «Атамекене» выстроена современная IT–инфраструктура, которая позволяет членам Палаты практически в онлайн режиме получать рассылку о разрабатываемых нормативно–правовых актах и участвовать в их экспертизе. В этом заключается основная функция «Атамекена», как объединения субъектов частного предпринимательства.

Кроме того, «Атамекен» является членом всех экспертных советов в центральных и региональных исполнительных органах. Поэтому члены Союза сервисных компаний Казахстана получают возможность через «Атамекен» поднимать любые проблемные вопросы, как на республиканском, так и на местном уровне. В первую очередь, эти проблемы касаются закупок и казахстанского содержания. В этом отношении «Атамекен» занимает достаточно активную позицию. Недавно была проведена встреча Премьер–министра РК с предпринимателями г. Алматы, на которой мы констатировали, что Программа поддержки казахстанского содержания не дала в полной мере того эффекта, которого ожидали от ее реализации. В этой связи членами Палаты подготовлены предложения, которые должны способствовать решению данного вопроса. Он приобретает особую актуальность в преддверии вступления Казахстана в ВТО, поскольку поддержка местного содержания запрещена правилами ВТО. На законодательном уровне поддержка казахстанского содержания, скорее всего, будет изъята. И в этом отношении местные компании могут проводить свою политику только на общественном поле.

РАХИМ САКЕНОВИЧ, ЧТО БЫ ВЫ МОГЛИ ПОЖЕЛАТЬ СОЮЗУ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА И ЕГО ЧЛЕНАМ?

Пользуясь случаем, хотел бы попросить членов Союза сервисных компаний Казахстана активно работать по всем направлениям деятельности Национальной экономической палаты Казахстана и таким образом поддержать отечественных предпринимателей.



СОЮЗ АТАМЕКЕН
Национальная экономическая палата Казахстана

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

ТОО «TESLA-TAN»

г. Атырау. Отрасль: сервисные услуги

Ориентирована на инфраструктуру электроэнергетики и нефтегазовой отрасли. Предоставляет полный спектр услуг в области монтажа электрооборудования и КИПиА, охватывающий все этапы, от выборки материалов, разработки графиков с использованием программных продуктов и создания рабочих пакетов, матриц, документов, до собственно монтажа и пуско–наладки.

АО «KazPetroDrilling»

г. Алматы. Отрасль: сервисные услуги

Осуществление сервисных услуг при проведении нефтяных операций (бурение скважин, геолого–геофизические исследования, обустройство нефтяных месторождений, химизация производственных процессов, капитальный ремонт скважин и прочее.

ТОО «ТенизСервис»

г. Актау. Отрасль: сервисные услуги, логистика

Создано как дочернее предприятие АО НК «КазМунайГаз» (далее КМГ) в 2003 году в целях реализации Указа Президента РК «О государственной программе освоения КСКМ». Основным направлением деятельности ТС является развитие береговой инфраструктуры, сервис поддержки морских операций, транспортировка и логистика.

ТОО «Компания ECOS»

г. Алматы. Отрасль: сервисные услуги, поставки

Лидер в области обеспечения систем промышленной безопасности. Представляет интересы 16 мировых брендов, специализирующихся в области промышленной безопасности. Осуществляет работы под ключ от проектирования до запуска систем пожарной, противопожарной безопасности соответствующие мировым стандартам, их последующее сервисное обслуживание. Осуществляет поставки оборудования промышленной безопасности. Имеет собственную лабораторию по проверке и сервисному обслуживанию газоанализаторов, калибраторов и иных приборов промышленной безопасности.

ТОО "GABDIN PIPE"

Алматинская область. Отрасль: производство

Компания производит и реализует трубы из полиэтилена для водоснабжения, газоснабжения, кабельных сетей, а также стальные трубы с предварительной пенополиуретановой изоляцией для теплоснабжения и горячей воды.

Grand Ballroom –

ГРАНДИОЗНЫЙ ФОРМАТ МЕРОПРИЯТИЙ!



Главный концертный зал Grand Ballroom рассчитан на проведение как масштабных деловых мероприятий – форумов, конференций, официальных церемоний, так и шоу-программ – концертов мировых звезд, светских раутов, fashion show. Зал оборудован системой синхронного перевода речи на 4 языка производства компании BOSCH. Для особых гостей на втором этаже предусмотрены VIP места, там же располагается президентская ложа.

Концертный зал максимально оснащен самым современным механическим, звуковым и световым оборудованием, что обеспечивает высокий профессиональный уровень проведения мероприятий. Отличную акустику гарантирует оборудование американской компании Meyer Sound – одного из мировых лидеров на рынке звуковых систем. Кроме того, на стенах и потолке зала установлены специальные звукопоглощающие панели, изготовленные по специальному заказу в Австрии. Покрытие полов также обладает звукопоглощающими свойствами, улучшая акустические характеристики зала. Таким образом, в Grand Ballroom будет одинаково хорошо, чисто и естественно, звучать как речь, так и музыкальный материал – от классической музыки до современных композиций.

В концертном зале установлены восемь LED-экранов нового поколения, на которые можно выводить видеоизображение высокого качества. Уникальный LED-экран, установленный на сцене, имеет размеры 10*7 метров, при этом его особенностью является то, что он перемещается по сцене, а также может раздвигаться, разделяясь на два экрана. Специальное световое оборудование, установленное на потолке, позволяет создавать фантастические визуальные эффекты.

Техническую часть проекта в части установки систем света, звука и видео выполнила известная австрийская компания KRAFTWERK Living Technologies.





Помимо основного концертного зала в новом комплексе Grand Ballroom располагается дополнительный банкетный зал на 250 мест площадью 500 кв. м. Он спроектирован в виде круга и также располагает всем необходимым оборудованием для проведения банкетов, презентаций, встреч. Три конференц-зала бизнес-класса предназначены для проведения корпоративных мероприятий. Также к услугам гостей Grand Ballroom три ресторана национальной, европейской и тайской кухни, бар, винотека.

Grand Ballroom был спроектирован и построен в соответствии со стандартами отеля Royal Tulip Almaty. Этот бесспорный архитектурный шедевр современности, призванный изменить представление казахстанцев об уровне проведения самых различных событий – от корпоративных мероприятий до концертов и грандиозных шоу программ.



Ж. Момпло, Генеральный директор GEP AFTP



Ж. Мосдитчиян, Менеджер Ассоциации французских сервисных компаний и профессионалов нефтегазовой промышленности по Европе и Центральной Азии (GEP AFTP)

ФРАНЦУЗСКАЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА

KAZSERVICE ПРОДОЛЖАЕТ ВСТРЕЧАТЬСЯ С НАШИМИ ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ И СЕГОДНЯ МЫ БЕСЕДУЕМ С Г-НОМ ЖЕРАРОМ МОМПЛО, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ И Г-НОМ ЖОРЖЕМ МОСДИТЧИЯНОМ, МЕНЕДЖЕРОМ АССОЦИАЦИИ ФРАНЦУЗСКИХ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ И ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО ЕВРОПЕ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ (GEP AFTP)

УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА, КАКИЕ ВАЖНЫЕ ВЕХИ В ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ ФРАНЦИИ ВЫ МОЖЕТЕ ОТМЕТИТЬ?

Международные события – как политические (войны, международная напряженность, международные договоры), так и экономические (колебания цен, забастовки, пиковые колебания, связанные с погодными условиями) – в сочетании с техническими открытиями или инновациями являются основными элементами, лежащими в основе истории и развития сервисной индустрии для нефтегазовой промышленности во Франции.

Если рассматривать в качестве стартовой точки конец Второй мировой войны, во Франции на этот момент было 8 нефтяных компаний, в основном местного значения, некоторые из них принадлежали государству. Через 65 лет, в результате многих приобретений и слияний, осталась только одна – «ТОТАЛЬ». Это полностью частная компания. Аналогичная ситуация имеет место в случаях международной концентрации: слияния «Мобил» и «Эксон», «Арко» и «Амоко», а затем «БП», «Коноко» и «Филипс», «Тексако» и «Шеврон».

Концентрация имела место и в секторе сервисных компаний. Сегодня их ежегодный объем продаж оценивается примерно в 32 млрд. евро. 90% этого объема продаж осуществляется за границей. В этом секторе работают около 60 000 человек, он включает дюжину довольно крупных компаний (с ежегодным объемом продаж около 150 000 евро) и 15 компаний с объемом продаж от 15 до 150 000 евро.

Сервисный сектор для нефтегазовой промышленности включает несколько направлений. Первое из них – сейсморазведка. Оно представлено компанией «СЖЖ» (CGG), в сотрудничестве с ее дочерней компанией «СЕРСЕЛЬ» (SERCEL) и научно–исследовательским институтом «Французский институт нефти и новых видов энергоносителей» (IFP En). Основными этапами здесь являются использование многочисленных каналов при регистрации данных (благодаря не только аппаратным средствам, но и программному



обеспечению) и переход от сейсморазведки 2Д к 3Д (1980 г.), а затем и 4Д (1997 г.). Такие инновации, как сейсмоприемники давления (1962 г.) и особые морские сейсмоисточники без использования динамита позволили реально улучшить регистрацию показаний, избегая при этом уничтожения рыб. Кроме того, новые алгоритмы дали возможность «заглянуть» под солевые структуры и комплексы. За инновациями последовала и политика снижения цен.

Следующее специализированное направление связано с интерпретацией данных, моделированием коллекторов и синтетическими исследованиями: здесь основными продуктами являются программное обеспечение (например, Themisflow, разработанное в 2010 г. IFP En и «БЕЙСИП» (BEICIP)).

Сервисное обслуживание, связанное со скважинами, включает высокие технологии, разработанные «Шлюмберже» (Schlumberger) (замеры и интерпретация) и «Геосервис» (Geoservices) (газовый каротаж), в настоящее время дочерняя компания «Шлюмберже».

Следующее специализированное направление включает подводные операции и человеческую работу. Компания «Комэкс» (Comex), созданная в 1962 г., стала первой в Европе компанией, разработавшей профессиональные и правила и различные устройства для водолазных работ, укладки труб, их сварки и сборки различных подводных элементов, при доброй воле администрации США и руководства СССР. Вплоть до настоящего времени SAGA, инновационная подводная мини–лодка для особых технических операций, созданная в 1980–х гг. и работающая на двигателях Стирлинга, остается самой большой гражданской подводной лодкой, способной перевозить водолазов на объект на глубине 600 м. В ходе опыта «Гидра X» (Hydra X) по проведению водолазных работ с использованием барокамеры водолазы достигли глубины 701 м – исторический рекорд 20 ноября 1992 г.

В 1982 г. рекордным достижением «Тоталь» стало бурение морской скважины во французском секторе Средиземного моря при глубине воды 1712 м.

Бурение электровращательным забойным двигателем и гидротурбинное бурение применялись в СССР. Институт IFP En использовал эти принципы при открытии двух новых технологических устройств, которые затем превратились в инновационные технологии: гибкие трубы и горизонтальное бурение. Каждая из этих технологий привела к созданию компании.

Компания «Кофлексип» (Coflexip) была создана IFP En в 1971 г., а в 2001 г. произошло ее слияние с компанией «Технип». На сегодняшний день эти трубы выдерживают высокотемпературные флюиды под высоким давлением и применяются в глубоководной и сверхглубоководной обстановке; сегодня работы ведутся на глубине воды 2000 м. В 1970–х гг. первым рекордным достижением была укладка нефтяной компанией «Эльф» 20 км инновационных гибких труб, изготовленных «Кофлексип» в рамках разработки в территориальных водах Конго.

Компания «Хорвелл» (Horwell) начала разработку наклонно–направленного бурения вместе с IFP En. Рекордным достижением «Тоталь» в 1999 г. стало бурение на юге Аргентины скважины с длиной ствола 11 184 м при отходе от вертикали 10 595 м. Затем горизонтальное бурение постепенно стало применяться повсюду в мире.



Деятельность в области проектирования, закупок, строительства (EPC) – специализация «Дорис Инжиниринг» (Doris Engineering), «Антрепоз Контрактинг» (Entrepose Contracting), «Сабси 7» (Subsea 7) и «Технип». Хорошо известно, что в прошлые годы каждая из этих компаний достигла новых мировых рекордов: кратчайшие сроки реализации проекта, крупнейшая бетонная конструкция (Гиберния, 1990 г., особая конструкция с гравитационным фундаментом, 450 000 т, достаточно прочная, чтобы противостоять столкновению с айсбергом массой 1 миллион тонн), новаторское самоподъемное основание (первое основание TPG 500 было успешно установлено в британском секторе Северного моря в начале 1996 г.; такая буровая и эксплуатационная самоподъемная платформа с жилым комплексом, способная функционировать при глубине воды до 500 футов, может опираться либо на стальные свайные основания, либо на бетонное основание–хранилище), специальные танкеры и прочие достижения для морских разработок.

Последний по счету, но один из не менее важных этапов: с 1 июля 2011 г. Ассоциация GEP–AFTP объединяет в себе две ранее существовавшие ассоциации: AFTP – ассоциация физических лиц, созданная в 1935 г. для объединения профессионалов и экспертов (в настоящее время 1100 человек), которые работают на международных рынках, и ассоциация GEP, объединяющая с 1953 г. 218 сервисных компаний и 2 крупные французские добывающие компании – «Тоталь» и «ГДФСуэз».

Ассоциация GEP–AFTP, объединяющая французские сервисные компании, насчитывает 1320 членов – 220 компаний и 1100 специалистов–профессионалов и международных экспертов нефтегазовой промышленности





КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИМЕЮТСЯ У ФРАНЦУЗСКИХ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ В ОТЛИЧИИ ОТ ДРУГИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ, ТАКЖЕ РАБОТАЮЩИХ НА ЭТОМ КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ?

У французских сервисных компаний есть 3 основные особенности:

Во–первых, они имеют очень давний опыт на нефтегазовом рынке в сферах разведки и разработки. Они начали развивать свое «ноу–хау» еще перед Второй мировой войной и добились успеха в конце 1950–х гг. Это было политическое требование для обеспечения надежности поставок нефти.

В географическом плане опыт был получен прежде всего на национальных месторождениях, например, на месторождении Лак, открытом в 1951 г., а также за рубежом, например, на месторождениях Хасси–Мессауд (нефть) в Алжире, открытом в 1956 г. и введенном в эксплуатацию в 1958 г., и Хасси Р'Мел (газ), открытом в 1956 г. в Алжире.

Впоследствии, в 1960–е и 1970–е годы, они были в большей степени задействованы в международном масштабе, например, в Северном море (1964г.), где открывались новые месторождения и успешно внедрялись инженерно–технические достижения. Добыча в этой зоне отвечала реальной экономической потребности. В этот период произошли слияния и объединения многих сервисных компаний, ставших довольно крупными компаниями, такими как CFEM, «Дорис Инжиниринг», ETPM и «Комэкс». Заказчи–

ками французских сервисных компаний для нефтегазовой промышленности были французские, норвежские и англо–саксонские МНК.

Например, на месторождении Экофиск, открытом в 1969 г., после добычи на протяжении 10–11 лет меловой коллектор начал обваливаться и разрушаться, по оценкам, на уровне 6 м. Французская компания «ТЕХНИП» нашла решение для предотвращения опасных последствий. Поскольку морские основания (5 из 7) были соединены между собой, необходимо было поднять их все одновременно на 6 м. Требовалось удлинить опоры оснований. Для этого «Технип» приварила 110 гидравлических цилиндров к этим опорам, обрезала опоры и осуществила одновременный подъем 5 оснований на 4 дня. За это время к опорам приварили широкие фланцы (38 часов) и основания снова стали надежными.

Последняя, но не менее важная особенность: сервисные компании для нефтегазовой промышленности имели возможность развивать свои знания и навыки в рамках различных программ и общенационального исследовательского института, и такое сотрудничество позволило им добиться рекордных достижений.

Первая «система» под названием «программа СЕРМ» была создана Министерством промышленности и внедрена в начале 1950–х гг. Ее основные участники должны были совместно определить свои темы исследований, в соответствии с позицией министерства. После публикации этих тем консорциум представлял свои предложения. С помощью экспертного анализа выбирались лучшие предложения. Министерство финансировало 50% бюджета. Партнеры по выбранному проекту оплачивали оставшиеся 50%. Такая система работала очень эффективно на протяжении свыше 50 лет; в ее рамках было выполнено финансирование 3200 проектов.

Вторая «система» – программа CITEPH, новая частная инициатива по расширению инноваций. Ассоциация GEP–AFTP знакомит «спонсоров» и «участников». Спонсоры – крупные компании – представляют свои направления исследований, свои потребности на ближайшие годы. После обмена мнениями презентационное совещание завершается созданием консорциума, готового работать над темой, необходимой спонсорам, среди которых присутствуют МНК. Каждый проект на 50% оплачивается спонсором (ами) консорциума, а другие 50% – другими партнерами консорциума. За последние 5 лет, благодаря этой системе, были успешно реализованы 123 проекта.

В настоящее время спонсорами являются «СЖЖ», «Дорис Инжиниринг», «Антрепоз Контрактинг», «ГДФСуэз», «Геосервис», «САЙПЕМ», «Шлюмберже», «Сабси 7», «Технип» и «Тоталь».

В дополнение к этим двум программам компании поддерживают прочное сотрудничество в сфере научных исследований с Французским институтом нефти, именуемым сегодня IFP En. Эта структура охватывает весь ряд направлений деятельности от геологии и разведки до добычи (термодинамика и эксплуатационное оборудование), подготовки УВ, использования УВ (в частности, в двигателях) и экономических аспектов. Эти характеристики очень специфичны, и это единственный в мире институт, осуществляющий научные исследования для всей промышленной цепочки. Институт занимается как инновационными НИОКР, так и прикладными исследованиями. В его штате работают 1700 человек, общий годовой бюджет составляет 305 млн. евро, 244 млн. из которых выделяется на НИОКР. IFP En владеет портфелем из 12600 действующих патентов. В дополнение к исследовательской деятельности перед IFP En стоят также задачи в сфере образования, поскольку институт имеет магистратуру, аспирантуру, докторантуру и подразделение для повышения квалификации.

За эти годы институт IFP En оказал содействие 11 иностранным государствам в создании их собственных национальных исследовательских институтов нефти и газа, например, Алжиру, Боливии, Колумбии, Индии, Индонезии, Мексике и т.д.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ФРАНЦУЗСКИЕ КОМПАНИИ, СПОСОБНА РЕШАТЬ GEP AFTP КАК АССОЦИАЦИЯ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ФРАНЦУЗСКИЕ СЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ?

Ассоциация GEP–AFTP, объединяющая французские сервисные компании, насчитывает 1320 членов – 220 компаний и 1100 специалистов–профессионалов и международных экспертов нефтегазовой промышленности. Они располагают обширными знаниями и опытом во всех сферах нефтегазовой отрасли, таких как разведка, разработка, хранение, нефтепереработка и сбыт продукции. Основная роль Ассоциации – оказывать содействие своим членам, однако необходимо признать, что ее поддержка наиболее полезна для малых и средних предприятий.



Прежде всего Ассоциация содействует распространению научно–технических знаний среди своих членов путем проведения ежегодной конференции и публикации внутреннего технического журнала.

В дополнение к вышеупомянутым мероприятиям GEP–AFTP выступает в качестве усовершенствованной силы поддержки, стимулирующей международное развитие своих корпоративных членов путем подготовки к участию в международных конференциях и выставках, организации технических семинаров и прокладывания пути на внешние рынки.

“Французская нефтегазовая промышленность имеет много сильных сторон, в частности, высокую способность к инновациям, позволяющую ей удовлетворять все более строгим требованиям в области качества и техники безопасности. Более того, ее технологии и «ноу–хау» активно применяются и для новых энергоносителей». Жан Роперс, председатель GEP–AFTP

Перед GEP-AFTP поставлены следующие задачи:

1. Ознакомление с достижениями

- путем оказания содействия распространению научно–технических знаний, передового опыта и зарекомендовавшей себя практики,
- путем оказания содействия развитию сетей профессиональных контактов с учетом особенностей каждой географической зоны,
- путем развития дружественных отношений с аналогичными организациями во всех регионах мира.

2. Предвосхищение эволюции направлений деятельности отрасли

- путем оказания содействия коллективным разработкам и долгосрочным прогнозным исследованиям по техническим и экономическим вопросам,
- путем поддержки инноваций и партнерских отношений,
- путем облегчения доступа к существующим сетям контактов для студентов, научных работников и молодых специалистов.

3. Повышение ценности отраслевого опыта

- путем пропаганды технологических достижений нашей отрасли среди заказчиков из государственного и частного сектора,
- путем укрепления представления интересов предприятий и профессионалов нефтегазовой отрасли в европейских и международных организациях,
- путем участия в работах по сертификации качества и стандартизации, проводимых французскими, европейскими и международными организациями.

В дополнение к этим целям, для своих членов ассоциация GEP–AFTP создала прикладные «мозговые центры», так называемые CLAR, занимающиеся наиболее современными технологическими проблемами в основных сферах деятельности нефтегазовой промышленности. Участниками являются представители предприятий–членов Ассоциации. В настоящее время существует 10 клубов CLAR: «Геология, геофизика, коллектор», «Сбыт продукции», «Экономика», «Бурение и скважины», «Сланцевый газ – сланцевая нефть», «Проекты, строительство, аппаратные средства и материалы», «Подготовка УВ», «Безопасность», «Разведка и разработка» и «Газ и CO_2».

GEP–AFTP завязывает также контакты и связи с аналогичными ассоциациями по всему миру для выявления конкретных подходящих местных партнеров, участия в жизни местной промышленности, изучения и лучшего понимания правил и обычаев страны. Меморандум о взаимопонимании уже был подписан с такими ассоциациями в Бирме, Казахстане, Малайзии и Сингапуре. Готовятся меморандумы и для других стран.

Наконец, не следует забывать и тему «местного содержания», знакомую всем членам GEP–AFTP. Это обязательство вызывает некоторые сложности по причине ограниченного количества местных специализированных компаний, а также в связи с трудностями его осуществления на практике.



ПОДЕЛИТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА, СВОИМИ СОВЕТАМИ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ, КОТОРЫЕ МОГЛИ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ.

С одной стороны, казахстанский нефтегазовый рынок – огромный рынок со многими месторождениями, эксплуатируемыми как уже много лет, так и недавно, или только готовящимися к разработке. У казахстанских сервисных компаний очень обширный местный рынок.

С другой стороны, роль ННК и МНК постепенно изменилась по сравнению с той, которой она была на заре истории нефтяной промышленности. В те времена ННК и МНК обычно самостоятельно выполняли основную часть работы. Сегодня число видов работ, выполняемых внутри самой фирмы, существенно сократилось, и особое ударение делается на управлении проектом и финансировании. В некоторых экстремальных случаях нефтегазовые компании лишь принимают решения.

В связи с этим сервисные компании приобрели важную роль в этой отрасли, особенно в сфере проектирования, закупок и строительства (EPC). Однако здесь следует подчеркнуть, что победителя тендера определяют именно качество и инновации.

С нашей точки зрения как основные/крупные компании, так и малые и средние предприятия должны заботиться о профессиональной подготовке и обучении. Во–вторых, нам представляется, что отрасли было бы полезно поощрять дух предпринимательства и, следовательно, развитие компаний среднего размера. В–третьих, необходимо поддерживать инновации и конкуренцию внутри отрасли.

В заключение: мы, участники ассоциации GEP–AFTP, считаем, что есть возможности для сотрудничества между нашими двумя ассоциациями. «KazService» имеет прямой доступ на местный рынок, а GEP–AFTP может принести многолетний опыт и знания французских сервисных компаний для нефтегазовой промышленности.

GEP AFTP ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАРТНЕРОВ АССОЦИАЦИИ «KAZSERVICE». ВАША АССОЦИАЦИЯ ПОСТОЯННО УЧАСТВУЕТ НА НАШИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЕРЕНЦИЯХ. ЧТО БЫЛО ДОСТИГНУТО ВАШЕЙ АССОЦИАЦИЕЙ В ТЕЧЕНИЕ 2012-2013 Г.Г. ВО ВРЕМЯ УЧАСТИЯ НА НАШИХ МЕРОПРИЯТИЯХ И ВСТРЕЧ С МЕСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ? (отвечает г-н Жерар Момпло)

Прежде всего, теперь, после 20 лет работы, Франция занимает 3–е место среди иностранных инвесторов; сегодня в Казахстане работают 150 компаний, приносящих французские активы. Так что наши отношения прочные, они рассчитаны на средне– и долгосрочную перспективу, и существует реальное желание сотрудничать с Казахстаном.

До 2012 г. у нас были лишь неофициальные отношения с Ассоциацией «KazService». Конференция в апреле 2012 г. дала нам возможность сделать новый шаг вперед благодаря «KazService». Я представил аудитории ассоциацию GEP–AFTP, выступая в качестве предвестника, и подписал Меморандум о взаимопонимании, чтобы оформить условия сотрудничества для обеих сторон.

В этом году, в феврале 2013 г., ассоциация GEP–AFTP вернулась на конференцию. Присутствовали 11 членов ассоциации, 6 из них представили свою деятельность на заседании. В дополнение к общей презентации у 4 компаний состоялись встречи с местными предприятиями; в большинстве случаев результаты очень положительные, но



пока еще слишком рано раскрывать их содержание, согласно календарному плану переговоров. Удалось также завязать некоторые контакты с «выставочной» частью мероприятия.

Будем надеяться, что эти контакты превратятся в партнерство. И ассоциация GEP–AFTP гордится своим участием в этих достижениях.

КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЮТ ФРАНЦУЗСКИЕ КОМПАНИИ В КАЗАХСТАНЕ И КАКИЕ ПРОЕКТЫ ИМИ РЕАЛИЗОВАНЫ?

Ассоциация GEP–AFTP присутствует в Казахстане совсем недавно, но с «KazService» у нее уже установились настоящие доверительные отношения; это возможность продвигаться по пути к сотрудничеству. Как мы ранее говорили, французские компании очень стремятся к сотрудничеству на этом рынке. В целом, французские компании сталкиваются со справедливой и реальной конкуренцией, однако они испытывают большие трудности с выполнением правил по местному содержанию.

Мы попросили некоторые компании ответить на вопрос об их деятельности в Казахстане.

«ТЕХНИП»

«Технип» – о дна их крупнейших в мире компаний по проектированию, технологиям и управлению проектами, присутствующая в 48 странах. В ее штате – 30 000 человек. Компания обеспечивает наилучшие решения для подводных, морских и наземных проектов нефтегазовой промышленности.

На протяжении свыше 30 лет концерн «Технип» прямо или косвенно участвовал в разработках в регионе Каспийского моря и выполнил более 60 инженерно–технических



и строительных проектов очень высокого уровня. «Технип» всегда был реально заинтересован в развитии и расширении местного содержания во всех странах, где концерн осуществляет свою деятельность.

Сегодня «Технип» работает над несколькими проектами разработок в море и на суше Казахстана с местными партнерами и хотел бы расширять такое сотрудничество. Кроме того, «Технип» рад представлять в Казахстане свои технологии и опыт и удовлетворен эволюцией законодательства и инвестиционного климата, определенной Правительством Казахстана.

Ниже перечислены некоторые проекты в Казахстане за последние 3 года:

- Предпроектное исследование для месторождения Каламкас
- Исследование по снижению рисков для месторождения «Жемчужина»

- Исследование по выбору концепции для месторождения Каламкас
- Модернизация НПЗ в Шымкенте
- Модернизация Павлодарского НПЗ

«БВ» (BV)

«Присутствуя в Казахстане более 10 лет, мы видим многие положительные аспекты роста страны. Мы очень гордимся своим участием в этом росте и надеемся еще больше увеличить его. Мы с увлечением занимаемся развитием, подготовкой и квалификацией наших казахстанских сотрудников. Мы сотрудничаем с казахстанскими компаниями во многих различных сферах и отмечаем их высокий профессионализм, а также то, что с ними легко работать».

« CIFAL »

CIFAL является старейшей и ведущей французской компанией в области международной торговли и услуг, реализующей свои проекты в России, странах Центральной Азии и Прикаспийского региона, основной деятельностью которой являются оперативные консалтинговые услуги и коммерческое сопровождение международных проектов в интересах крупных французских, западных и евразийских промышленных компаний или в партнерстве с ними. В нашем активе десятки успешно выполненных проектов в области идентификации, организации производства и проектного финансирования в сфере энергетики, инфраструктур, транспорта и высоких технологий. Дополнительно мы разработали широкий спектр технических и промышленных услуг, позволяющих нам активно участвовать в процессе разработки проекта, включая и стадию его реализации.

В Казахстане, CIFAL приняла участие или же внесла непосредственный вклад в развитие многих промышленных проектов, таких как: проведение строительных работ в Алматы в партнерстве с BOUYGUES, сопровождение европейских субподрядчиков по проектам Кашаган и Карачаганак, экспертиза по оценке нефтяных активов в партнерстве с ELF, предоставление полного спектра промышленных услуг для западных компаний и, совсем недавно, создание инвестиционного фонда в партнерстве с компанией LANCASTER Group для сопровождения западных компаний–представителей малого и среднего бизнеса, находящихся в поиске новых возможностей для бизнеса и промышленных партнерств на казахстанском рынке».

КАКИЕ ПЛАНЫ ИМЕЮТСЯ У GEP AFTP И ФРАНЦУЗСКИХ КОМПАНИЙ НА 2013 ГОД И НА СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПЕРИОД В СВЕТЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С АССОЦИАЦИЕЙ «KAZSERVICE»?

«Ответ на этот вопрос может содержать некоторую стратегическую информацию, которые некоторые члены не готовы раскрывать на данном этапе своей подготовки. Однако в любом случае ясно, что, по меньшей мере 11 компаний, присутствовавших на конференции 2013 г., либо подготавливают какие–либо промышленные или контрактные отношения с Казахстаном, либо очень скоро начнут проводить новые мероприятия», – говорит Жорж Мосдитчиян, менеджер GEP–AFTP по региону Средней Азии.

С нашей точки зрения у этой страны есть очень большой потенциал сотрудничества:



1. поскольку в ней много важных «крупных» проектов, которым необходимо использование многокомпонентных технологий,
2. поскольку местный промышленный рынок еще очень молод и может воспользоваться более длительным опытом иностранных компаний, в особенности французских, накопленным за прошлые десятилетия,
3. поскольку существует политика создания местных СП, согласно ожиданиям национальной политики.

Кроме того, чтобы пойти дальше по пути сотрудничества в Казахстане, мы, представители ассоциации GEP–AFTP, при активном участии предприятий–членов Ассоциации, готовы организовать технические семинары, как это уже делалось в различных странах. Темы и продолжительность таких совещаний будут зависеть от желания и потребностей местных компаний.

… а также мы готовы принять у себя в Париже, при участии «KazService» несколько компаний с целью установления прямых контактов.



2012/13

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

ITE International Oil & Gas Events

MANGYSTAU OIL & GAS	7th MANGYSTAU REGIONAL OIL, GAS & INFRASTRUCTURE EXHIBITION	6–8 November 2012 Aktau, Kazakhstan
OGT	17th TURKMENISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE	14–16 November 2012 Ashgabad, Turkmenistan
GIOGIE	12th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS, ENERGY & INFRASTRUCTURE CONFERENCE AND SHOWCASE	26–27 March 2013 Tbilisi, Georgia
ATYRAU OIL & GAS	12th NORTH CASPIAN REGIONAL ATYRAU OIL, GAS & INFRASTRUCTURE EXHIBITION	2–4 April 2013 Atyrau, Kazakhstan
OILTECH ATYRAU	7th ATYRAU REGIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY CONFERENCE	3–4 April 2013 Atyrau, Kazakhstan
TUROGE	12th TURKISH INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE AND SHOWCASE	10–11 April 2013 Ankara, Turkey
ufi Approved Event / OGU	17th UZBEKISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE	14–16 May 2013 Tashkent, Uzbekistan
TGC	TURKMENISTAN GAS CONGRESS	22–23 May 2013 Avaza, Turkmenistan
ufi Approved Event / CASPIAN OIL & GAS	20th INTERNATIONAL CASPIAN OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE Incorparating REFINING & PETROCHEMICALS	4–7 June 2013 Baku, Azerbaijan
RPGC	11th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS Alongside NEFTEGAZ 2013 Exhibition	25–27 June 2013 Moscow, Russia
ufi Approved Event / MIOGE	12th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION	25–28 June 2013 Moscow, Russia
KAZENERGY EURASIAN FORUM ASTANA	VIII KAZENERGY EURASIAN FORUM	October 2013 Astana, Kazakhstan
ufi Approved Event / KIOGE	21th KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE	1–4 October 2013 Almaty, Kazakhstan

* возможны изменения дат и мест проведения

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

ITE LLC MOSCOW
Moscow office
T + 7 495 935 7350
F + 7 495 935 7351
E oil-gas@ite-expo.ru

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

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

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

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

THE FRENCH SUCCESS STORY



Mr Gerard Momplot, General Manager

GEP AFTP



Mr Georges Mosditchian, Europe and Central Asia Manager of Oil&Gas Industry – French Suppliers and Professionals Council (GEP AFTP)

KAZSERVICE CONTINUES THE SERIES OF DIS–CUSSIONS WITH ITS INTERNATIONAL PARTNERS. TODAY WE HAVE THE CONVERSATION WITH MR GERARD MOMPLOT, GENERAL MANAGER AND MR GEORGES MOSDITCHIAN, EUROPE AND CENTRAL ASIA MANAGER OF OIL&GAS INDUS–TRY – FRENCH SUPPLIERS AND PROFESSIONALS COUNCIL (GEP AFTP)



The Local Vendor Development Programme has made it possible to bring more than 3 thousand Kazakhstani enterprises into the development of Karachaganak.

DEAR SIRS, WHAT ARE THE MILESTONES OF THE HISTORY AND DEVELOPMENT OF THE OIL-SERVICE INDUSTRY IN FRANCE?

The International events, political (wars, international tensions, treaties) and economic (price variations, strikes, weather peak variations) associated to the technical discoveries or innovations are the main





Total has obtained the record in 1982 by drilling an offshore well in the French Mediterranean the water depth was 1712 meters.

elements of the backbone of the history and the development of the oil–service industry in France.

Considering as a starting point the end of WWII, one can find in France, at that time, 8 oil companies, mainly of local interest, some of them being held by the State. After 65 years, TOTAL is the only one remaining, as the consequence of many acquisitions and mergers. It is a completely private company. Similar situation can be seen in the cases of international concentration Mobil in Exxon, Arco in Amoco and then in BP, Conoco in Phillips, Texaco in Chevron.

The service companies sector had the same evolution: concentration. Today, the annual turnover is estimated around 32 billons Euros. 90% of this turnover is realized abroad. Around 60 000 persons work in the sector which includes a dozen of quite big companies (annual turnover around 150 000 Euros) and 15 companies generating a turnover between 15 and 150 000 Euros.

The oil service sector can be presented as several groups, exploration–seismic. The company is CGG, in association with its subsidiary SERCEL and the research institute IFP En. The main mile stones here are the very high number of channels during recording the data (thanks to hardware as well as software) and the evolution from 2D to 3D (1980) and then 4D (1997). The hydrophones (1962) and the special marine sources, without dynamite were innovations which brought a real improvement to the measures and avoid fish destruction. In addition the new algorithms brought the possibility to “see” under salt structures and layers. These innovations were also followed by a policy of price reduction.

The next specialty is the interpretation, reservoir simulation and synthetic studies: here key products are software (e.g. Themisflow in 2010 by IFP En and BEICIP).

The service activities around and in the wells are the high technics developed by Schlumberger (measures and interpretation) and by Geoservices, (mud logging) currently subsidiary of Schlumberger.

The next specialty encompasses the subsea activities and human work. Created in 1962, Comex was the pioneer company which elaborated in Europe, with the good will of URSS and USA administrations, professional rules and various devices of diving, for laying pipes, welding them and assembling various underwater elements; up to now the SAGA, highly innovative mini submarine for specific technical activities, built in the 80’s and moved by “Stirling” engines is the biggest civilian submarine vehicle able to carry workers on site, at the depth of 600 meters. During the Hydra X experience, hyperbaric chamber dive, men reached the depth of 701 meters, an historical record established on 20th November 1992.

Total has obtained the record in 1982 by drilling an offshore well in the French Mediterranean the water depth was 1712 meters.

Electro–drilling and turbo–drilling were implemented in URSS. IFP En used these principles to open two new technological devices which were then transformed in innovative technologies: the flexible pipes and the horizontal drilling. Both ones led to the creation of a company.

Coflexip was created by IFP En in 1971 and merged to Technip in 2001. Nowadays these pipes resist to HP–HT fluids and also to deep and ultra–deep waters; the range of 2000 meters subsea is a working range today. Working in the Congo sea waters in 1970, the oil company ELF laid down 20 km of innovative flexible pipes built by Coflexip as a first record.

The company, Horwell, started to elaborate the directional drilling, with IFP En. Total in 1999 created the record when the company drilled a 11 184 m well which offset was 10 595 meters, in south Argentina. Then gradually horizontal drilling started to become a method applied worldwide.

The EPC activities are the specialties of Doris Engineering, Entrepose contracting, Subsea 7 and Technip. It is well known that each of them has achieved during the past year word new records in words of short time realization, biggest concrete structure (Hibernia, 1990, a special gravity–base structure, 450,000t, strong enough to withstand a collision with a one–million–ton iceberg), innovative jack–up (The first TPG 500 was successfully installed offshore in the U.K. sector of the North Sea in early 1996. This drilling, production and quarter jack–up capable of operating in up to 500 ft water depth, can be seated on either piled steel foundations or on a concrete storage base), special tankers and other maritime realizations.





Last but not least in the list of milestones, the Association GEP–AFTP gathers since 1st July 2011, the two ancient association; the AFTP as an association of persons was created in 1935 to gather professionals and experts, currently 1100, working on International markets and the GEP association which brings together since 1953, 218 service companies and the 2 majors French producing companies Total and GDFSuez.

WHAT ARE THE PECULIARITIES OF FRENCH SERVICE COMPANIES AMONG ALL OTHER INTERNATIONAL COMPANIES ON THIS VERY COMPETITIVE MARKET?

The French service companies have mainly 3 peculiarities:

Firstly, they have a very long experience in the oil and gas market in the exploration and production domains. Their skills started to be developed before WWII and reached success during the late 50's. This was a political demand in order to establish the security of oil supply.

The geographical experience came first of all, from National fields, e.g. the Lacq gas field discovered in 1951 and from overseas e.g. the Hassi–Messaoud oil field (Algeria) discovered in 1956 and which started it production in 1958 and the Hassi R'Mel gas field discovered in 1956 in Algeria.

Afterwards during the 60's and the 70's, they were more involved on international areas, such as the North Sea (1964) where discoveries and engineering realizations have been achieved successfully. The production, from this area, responded to a real economical need. At that period, many oil service companies merged and aggregated becoming quite big companies such as CFEM, Doris engineering, ETPM and Comex. The customers of the French oil and gas service companies were the French, Norwegian and Anglo–Saxon IOC.

As an example, on the field of Ekofisk discovered in 1969, after 10–11 years of production, the reservoir – chalk– started to collapse. It was estimated at the level of 6 meters. The French company TECHNIP found the solution to avoid a dangerous consequence. As the platforms (5 out of 7) were interconnected, it was necessary to jack–up all of them at the same time, by 6 meters. The legs of the platforms needed to be extended. So Technip welded 110 hydraulic cylinders to these legs, cut the legs and jacked–up the 5 platforms simultaneously, during 4 days. Meanwhile, large flanges were welded to these legs (38 hours) and the platforms were safe again.

Last but not least, the oil and gas service companies had the opportunity to elaborate their knowledge and competence within various programs and a national research institute, being record holders by such cooperation.

The first "system", named CEPM program, was created by the Ministry of Industry; it was implemented in the early 50's. Major actors had to organize in common, their themes of research, in accordance with the Ministry position. After publication of these subjects, consortia presented their proposals. A peer review selected the best proposals. The Ministry funded 50% of the budget. The partners of a selected project had to pay the second half. This system was VERY efficient for more than 50 years; 3200 projects were funded under this "system".

The second "system" is the CITEPH program, which is a new private initiative to increase innovation. The Association GEP–AFTP brings together "the sponsors" and "the actors". The sponsors – big companies presents their line of research, their needs for the coming years. After exchange of views, the presentation meeting ends by the creation of consortia, ready to elaborate a subject needed by the sponsors, among which are present the IOC. 50% of each project is paid by the sponsor(s) of the consortium and 50% is paid by the other partners of the consortium. During the past five years, 123 projects have been successfully realized, thanks to this system.

Currently the sponsors are: CGG, Doris engineering, Entrepose contracting, GDFSuez, Geoservices, SAIPEM, Schulberger, Subsea 7, Technip and Total.

In addition to these two programs, the companies have a strong research co–operation with the French institute IFP, today named IFP En, entity which covers the whole range of activities from geology and exploration to production (thermodynamics and production equipment), HC processing, uses of HC (in engines, in particular) and Economics. These characteristics are very specific and it is THE only Institute, worldwide which covers the research for the whole value chain. The activities are both "blue sky" research and applied research. The institute involves 1700 persons for a total annual budget of 305 million Euros, among which 244 million are dedicated to R&D. IFP En holds a portfolio of 12600 active patents. In addition to research activities, IFP En has also the mission of Education, both as a post graduate organization and as a continuing education entity.
During these years IFP En has helped 11 foreign countries to the creation of their National Research Institute for oil and gas, e.g. Algeria, Bolivia, Colombia, India, Indonesia, Mexico etc.

WHAT ACTUAL PROBLEMS OF FRENCH COMPANIES, GEP AFTP IS ABLE TO RESOLVE AS THE ASSOCIATION WHICH UNITES THE FRENCH SERVICE COMPANIES?

Gathering the French Service companies in an association, the GEP–AFTP brings together 1320 members – 220 corporate members and 1100 individual oil and gas professionals and international experts. Their areas of expertise cover the whole oil and gas sector, as exploration production storage, refining and distribution. The role of the Association



We currently do not consider deepwater drilling sector and intend to focus on drilling in shallow water and coastal waters





is key to help the members, but one must recognize that this action is a support much more useful for the medium and small sized companies.

First of all, the Association supports the dissemination of scientific and technical knowledge among its members, by the means of an annual conference and an internal technical journal.
In addition to the previous actions, GEP–AFTP acts as an enhanced back–up force that fosters the international development of its corporate members, by preparing the participation to international conferences and exhibitions, by organizing technical seminars and by opening doors in the foreign markets.
"The French hydrocarbons industry has many strengths, notably its great capacity for innovation, which has enabled it to meet the increasingly stringent requirements of quality and safety. Moreover, its technologies and know–how are being applied intensively to new sources of energy." Jean Ropers, President of GEP–AFTP.

The GEP-AFTP missions are the following ones:

1. Promoting the excellence,

- by fostering the dissemination of scientific and technical knowledge, feedback and best practices,
- by supporting the development of professional networks appropriate to each geographical area,
- by developing good relations with similar organizations all over the world.

2. Anticipating future trends in the lines of business

- by stimulating collective projects and forward–looking long–term thinking on technical and economic issues,
- by sponsoring innovation and partnerships,
- by making it easier for students, researchers and young professionals to have access to existing networks.

3. Developing the skills

- by making public–sector and private–sector buyers more aware of our technological excellence,
- by enhancing the representation of oil and gas sector companies and professionals in European and international institutions,
- by contributing to the efforts made by French, European and international bodies in favor of quality certification and standard–setting.

In addition to the aims, face to its members, GEP–AFTP has developed applied think tanks, named CLAR, dealing with the most up–to–date technological issues in the main areas of the oil and gas value chain. The participants are representatives of the companies members of the Association; these CLAR's are currently 10 of them, "Geophysics, Geology, Reservoir", "Distribution of products",

Gathering the French Service companies in an association, the GEP–AFTP brings together 1320 members – 220 corporate members and 1100 individual oil and gas professionals and international experts.

"Economics", " Drilling and Borehole", "Shale gas – Shale oil", "Projects, Construction, Hardware and Materials", " HC processing", "Safety, Security", "Exploration Production" and "Gas and CO2".
GEP–AFTP builds also contacts and links with similar associations, worldwide, in order to identify specific and adequate local partners, to participate to industrial local life and to learn and understand the country rules and habits. In the following countries, MOU have been already signed with such Associations: Burma, Kazakhstan, Malaysia and Singapore. Several other ones are under preparation.
Finally, one must not forget the subject of "local content", which is known by all the members of GEP–AFTP. This obligation creates some difficulties because of the reduce number of local specific companies and also because of the difficult practical implementation.

WHAT HINTS OR RECOMMENDATIONS YOU COULD SHARE WITH KAZAKH SERVICE COMPANIES IN ORDER TO BE COMPETITIVE?

On the one hand, the Kazakh Oil and Gas market is a huge market with many fields, under production since many years or since recent time or to be developed. The Kazakh service companies have a very large local market.

On the other hand, the role of the NOC and the IOC has gradually evolved compared to the type it was in the beginning of the oil industry history. At that time, the NOC and the IOC were used to achieve themselves, internally, the main part of the job. Today the activities elaborated in house are drastically reduced and focused on project management and funding. In some extreme cases, the companies act only as decision makers.

Therefore the service companies have gained an important role in this industry, especially the EPC's. But it must be stressed here, that the quality and the innovation are the characteristics of the winner of a tender.

From our point of view, first we think that education must be fostered in the main/big companies, as well as on the small and medium ones. Second, we feel that it can be useful for the sector to encourage the entrepreneurial spirit and by consequence the development of medium size companies and third to maintain innovation and competition in the sector.
In conclusion, we, as GEP–AFTP actors, believe that there is room for co–operation amidst/between the two associations; Kazservice having direct access to the local market and GEP–AFTP being able to bring the long experienced knowledge of the French oil and gas service industry.

WE ARE VERY PROUD ALWAYS TO STATE THAT GEP AFTP IS ONE OF THE MAIN STRATEGIC INTERNATIONAL PARTNERS OF KAZSERVICE ASSOCIATION. GEP AFTP IS THE CONSTANT PARTICIPANT OF OUR ANNUAL CONFERENCES. WHAT HAS BEEN ACHIEVED BY GEP AFTP DURING 2012-2013 AT THE CONFERENCES AND MEETINGS WITH THE LOCAL COMPANIES?

G. MOMPLOT, GENERAL MANAGER:

" First, France in now, after 20 years of activities, the 3rd foreign investor country and 150 companies, bringing French assets, work nowadays in the country. So the relation is strong, it is expected to by for medium–long term and that there is a real willingness to cooperate with Kazakhstan.
Before 2012, we had only an informal relationship with KazService. The April 2012 Conference gave us the opportunity to move a step forward, thanks to KazService. I presented the GEP–AFTP to the audience, acting as a forerunner and signed a Memorandum of Understanding, in order to materialize, for both parties, terms of cooperation.
This year, in February 2013, GEP–AFTP came back to the conference with 11 members, among which 6 presented their activities during the afternoon session. In addition to the public presentation, 4 companies had b2b meetings; most of them were extremely positive but at this moment it is too early to disclose their content, according to the calendar of the dialogues. Some contacts have also been initiated in the "exhibition "part of the event.
Let's hope that these contacts will be materialized to partnership. To that extend, GEP–AFTP is proud to participate to these achievements. "

HOW DO FRENCH COMPANIES FEEL IN KAZAKHSTAN AND WHAT PROJECTS ARE REALIZED BY FRENCH COMPANIES?

The GEP–AFTP actions are quite recent in Kazkhstan, but a real confidence exists now with KazServices; this is the possibility to go ahead on the road of cooperation. As said previously in G. Momplot's words, the French companies are strongly willing to cooperate in this market. Generally speaking, the French companies are facing a fair and real competition, but they find the rules of the local content quite difficult to practice.

Some companies express hereunder their answers to the question of activity in Kazakhstan:

TECHNIP

Technip is one of the major engineering, technologies and project management company in the world with worldwide presence in 48 countries and 30 000 people. They are providing best solutions for subsea, offshore and onshore in oil and gas industry.

For more than 30 years Technip Group has been directly or indirectly involved in Caspian region and has undertaken more than 60 high caliber engineering and construction projects. Technip has always a real interest to develop and increase local content in all countries where business is realized.

As of today Technip is working on few offshore and onshore projects in Kazakhstan with local partners and would like to increase this kind of cooperation. Moreover Technip is happy to present its technology and experience in Kazakhstan, and satisfied with developments in legislation and investment climate settled by the Government of Kazakhstan.

Here are some projects in Kazakhstan for last 3 years

- Pre Project study for Kalamkas field
- De–Risking Study for Pearls field
- Concept Selection Study for Kalamkas field
- Refinery Modernization in Shymkent,
- Pavlodar Refinery Upgrade

BV

«As being present in Kazakhstan for over a decade, we have seen the growth of the country in many positive ways. We are very proud to be a part of this growth and looking forward to being here with even greater involvement. We are dedicated to developing our Kazakh workforce, educating and qualifying them. We have been cooperating with Kazakh companies in many different areas and we find them very professional and easy to work with».

WHAT ARE THE PLANS OF GEP AFTP AND FRENCH COMPANIES IN 2013 AND MIDDLE-TERM PERIOD IN TERMS OF THE COOPERATION WITH KAZSERVICE ASSOCIATION?

The answer to this question may contain some strategic information, which several members are not ready to disclose, at this step of their preparation. But in any case, it is clear that, at least, the 11 companies, present to the 2013 conference are either preparing some industrial or contractual relationship with Kazakhstan or starting some new actions quite soon, says Georges Mosditchian, Central Asia manager of GEP–AFTP.

From our point of view, we consider that this country has a very high potential of cooperation,

1. as there are many important “big” projects, which need a multi component technology involvement,
2. as the local industrial market is quite young and may benefit from the longer experience that foreign companies, in particular the French ones, have acquired during the past decades,
3. as there is a policy of creation of local JV companies, according to the expectations of the national policy.

Moreover, in order to go ahead on the road of cooperation in Kazakhstan, we from GEP–AFTP, with the strong involvement of the companies–members of the Association, are ready to organize technical seminars, as already done in various countries. The themes of such meetings and their duration are subject to the wish and the needs of the local companies.

… and in Paris, we are ready to receive, with the participation of KazServices, several companies in our premises, with the goal of direct contacts.



KIOGE

21st Kazakhstan International Oil & Gas Exhibition & Conference

21-я Казахстанская Международная Выставка и Конференция “Нефть И Газ”



EXHIBITION • ВЫСТАВКА
1 - 4 October октября 2013
Almaty • Kazakhstan
Atakent Exhibition Center
Алматы • Казахстан
КЦДС “Атакент”

ufi Approved Event



CONFERENCE • КОНФЕРЕНЦИЯ
2 - 3 October октября 2013
Almaty • Kazakhstan
InterContinental Almaty
Алматы • Казахстан
Интерконтиненталь Алматы

www.kioge.com
www.kioge.kz/ru



CENTRAL ASIA’S LEADING OIL & GAS EVENT

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

ORGANISED BY ITE THE ITE GROUP

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



Бүгінде Мемлекет Басшысы экономиканы үдемелі индустрияландыру міндетін қойды, алайда мұнай өнеркәсібін одан әрі дамыту басымдығы талассыз.



KAZSERVICE ЖУРНАЛЫНЫҢ САУАЛДАРЫНА МАҢҒЫСТАУ ОБЛЫСЫ ӘКІМІНІҢ БІРІНШІ ОРЫНБАСАРЫ АЛДАШЕВ СҮЙІНДІК ТАСЕМЕНҰЛЫ ЖАУАП БЕРЕДІ

ҚҰРМЕТТІ СҮЙІНДІК ТАСЕМЕНҰЛЫ, БАРЛЫҒЫМЫЗҒА БЕЛГІЛІ, ОБЛЫСТЫҢ АУМАҒЫ ПАЙДАЛЫ ҚАЗБАЛАРҒА БАЙ. АЛУАН ТҮРЛІ МИНЕРАЛДЫ ШИКІЗАТТАРДЫҢ ҚОРЫ, ҚУАТТЫЛЫҚТЫҢ КӨЛЕМІ, ӨНДЕУДІҢ ҚОЛАЙЛЫЛЫҒЫ ЕРЕКШЕ ЖӘНЕ ӘЛЕМДІК ГЕОЛОГИЯДА АНАЛОГЫ ЖОҚ. МАҢҒЫСТАУ ОБЛЫСЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ӘР-ТҮРЛІ САЛАСЫНДАҒЫ ЖЕТІСТІКТЕРІ ЖӨНІНДЕ АЙТЫП БЕРУІҢІЗДІ СҰРАЙМЫЗ.

Расында да, Маңғыстау облысы – ерекше өндірісітік кешен. Шикізатқа бағытталған экономика, аймақтың тау–кен өндірістік бағытын басымдылық етті және бүгін де, барлығымызға белгілі, аймақтың экономикасының негізі – мұнайгаз секторы. Бірақ, барлығына кезегімен тоқталайық:

Өнеркәсіп

Өнеркәсіпте 2012 жылы 2 210,8 млрд. теңгеге қолданыстағы бағада өнім өндірілді, өнеркәсіптік өнім көлемінің нақты көлем индексі 99,8% құрайды.

Облыс өнеркәсібінің негізін – тау–кен өнеркәсібі құрайды, оның үлес салмағы – шамамен 94%.

Өңдеу өнеркәсібінің үлесі 2012 жыл қорытындысы бойынша – 3,1%. Осы сектордағы негізгі салалар – машина жасау өнеркәсібі (өңдеу өнеркәсібі көлемінің 22,9%), химия өнеркәсібі (19,6%), металлургия (6,3%), машина мен жабдықтан басқа дайын металл бұйымдарының өндірісі (10,9%).

Маңғыстау облысы Қазақстанның минералдық–шикізаттық ресурстарын орналастыруда елеулі орын алады. Оның аумағында өндірілген мұнай қоры 23,4%, табиғи газ – 8%.

Өңірдің мұнай–газ секторындағы басты кәсіпорындар: «Маңғыстаумұнайгаз» АҚ, «Өзенмұнайгаз» АҚ, «Қаражанбасмұнай» АҚ, «Бузачи Оперейтинг ЛТД» КФ.

Бүгінде Мемлекет Басшысы экономиканы үдемелі индустрияландыру міндетін қойды, алайда мұнай өнеркәсібін одан әрі дамыту басымдығы талассыз.

Осымен бір мезгілде экономиканың өңдеуші сектордың дамытумен қазақстандық қамтуды дамыту мәселесі тығыз байланысты.

Маңғыстау облысының аумағында іске асырылып жатқан индустриялық инновациялық жобалар өз кезегінде мұнай–газ секторын қамтамасыз етуде. 2010 жылы теңіз металл құрылғылары зауытының өндірістік алаңы, «Балықшы» теңіз мұнай операцияларын қолдау базасы, сепараторлар

қысымымен жұмыс жасайтын ыдыстар дайындау және мұнай және газ өнеркәсібін қамтамасыз ету үшін құбырлар өндейтін өндірістік база, бұрғылау ерітінділерін әзірлейтін қондырғы, Каспий теңізінің қазақстандық секторында жұмыс істейтін шағын кемелер жөндейтін зауыт іске қосылды.

2011 жылы газ құю терминалы, теңіз металл құрылғылары өндірісі іске қосылып, 2012 жылы мұнай қалдықтарын өндейтін зауыт, Ақтау қаласындағы мұнай және мұнай қалдықтарын сақтайтын терминал пайдалануға берілді.

Каспий теңізінің қазақстандық секторында «Қашаған» жобасын іске асырудың үлкен болашағы бар.

Бүгінде даму болашағы бар мұнай кен орындары Каспий теңізінің қазақстандық секторында орналасқан, бұл «Қашаған», «Н» блогы, «Жемчужина» кенорыны. Жағалаулық жолақ маңында салынып жатқан барлық инфрақұрылым каспий теңізінің акваториясындағы көмірсутегі шикізатын өндіруді қамтамасыз етуге бағытталған.

Мұнай–газ өндіру саласындағы инвестициялық қызмет экономиканың басқа секторлары–на, әлеуметтік сала көрсеткіштерін жақсартуға, халықты жұмыспен қамтуға, сондай–ақ барлық деңгейдегі бюджетке минералдық–шикізат кешенінің қызметінен және олардың қызметімен тығыз байланысты салалардан түсетін түсімдердің өсуіне мультипликативті әсер береді.

Металлургия өнеркәсібінде 2006 жылы маусым–да темір балқыту зауыты («Ақтау темір балқыту за–уыты» ЖШС) пайдалануға берілді, 2011 жылдың шілдесінде зауыттың өндірістік қуаты жылына 180 000 мың тонна болат дайындамаларға артты. 2009 жылы шілдеде Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың қатысуымен өткен телекөпір шеңберінде өндірістік қуаты жылына 400,0 мың тонна дайын өнімдер шығаратын прокат зауыты пайдалануға берілді.

Кәсіпорында ең озық еуропалық «ақ металлургияның» технологиясын еңгізу арқылы темір балқыту өндірісін кеңейтудің орта мерзімі стратегиялық жоспары бар. Жылына 600 000 тонна қуаты бар Ақтау қаласындағы жаңа элек–трмен болат балқыту кешенінің құрылыс жобасы ҚР Индустрияландыру картасына енгізілді. Он–да экологияға зиянды әсері бар «металлургияның төменгі қабаттары», толық циклді классикалық металлургиядағы секілді: агломерация, домендік өндіріс және т.б. болмайды.

Химия саласында «КазАзот» ЖШС жұмыс істейді. Кәсіпорын каспий маңындағы тау–кен металлургиялық комбинаты (КМТМЗ) 1965–1970 жылдары салып, қатарға енгізілген химия кешенінің базасына негізделген.

Кәсіпорынның негізгі қызмет түрі – азоттық минералдық тыңайтқыштар өндірісі. Зауыттың қолданыстағы қуаты аммиак өндіру бойынша – жы–лына 132 мың тонна, түйіршіктелген аммиак сели–трасы бойынша – жылына 230 мың тонна.

Кәсіпорында 4 кезеңнен тұратын Өндірісті қайта құру мен жаңғырту бағдарламасы әзірленіп және орындауға қабылданды.

2012 жылы «КазАзот» ЖШС Үдемелі индустриялық инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы ая–сында сұйық аммиак, әлсіз азот қышқылы және амииак селитрасы өндірісінде жабдықты қайта құру мен жаңғырту бойынша 2–ші кезеңнің жұмысын аяқтады.

Кәсіпорын Үдемелі индустриялық инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыра отырып, ескірген жабдықтарды өнімділігі жоғары және энергиялық сыйымды, өнеркәсіптік қауіпсіздік пен экологияның қазіргі заманға сай талаптарына сәйкес келетін жабдықтарға ауыстырумен байла–нысты бірқатар іс–шаралар өткізді.

Өндірісті қайта қаруландыру бойын–ша іс–шараларды орындау кезінде Данияның, Германияның, Чехияның мен Ресейдің химиялық машина жасау саласының әлемдік көшбасшылары шақырылды.

Сондай–ақ алғаш рет әлемдік тәжірибеде жылдамдығы күшті барабандағы гранулятордa ам–миак селитрасын түйіршіктеу екі технологиялық талшық енгізілді.

Тек 2012 жылы 5,6 млрд.теңгеден астам сомаға инвестициялар салынды, бұл жылына 200 мың тоннаға дейін сұйық аммиакты және 330 мың тоннаға дейін аммиак селитрасы сияқты өнімдер шығару қуатын ұлғайтуға мүмкіндік бермек.

«КазАзот» ЖШС дамытудың келесі кезеңі амиак–карбамид кешенінің құрылысы – жобасын іске асыру.

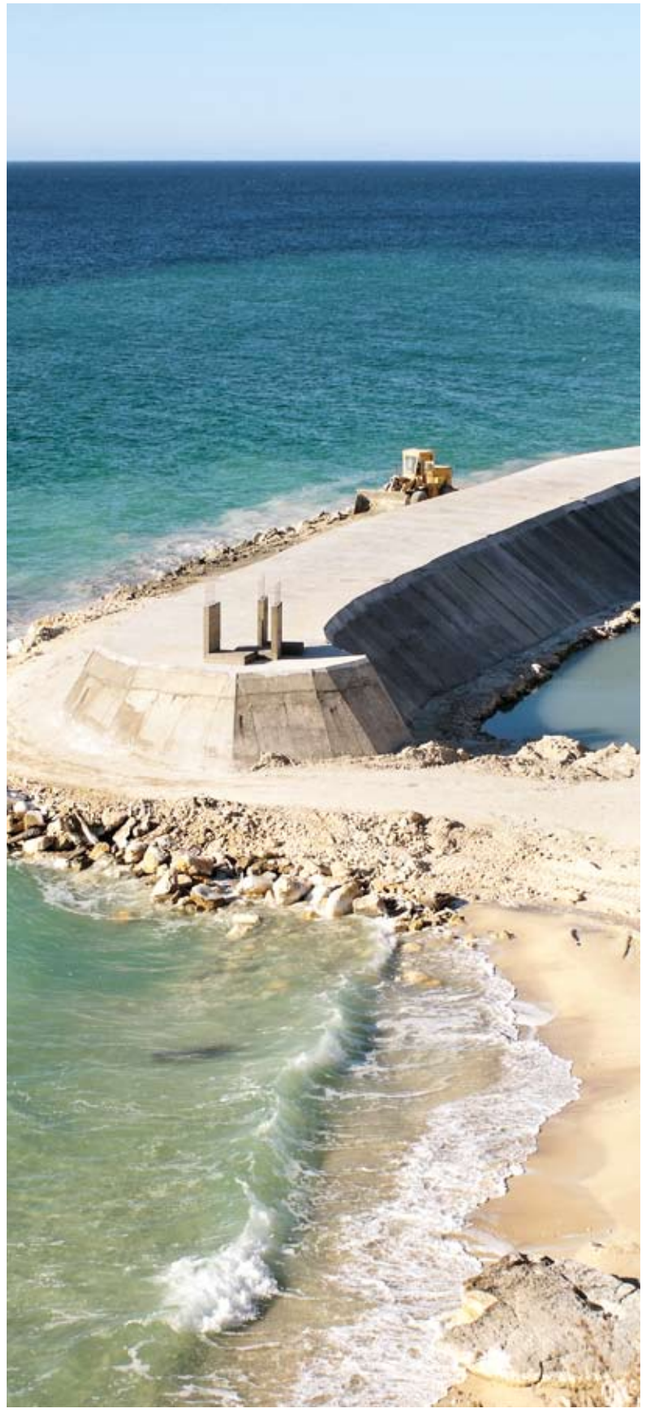
Машина мен жабдықтардан басқа дайын металл бұйымдары өндірісіндегі негізгі кәсіпорын – «Кеппел Казахстан» ЖШС. Каспий теңізінің қазақстандық секторындағы Қашаған кенорнының 1–ші фаза–сын игеруді іске асыру кезеңінде теңіз мұнай опе–рацияларын жүргізу кезінде қолданылатын ме–талл құрылғылары өндірісіне кәсіпорынға едәуір көлемде тапсырыстар болды. Өңдеу өнеркәсібінің жалпы көлеміндегі аталған сала өндірісі көлемінің үлесі «Кеппел Казахстан» ЖШС шамамен 45% өндіру көлемінің арқасында жетті. Сонымен бірге аталған кәсіпорында «ЕРСАЙ Каспиан Котрактор» ЖШС мен қатар өндіріс көлемі күрт төмендеді.

ТШО компаниясының Келешек дамыту жобасын іске асыру, «ҚазМұнайГаз» ҰК» АҚ мен Аджип ҚКО тапсырыстары есебінен көрсетілген кәсіпорынды қамтамасыз ету қажеттігі туралы мәселе облыс әкімдігімен пысықталуда.

Өңірдің машина жасау саласындағы негізгі кәсіпорындары – «Каспий маңындағы маши–на жасау кешені» ЖШС, «Каскор–Машзавод» АҚ, «GMMOS Казахстан» ЖШС.

Машина жасау саласындағы негізгі кәсіпорындар жол жылытқыштары, НБ–125 маркалы сорғыштар, оларға және мұнай–газ саласына арналған шағын габаритті жабдықтарға қажетті әртүрлы қосалқы бөлшектер шығарады, оларды жөндеу жөнінде





қызмет көрсетеді, сондай–ақ жоғары технологиялық мұнай–газ жабдығын соның ішінде жоғары қысыммен жұмыс істейтін ыдыстар өндіреді.

2012 жылы машина жасау саласындағы өнім өндіру көлемі 15837,2 млн.теңгені құрады , бұл өңірдің өңдеуші секторының жалпы көлемінен 22,9%.

Облыстың жеңіл өнеркәсібі – «Жамал–ай» АҚ мен «Жанарсы» ЖШС секілді орташа кәсіпорындармен танылған.

Көрсетілген кәсіпорындардың өнімдері негізінен өңір мен республиканың мұнай–газ және сервистік кәсіпорындарының арнайы жұмыс киім мен аяқ киімге деген қажеттілігін қанағаттандыруға бағытталған.

«Жамал–ай» АҚ сондай–ақ Республиканың қарулы күштер құрылымына аяқ киім әзірлейді және өндіреді, Қорғаныс министрлігіне, ҚР ҰҚК Шекаралық қызметіне, ҚР Ұлттық гвардиясына, ҚР Кедендік комитетіне, ҚР ІІМ құрылымдарына аяқ киім жеткізуді жүзеге асырады.

Облыстың өнеркәсіптік құрылымында мұнай және газ өндірумен қатар тау–кен өнеркәсібі са–ласында техникалық қызмет көрсету үлкен роль атқарады.

2012 жыл қорытындысы бойынша өнеркәсіп құрылымында аталған қызмет түрінің үлесі – 9,6%, тау–кен өнеркәсібі құрылымында – 10,2% құрады. Бүгінде облыста мұнай–газ секторына техникалық қызмет көрсету саласында шамамен 25 ірі және орта кәсіпорындар жұмыс істейті, атап айтсақ: «Бұрғылау» ЖШС, «Жөндеу» ЖШС, «Oil Services Company» ЖШС, «Ойл Транспорт Корпорейшн» ЖШС, «Тұлпар Мұнай Сервис» ЖШС, «Кезби» ЖШС және тағы басқалар.



НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛА KAZSERVICE ОТВЕЧАЕТ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ АКИМА МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ АЛДАШЕВ СУИНДИК ТАСЕМЕНОВИЧ

УВАЖАЕМЫЙ СУИНДИК ТАСЕМЕНОВИЧ, ИЗВЕСТНО, ЧТО НА ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ РАСПОЛАГАЮТСЯ БОГАТЫЕ ЗАЛЕЖИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ. ЗАПАСЫ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ ПО ИХ МНОГООБРАЗИЮ, МОЩНОСТИ ЗАЛЕЖЕЙ, УДОБСТВА ИХ РАЗРАБОТКИ УНИКАЛЬНЫ И ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИМЕЮТ АНАЛОГОВ В МИРОВОЙ ГЕОЛОГИИ. РАССКАЖИТЕ ПОЖАЛУЙСТА О ДОСТИЖЕНИЯХ МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ.

Действительно, Мангистауская область — уникальный производственный комплекс. Сырьевая направленность экономики региона предопределила приоритетность горнодобывающей промышленности и сегодня известно всем, что в основе экономики региона — нефтегазовый сектор. Однако, все по порядку:

Промышленность

В промышленности за 2012 год произведено продукции в действующих ценах на 2 210,8 млрд тенге, индекс физического объема промышленной продукции составил 99,8%.

Основу промышленности области составляет горнодобывающая промышленность, удельный вес которой составляет порядка 94%.

Доля обрабатывающей промышленности по итогам 2012 года – 3,1%. Основные отрасли в данном секторе – машиностроение (22,9% от объема обрабатывающей промышленности), химическая промышленность (19,6%), металлургия (6,3%), производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (10,9%).

Мангистауская область занимает заметное место в размещении минерально–сырьевых ресурсов Казахстана. На ее территории сосредоточено 23,4% извлекаемых запасов нефти, 8% – природного газа.

Ключевые предприятия нефтегазового сектора региона – АО «Мангистаумунайгаз», АО «Озенмунайгаз», АО «Каражанбасмунай», ФК «Бузачи Оперейтинг ЛТД».

Сегодня Главой государства поставлена задача форсированной индустриализации экономики, но приоритетность дальнейшего развития нефтяной промышленности неоспорима.

Одновременно, с перспективами развития добывающего сектора экономики неразрывно связаны задачи развития казахстанского содержания.

Реализуемые на территории Мангистауской области индустриальные инвестиционные проекты по сути своей обеспечивают потребности нефтегазового сектора. В 2010 году были введены в действие, производственная площадка под завод морских металлоконструкций, база поддержки морских нефтяных операций «Балыкши», производственная база по изготовлению сосудов, работающих под давлением, сепараторов, установок по обработке трубопроводов для обеспечения нефтяной и газовой промышленности и установок по приготовлению буровых растворов, завод по ремонту малых судов, курсирующих в казахстанском секторе Каспийского моря.

В 2011 году введены в действие газоналивной терминал, производство морских металлоконструкций, в 2012 году введены в эксплуатацию завод по переработке нефтесодержащих отходов, терминал по хранению нефти и нефтепродуктов в городе Актау.

Большие перспективы ожидаются от реализации проекта «Кашаган» в казахстанском секторе Каспийского моря.

Сегодня самые перспективные для развития нефтяные месторождения находятся именно в казахстанском секторе Каспийского моря, это месторождение «Кашаган», блок «Н» и месторождение «Жемчужина». Вся строящаяся вдоль береговой полосы инфраструктура будет направлена на обеспечение добычи углеводородного сырья в акватории Каспийского моря.

Инвестиционная деятельность в сфере нефтегазодобычи оказывает мультипликативное воздействие на другие сектора экономики, на улучшение показателей в социальной сфере, занятости населения, ведет к росту поступлений от деятельности минерально–сырьевого комплекса и функционально связанных с ним отраслей в бюджеты всех уровней.

В металлургической промышленности в июне 2006 года введен в эксплуатацию литейный завод (ТОО «Актауский литейный завод»), в июле 2011 года производственная мощность завода увеличена до 180 000 тонн стальных заготовок в год. В июле 2009 года в рамках телемоста, состоявшегося с участием Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А., запущен в эксплуатацию прокатный завод, производственной мощностью 400,0 тысяч тонн готовой продукции в год.

Предприятие имеет среднесрочные стратегические планы расширения литейного производства за счет внедрения самых передовых европейских технологий «белой металлургии». Проект строительства нового электросталеплавильного комплекса в г. Актау мощностью 600 000 тонн в год включен в Карту индустриализации РК. В нем не будет так называемых вредных для экологии «нижних этажей металлургии», как в классической металлургии полного цикла: агломерация, доменное производство и т.д.

В химической отрасли функционирует ТОО «КазАзот». Предприятие основано на базе химического комплекса, построенного и введенного в строй в 1965–1970 годы Прикаспийским горнометаллургическим комбинатом (ПГМК).

Основной вид деятельности предприятия – производство азотных минеральных удобрений. Действующие мощности по производству аммиака – 132 тыс. тонны в год, гранулированной аммиачной селитры – 230 тыс. тонн в год.

На предприятии разработана и принята к действию Программа реконструкции и модернизации производства, состоящая из 4 этапов.

В 2012 году ТОО «КазАзот» завершил работы



2–го этапа – по реконструкции и модернизации оборудования на производствах жидкого аммиака, слабой азотной кислоты и аммиачной селитры в рамках Государственной программы форсированного индустриально–инновационного развития. Осуществляя Государственную программу форсированного индустриально–инновационного развития, предприятием проведен ряд мероприятий, связанных с заменой устаревшего оборудования на более производительные, менее энергоемкие, соответствующие современным требованиям промышленной безопасности и экологии.

При выполнении мероприятий по перевооружению производств были приглашены мировые лидеры химического машиностроения Дании, Германии, Чехии и России.

Также впервые в мировой практике внедрены две технологические нитки грануляции аммиачной селитры на скоростных барабанах грануляторах.

Только в 2012 году были вложены инвестиции на сумму более 5,6 млрд. тенге, что позволило увеличить мощности по выпуску продукции, таких как жидкий аммиак до 200 тыс. тонн/год и аммиачной селитры до 330 тыс. тонн/год.

Следующим этапом развития ТОО «КазАзот» является реализация амбициозного проекта – строительства аммиачно–карбамидного комплекса.

В производстве готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования основное предприятие – ТОО «Кеппел Казахстан». В период реализации 1–ой фазы освоения месторождения Кашаган в казахстанском секторе Каспийского моря предприятие имело большие объемы заказов на производство металлоконструкций, применяемых при проведении морских нефтяных операций. Доля объемов производства в данной отрасли в общем объеме обрабатывающей промышленности достигала тогда благодаря объему выпуска ТОО «Кеппел Казахстан» порядка 45%. Вместе с тем, на данном предприятии, наряду с ТОО «ЕРСАЙ Каспиан Контрактор», резко снижены объемы производства.

Акиматом области прорабатывается вопрос о необходимости обеспечения указанных предприятий за счет реализации Проекта Будущего Развития компании ТШО, заказов АО «НК «КазМунайГаз» и Аджип ККО.

Основные предприятия машиностроительной отрасли региона – ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс», АО «Каскор–Машзавод», ТОО «GMMOS Казахстан».

Предприятиями машиностроения выпускаются путевые подогреватели, насосы марки НБ–125, различные запасные части к ним и прочему малогабаритному оборудованию, ориентированному на нефтегазовую отрасль, оказываются услуги по их ремонту, а также производится высокотехнологическое нефтегазовое оборудование, в том числе сосуды, работающие под высоким давлением.

В 2012 году объем производства продукции машиностроения составил 15837,2 млн. тенге, это 22,9% от общего объема обрабатывающего сектора региона.

Легкая промышленность области представлена средними предприятиями АО «Жамал–ай» и ТОО «Жанарыс».

Продукция указанных предприятий, в основном, ориентирована на удовлетворение потребностей в специальной рабочей одежде и обуви нефтегазодобывающих и сервисных предприятий региона и республики.

АО « Жамал–ай», кроме того, разрабатывает и производит обувь для силовых структур Республики – осуществляются поставки обуви для структур Министерства обороны, Пограничной службы КНБ РК, Национальной гвардии РК, Таможенного комитета РК , МВД РК и т.д.

В структуре промышленности области, наряду с добычей нефти и газа, немаловажную роль играют технические услуги в области горнодобывающей промышленности.

По итогам 2012 года доля данного вида услуг в структуре промышленности составила 9,6%, в структуре горнодобывающей промышленности – 10,2%. На сегодня в области действуют порядка 25 крупных и средних предприятий в сфере предоставления технических услуг для нефтегазового сектора, таких как ТОО «Бургылау», ТОО «Жондеу», ТОО «Oil Services Company», ТОО «Ойл Транспорт Корпорейшн», ТОО «ТулпарМунай–Сервис», ТОО «Кезби» и другие.

В структуре промышленности области, наряду с добычей нефти и газа, немаловажную роль играют технические услуги в области горнодобывающей промышленности.



ИНФОРМАЦИЯ О ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КАРТЫ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ФОРСИРОВАННОГО ИНДУСТРИАЛЬНО–ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА НА 2010 – 2014 ГОДЫ ПО МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ В КАРТУ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ПОСЛЕДНЕЙ АКТУАЛИЗАЦИИ ВКЛЮЧЕНЫ 36 ПРОЕКТОВ С ОБЩЕЙ СМЕТНОЙ СТОИМОСТЬЮ 627 МЛРД. ТЕНГЕ И СОЗДАНИЕМ БОЛЕЕ 31 ТЫСЯЧ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ.
ИЗ НИХ В РЕСПУБЛИКАНСКУЮ КАРТУ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ – 3 ПРОЕКТА СО СМЕТНОЙ СТОИМОСТЬЮ 394 МЛРД. ТЕНГЕ И СОЗДАНИЕМ 21,2 ТЫСЯЧ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ, В РЕГИОНАЛЬНУЮ КАРТУ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ВКЛЮЧЕНЫ 33 ПРОЕКТ СО СМЕТНОЙ СТОИМОСТЬЮ 233 МЛРД. ТЕНГЕ И СОЗДАНИЕМ БОЛЕЕ 10,4 ТЫСЯЧ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ.

О запущенных проектах в 2010-2011 годах.

За период 2010–2011 годы введены в эксплуатацию запланированные 17 проектов с общей сметной стоимостью 120,1 млрд. тенге, с созданием 3,8 тысяч новых рабочих мест.

О запущенных проектах в 2012 году.

В 2012 году введены в эксплуатацию следующие 6 проектов со сметной стоимостью 11 млрд. тенге и созданием 291 постоянных рабочих мест:

1. «Строительство завода по переработке нефтесодержащих отходов «Шырын» ТОО «Эко – су тазарту».
   Сметная стоимость проекта – 100 млн. тенге.
   Количество постоянных рабочих мест в период эксплуатации – 50.
   Проектная мощность: переработка до 100 тыс. тонн в год нефтяных отходов.
2. «Запуск новых мощностей по производству UHT обработанного молока и мороженого» ТОО «Гурман» (новое название ТОО «Millina Food Production company Ltd»).
   Сметная стоимость проекта – 179 млн. тенге.
   Количество постоянных рабочих в период эксплуатации – 50.
   Проектная мощность: производство обработанного молока – 8 986 млн. литров в год, мороженного – 1 019 млн. кг в год, кисломолочной продукции – 3 120 млн. кг в год. Вся продукция будет термизированной (с длительным сроком хранения).
3. «Стабилизация и модернизация производства аммиака, азотной кислоты и аммиачной селитры» ТОО «КазАзот».
   Сметная стоимость проекта – 5610 млн. тенге.
   Количество постоянных рабочих мест увеличилась с 907 до 936.
   Проектная мощность: производство аммиака – 214 200 тонн в год и аммиачной селитры – 330 000 тонн в год.
4. «Строительство терминала по хранению нефти и нефтепродуктов в городе Актау» ТОО «АСКИ–Мангистау».
   Сметная стоимость проекта – 4597 млн. тенге.
   Количество постоянных рабочих мест в период эксплуатации – 125.
   Проектная мощность: хранение нефти и нефтепродуктов 3 500 000 т/год, дизельное топливо 10 000 т/год, бензин 10 000 т/год.
5. «Завод по производству полиэтиленовых труб» ТОО «Арлан Group–Aktau».
   Сметная стоимость проекта – 45 млн. тенге.
   Количество постоянных рабочих мест в период эксплуатации – 16.
   Проектная мощность: производство 500 тонн в год полиэтиленовых труб.
6. «Строительство товарно–осетровой фермы» ССТ «Осетр – Аралды».
   Сметная стоимость проекта – 450 млн. тенге.
   Количество постоянных рабочих мест в период эксплуатации – 21.
   Проектная мощность: производство 60 тонн в год осетрового мяса.
   В настоящее время ведутся работы по загрузке мощностей введенных в эксплуатацию предприятий.

О запускаемых проектах в 2013 году.

В текущем году запланирована реализация 3 проектов со сметной стоимостью 85 млрд. тенге с созданием 2 080 рабочих мест в период строительства и 975 рабочих мест в период эксплуатации:

1. «Производство дорожных битумов на Актауском заводе пластических масс» ТОО «СП «Caspi Bitum».
   Участниками предприятия являются АО «Kazakhstan Petrochemical Industries» (100% дочернее предприятие АО «НК «КазМунайГаз») и ТОО «CITIC Kazakhstan» (100% дочернее предприятие компании «CITIC Group», КНР).
   Сметная стоимость проекта – 43 500 млн. тенге.
   Количество создаваемых рабочих мест в период строительства – 1200, в период эксплуатации – 325 человек.
   Проектная мощность: переработка нефти месторождения Каражанбас, до 1 млн. тонн в год.
   Основная выпускаемая продукция: 406,5 тыс. тонн высококачественных дорожных битумов в год в виде брикетированного битума по 40 кг. и 1000 кг.
2. «Фармацевтический комплекс по выпуску жидких лекарственных форм и изделий медицинского назначения» ТОО «Медикал Фарм Ча–Кур».
   Сметная стоимость проекта – 1668 млн. тенге.
   Количество создаваемых рабочих мест в период строительства – 80, в период эксплуатации – 350 человек.
   Проектная мощность: производство 20 млн. упаковок инфузионных лекарственных средств.
3. «Строительство цементного завода в селе Шетпе» ТОО «Каспий цемент».
   Сметная стоимость проекта – 40 000 млн. тенге.
   Количество создаваемых рабочих мест в период строительства – 800, в период эксплуатации – 300 человек.
   Проектная мощность: производство 1 млн. тонн цемента в год.
   Основная выпускаемая продукция: цемент марки – 300-800.



ВРЕМЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

ПОЧТИ ВСЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СМЕНИЛИ НАЗВАНИЯ – СТАЛИ АКЦИОНЕРНЫМИ ОБЩЕСТВАМИ, ТОВАРИЩЕСТВАМИ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ... НО, СМЕНИВ ВЫВЕСКУ, НЕ КАЖДОЕ ИЗ НИХ СТАЛО ПО–НОВОМУ РАБОТАТЬ. КАК И ПРЕЖДЕ, ТЯНУТСЯ ДОЛГИ ПО БЮДЖЕТУ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ, МНОГИЕ ЧИСЛЯТСЯ КАНДИДАТАМИ В БАНКРОТЫ. А ВОТ ПРО ТОО «ПРИКАСПИЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС» ЭТОГО НЕ СКАЖЕШЬ. ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИСТУПИЛО К УПРАВЛЕНИЮ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ С АПРЕЛЯ 2004 ГОДА. ЗА ЭТО ВРЕМЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ ЗАВОДА ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛИ, РАЗВИВАЕТСЯ ИНФРАСТРУКТУРА, ПОЯВИЛИСЬ НОВЫЕ ЦЕХА, УЧАСТКИ. РАЗУМЕЕТСЯ, МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ РУКОВОДСТВА, КАК ГОВОРЯТ НЫНЧЕ, – ОТ ГРАМОТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА. ОБ ЭТОМ И О МНОГОМ ДРУГОМ РАССКАЗЫВАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ИНТЕГРИРОВАННЫМ СИСТЕМАМ МЕНЕДЖМЕНТА ТАТЬЯНА МАМАЕВА.

История модернизации и стабилизации

Семь лет назад ТОО «Прикаспийский Машиностроительный Комплекс» возглавил Виктор Чекашов, инженер–механик по образованию, имеющий большой опыт управления производством, занимающимся эксплуатационным обслуживанием нефтегазопромысловых предприятий. Знание своего дела, широкий кругозор и понимание скрытых пружин движущих сил сложившегося в регионе нефтяного рынка на машиностроительную продукцию позволили за короткий промежуток времени достичь, казалось бы, невозможного – собрать команду единомышленников и создать предприятие, уверенно набирающее силу, обретшее все предпосылки для перспективного развития.

Конечно, в первые месяцы становления предприятия на производственных площадях ничего не производилось. Оборудование машиностроительного и литейного цехов требовало восстановительного ремонта, в главном и инженерном корпусах необходимо было срочно ремонтировать кровлю. В этих условиях перед вновь назначенным директором встал извечный вопрос – где взять деньги на ремонт, на заработную плату, где найти профессиональные кадры. Назначение Виктора Чекашова было стратегически правильным решением учредителей. Он оказался именно тем специалистом и руководителем, который смог решить, казалось бы, не разрешимые проблемы,





в первую очередь – проблемы кадров и зарплаты, а также восстановительного ремонта основного оборудования.

Умение строить отношения с партнерами, не пугаясь ответственности, помогло Чекашову В.А. на начальном этапе изыскивать денежные средства на организацию производств, рабочих мест и оплату труда.

Грамотно выбранная руководством стратегия, в конце концов, оправдала себя. Предприятие не только расплатилось с долгами, но и уверенно вышло на режим получения прибыли. За это время удалось значительно пополнить автомобильный парк, приобрести автобусы, грузовые автомобили, автомобильный кран и специальную технику. Удалось заменить отработавшие свой срок индукционную плавильную печь, индукционную установку по наплавке твердосплавных пластин, купить несколько металлообрабатывающих станков. В короткие сроки была налажена работа литейного производства, которое в течение трех лет находилось в простое из–за неисправности оборудования. За летние месяцы был произведен ремонт кровли зданий общей площадью 20 000 м2.

Находясь в центре нефтегазового Прикаспийского региона, и учитывая возможности уникальной машиностроительной базы, позволяющей без дополнительных инвестиций производить практически всю номенклатуру запасных частей к нефтегазодобывающему оборудованию с постепенным переходом на выпуск и самого оборудования, учредители и руководство разработали программу переориентации деятельности ТОО «ПМК» и поставило перед коллективом цель – стать постоянным надежным партнером нефтегазовых компаний.

В настоящее время номенклатура производимой продукции в ТОО «ПМК» достаточна для статуса крупного машиностроительного предприятия, включая в себя, как изготовление нефтепромыслового оборудования, так и комплектующих, запасных частей к нему. Также основное производство занимается его сервисным обслуживанием и ремонтом. Станочный парк машиностроительного производства насчитывает 386 единиц. Численность персонала ТОО «ПМК» выросла со 120 человек в 2004 году до 330 – в настоящее время.

Умение строить отношения с партнерами, не пугаясь ответственности, помогло Чекашову В.А. на начальном этапе изыскивать денежные средства на организацию производств, рабочих мест и оплату труда.

Стандарты и качество

С 2006 года в ТОО «ПМК» внедрена и успешно функционирует интегрированная система менеджмента, включающая ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS18001:2007, с 2008 года – СТ РК ИСО 9001

Сегодня «Прикаспийский Машиностроительный Комплекс» – это ряд стабильно работающих про–

изводств: машиностроительное, литейное, ацетиленовое. Современное оборудование и четко отлаженный процесс производства, контроль качества позволяют предприятию выпускать продукцию, удовлетворяющую всем требованиям заказчика. Вся производимая продукция имеет сертификат СТ–KZ.

Инженерно–технический персонал службы главного технолога, имеющей в своем составе 16 дипломированных инженера, с квалификацией от 6 до 14 разряда, опыт работы, которых составляет от 3–х до 30 лет, имеет несомненный опыт разработки конструкторской документации нефтепромыслового оборудования выполняемых в соответствии с требованиями отечественных и международных стандартов. Отдел имеет в своем составе архив, библиотеку технической литературы и стандартов.

Для достижения наилучшего результата каждый этап работы тщательно контролируется контролерами ОТК.

На предприятии действует одна из лучших в регионе, аккредитованная на соответствие требованиям СТ РК ИСО/МЭК 17025–2007, испытательная лаборатория, укомплектованная высококвалифицированными специалистами, оборудованием и средствами измерений, отвечающими требованиям международных стандартов. Согласно области аккредитации в ней проводят химические и спектральные анализы, физико–механические испытания, металлографические исследования, неразрушающие методы контроля металлопродукции.



Корпоративная ответственность

Руководство машиностроительного комплекса придает большое значение ведению правильной кадровой политики, развитию и поддержанию корпоративной культуры, охране труда, что позволяет привлекать на предприятие высококвалифицированных специалистов. Контроль за здоровьем работников осуществляет фельдшер здравпункта, за счет работодателя проводятся ежегодные медосмотры, вакцинация против гриппа. На территории комплекса организовано тепличное хозяйство, на побережье Каспийского моря – база отдыха «Комарово». ТОО «ПМК» содержит единственный музей ПГМК в память о покорителях полуострова Мангистау.

Руководство ТОО «ПМК» заботится не только о своих сотрудниках, но и принимает активное участие в благотворительности и общественных работах. Спонсорская помощь была оказана областной федерации спортивного танца, общественно–благотворительному фонду Оразмагамбета Турмаганбетулы, специализированной детско–юношеской школе олимпийского резерва по борьбе и тяжелой атлетике, общественному объединению федерации кекушинкай–каратэ, модельному агенству «Art Style», инвестиционной компании «Мангистау», фонду «Атамекен – социальная защита», типографии «Бизнес–пресс», ОО «Интеллектуал», областному молодежному центру «Арман», ОО «Мангистауское областное общество инвалидов», областной федерации бодибилдинга и фитнеса и многим другим. Также оказывается материальная помощь пенсионерам, ранее работавшим на предприятии, и ветеранам Великой Отечественной войны.

Лидерство руководителя

Одним из основных принципов системы менеджмента является лидерство руководства. Данное утверждение о руководителе предприятия просматривается во всем: в его личных качествах, технической грамотности, уверенности в себе и принятых решениях, быстроте реакции, честности, работоспособности, умении прислушиваться к предложениям подчиненных и вовлекать их в принятие управленческих решений, способности к мотивированию персонала, обозначению целей и требованию их выполнения.

Самая важная оценка руководителя – уважение и доверие коллектива. Чекашов В.А. является для работников предприятия гарантом стабильности.

Товар на лицо

Сегодня ТОО «Прикаспийский Машиностроительный Комплекс» – это крупная, стабильно работающая в Прикаспийском регионе машиностроительная компания, которая обеспечивает своей продукцией многие нефтегазодобывающие компании области.

Руководство машиностроительного комплекса придает большое значение ведению правильной кадровой политики, развитию и поддержанию корпоративной культуры, охране труда, что позволяет привлекать на предприятие высококвалифицированных специалистов.

Предприятие принимает активное участие в региональных и республиканских конкурсах. Например, в ноябре 2005 года ТОО «ПМК» заняло 2–е место в номинации «Целевая производственно–техническая продукция» в республиканском конкурсе–выставке «Лучшие товары Казахстана». А на выставке–ярмарке товаров «Табыс–2005» заняло 3–е место в номинации «Промышленные товары». В августе 2007 года и в июле 2008 года предприятие занимало первые места в региональных конкурсах–выставках «Алтын сапа» в номинации «Лучшие товары производственного назначения». В августе 2010 года ТОО «ПМК» приняло участие в конкурсе–выставке «Лучший товар Мангистау», по итогам которого заняло 3–е место в номинации «Лучшие товары производственного назначения».

Руководство и представители предприятия активно принимают участие в региональных и международных выставках, форумах, конференциях с целью презентации комплекса и поиска новых заказчиков.

В 2012 году ТОО «ПМК» вступило в Союз сервисных компаний Казахстана с целью продвижения своей продукции, доведения и обсуждения на более высоком уровне существующих проблем.

Следуя политике единства народов Казахстана, в дружном коллективе ТОО «ПМК» трудятся 330 человек 20–ти национальностей. Высок и образовательный уровень, почти половина работающих специалистов имеют высшее и незаконченное высшее образование, пятая часть – средне–техническое. Согласно существующей Программы обучения персонал предприятия повышает свою квалификацию через обучающие семинары и квалификационную комиссию. Ежегодно более ста студентов колледжей и университета г.Актау проходят производственную и преддипломную практику в подразделениях предприятия.







330 человек

численность персонала ТОО «ПМК» в настоящее время

Татьяна Мамаева
Заместитель Генерального директора по ИСМ ТОО «ПМК»

«ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА»

Если Вы желаете преуспеть,
Вы должны искать новые пути,
а не ходить по истоптанным дорогам
достигнутого успеха

Д. Рокфеллер



С РАЗВИТИЕМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ, ИННОВАЦИОННОГО РЫВКА ПО ОТСТАЮЩИМ НАПРАВЛЕНИЯМ, ВХОЖДЕНИЕМ В ПРОСТРАНСТВО ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА, В НАШЕЙ СТРАНЕ ОПРЕДЕЛЕНЫ НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ, СРЕДИ КОТОРЫХ ВНЕДРЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА.

Товарищество «Прикаспийский машиностроительный Комплекс», где я работаю со дня основания, приступило к управлению имущественным комплексом с апреля 2004 года. За это время производственные мощности завода значительно выросли, развивается инфраструктура, появились новые цеха, участки. Разумеется, многое зависит от руководства, как говорят нынче, – от грамотного менеджмента.

Сегодня «Прикаспийский Машиностроительный Комплекс» – это ряд стабильно работающих производств: машиностроительное, литейное, ацетиленовое и одна из лучших в регионе испытательная лаборатория. Имеющееся оборудование и четко отлаженный процесс производства, контроль качества позволяют предприятию выпускать продукцию, удовлетворяющую требованиям заказчика. Вся производимая продукция имеет сертификат СТ–KZ. Важную роль в бесперебойном функционировании предприятия играет интегрированная система менеджмента, включающая в себя 35 стандартов предприятия.

Что такое интегрированная система менеджмента (ИСМ)? Разрешите мне рассказать Вам о преимуществах внедрения ИСМ на основе априорных данных, из личного опыта и знаний, полученных на сертифицированном IRCA(Великобритания) курсе для аудиторов/ ведущих аудиторов систем менеджмента качества.

Для начала давайте определимся, что мы понимаем под ИСМ.

Под интегрированной системой менеджмента (ИСМ) следует понимать часть системы общего менеджмента, отвечающую требованиям двух или более международных стандартов и функционирующую как единое целое.

Очевидно, что ИСМ не следует отождествлять с системой общего менеджмента организации, которая объединяет все аспекты деятельности организации. У нас на предприятии с 2006 года ИСМ включает стандарты семейства ИСО (система менеджмента качества 9001, помогающая в решении задач управления качеством, система экологического менеджмента 14001 и система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья OHSAS 18001, СТ РК ИСО МЭК 17025, определяющий соответствующую компетенцию испытательной лаборатории, а с 2010 года интегрировали в СМ и ASME (разработали систему качества изготовления сосудов, работающих под давлением в соответствии с требованиями Кода), правда, на деле мы не смогли применить свои приобретенные знания, высоко оцененные аудиторами ASME, из-за отсутствия заказов.

СМК, СЭМ и OHSAS являются наиболее распространенными составляющими ИСМ в организациях. Интегрирование систем менеджмента (качества, экологии, безопасности), следует рассматривать как предпосылку для устойчивого развития организации и постоянного улучшения. Серьезный и ответственный подход к данному вопросу позволит создать единую интегрированную систему менеджмента на предприятии.



«Прикаспийский Машиностроительный Комплекс» – это ряд стабильно работающих производств: машиностроительное, литейное, ацетиленовое и одна из лучших в регионе испытательная лаборатория.





Построение у нас на предприятии интегрированной системы менеджмента, что называется “с нуля”, строилось на принципах, установленных в международных стандартах менеджмента. В качестве базовых при внедрении ИСМ принимались принципы менеджмента качества, их восемь:

- Ориентация на потребителя
- Лидерство руководителя
- Вовлечение работников
- Процессный подход
- Системный подход к менеджменту
- Постоянное улучшение
- Принятие решений, основанных на фактах
- Взаимовыгодные отношения с поставщиками

Реализация именно этих принципов в реале позволило нам наилучшим образом обеспечить интегрирование положений стандартов предприятия из отдельных систем в единый комплекс. Нужно отметить их универсальность и гармонизацию друг с другом.

Так как деятельность предприятий связана с рисками, вследствие которых существует вероятность каких–либо потерь, ИСМ позволяет добиться оптимального управления рисками, которые помогут минимизировать потери в материальных и организационных ресурсах. Поэтапное формирование ИСМ, когда за основу (платформу) берется СМК (ISO 9001) значительно удешевляет и ускоряет процесс сертификации.

Сразу хочу предостеречь, некоторые думают, вот приведем документацию в соответствие и интегрирование готово. Нет! Документирование — это инструмент описания системы, а не принцип интеграции. Документирования системы менеджмента является продолжением процессной модели интеграции.



Под интегрированной системой менеджмента (ИСМ) следует понимать часть системы общего менеджмента, отвечающую требованиям двух или более международных стандартов и функционирующую как единое целое.
Очевидно, что ИСМ не следует отождествлять с системой общего менеджмента организации, которая объединяет все аспекты деятельности организации.

Основой интеграции систем менеджмента и их документирования являются системный и процессный подходы, которые непосредственно отражают реальные процессы, осуществляемые на предприятии. Основной девиз в работе: использовать стандарты предприятия, а не автоматически придерживаться их. Мы их пишем для себя, но в соответствии с требованиями базовых международных стандартов и законодательных или иных требований, действующих на территории Казахстана

Итак, внедрение интегрированной системы менеджмента на предприятии позволит Вам решить следующие проблемы, зачастую возникающие при параллельном или последовательном независимом внедрении нескольких стандартов:

- дублирование процессов, документов, должностей и функций подразделений;

Объем документов должен быть необходимым для того, чтобы установить все требования, обусловливающие протекание процессов в управляемых условиях. Объем записей должен быть достаточным для того, чтобы подтвердить выполнение установленных требований.

При разработке интегрированных систем менеджмента следует избегать механического объединения требований международных стандартов по менеджменту (без учета концепций и принципов, на которых базируются эти стандарты, и специфики сложившегося в организации менеджмента), что может привести к их формальному, поверхностному внедрению.

- запутанность взаимосвязей между системами управления качеством, экологией, профессиональной безопасностью и здоровьем при независимом внедрении;
- сложность целостного восприятия системы менеджмента руководством компании и, соответственно, низкая эффективность планирования, контроля и управления в целом;

Здесь позволю себе отступление: высшее руководство должны владеть основами менеджмента, знать требования и ответственность, которые определены рамками действующих систем менеджмента.

Неверное утверждение, что за всю систему отвечает ПРК, это и будет мальчик или девочка для «битья» или «отмазка» для аудиторов. Ожидаемая результативность созданной ИСМ может быть достигнута лишь в случае грамотного управления.

- длительный срок внедрения, большая трудоемкость и потребность в ресурсах при независимом внедрении группы стандартов.

Внедрение какой-либо из систем предполагает разработку и документирование обязательных процедур в соответствии с требованиями стандарта и необходимых для предприятия процессов. Далее, если вы через некоторое время решите внедрить другую систему менеджмента, то это еще такое же количество времени, сил и позвольте утрировать – «бумаги» и финансов.

Целесообразность создания интегрированных систем менеджмента не вызывает сомнений. К числу явных достоинств ИСМ можно отнести:

- увеличение эффективности работы персонала и использования ресурсов предприятия.
- живое осмысление персоналом новых подходов в деятельности предприятия тем самым достижение более высокой степени вовлеченности персонала в улучшение деятельности организации. Весь смысл – в передаче ответственности (в рамках делегированной) и полномочий владельцам процессов, относящихся как к «жизненному циклу продукции», так и к вспомогательным процессам, что обеспечивает вовлеченность в интегрированную систему менеджмента большего количества работников, предоставив им возможность участвовать в разработке или согласовании стандартов предприятия достижении целей в области качества, экологической профессиональной безопасности и выполнения соответствующих обязательств.



Основой интеграции систем менеджмента и их документирования являются системный и процессный подходы, которые непосредственно отражают реальные процессы, осуществляемые на предприятии. Основной девиз в работе: использовать стандарты предприятия, а не автоматически придерживаться их.



Следует добиваться понимания важности требований процедур и стандартов:

- возможность совмещения ряда процессов в рамках интегрированных систем менеджмента (планирование, анализ со стороны руководства, управление документацией, подготовка кадров, обучение, внутренние аудиты и пр.);
- повышение мобильности и возможностей адаптации к изменяющимся условиям;
- обеспечение согласованности действий внутри организации, при этом общий результат от согласованных действий выше, чем простая сумма отдельных результатов
- минимизация функциональной разобщенности в организации, возникающей при разработке отдельных систем менеджмента
- уменьшение объема документов на систему менеджмента, по сравнению с суммарным объемом документов в нескольких параллельных системах
- уменьшение затрат на разработку, функционирование и сертификацию Системы Менеджмента, по сравнению с суммарными затратами при нескольких системах менеджмента
- внедренная и, подчеркну, жизнеспособная ИСМ полностью отвечает всем требованиям мирового делового сообщества и обеспечит конкурентоспособность на внутреннем рынке и во внешней среде:
- надежную защиту Компании от конкурентов в условиях партнерства в Таможенном Союзе и вступления Казахстана в ВТО
- создаст позитивное общественное мнение о надежности, стабильности и уровне развития Компании, что будет привлекательно для потребителей
- приоритет (условную скидку) при участии в тендерах при прочих равных условиях
- у предприятий, которые примут решение внедрять ИСМ, благодаря действующим государственным программам, есть возможность возместить часть затрат на консалтинговые услуги и сертификацию.

Очень важный момент в ИСМ – внутренние аудиты. Необходимо нарабатывать культуру проведения внутренних аудитов у себя на предприятии, чтобы они были нацелены не на поиск орфографических ошибок в стандартах, а должны быть сосредоточены на поиске причин сбоя в конкретном процессе, оценке слабых и сильных сторон.

Интересно отметить, что в китайском языке понятия «проблема» и «возможность» имеют одно и то же значение. То есть, обнаруженные в ходе аудита несоответствия следует рассматривать как потенциальную возможность улучшения процесса в будущем, а не быть аргументом в «разборе полетов» и принятие персональных мер. При правильной постановке работы с несоответствиями не будет предпосылок к возникновению страха относительно несоответствий, что приведет к оптимизации действующих процессов и создаст условия, обеспечивающие своевременную их профилактику.

В настоящее время ТОО «ПМК» нацелено на расширение номенклатуры производимой продукции и предоставляемых услуг, удовлетворяющих требования потребителей. Координационным Советом предприятия приняты цели по интегрированию ИСМ на ближайшую перспективу:

- разработка и внедрение системы качества API в машиностроительном производстве;
- внедрение и сертификация на соответствие СМ требованиям ISO 50001.

У руководства и персонала есть желание учиться и развиваться, вносить свой вклад в перспективное индустриально-инновационное развитие нашего государства, выйти на внешние рынки, а это – ключ к дальнейшему развитию, к завоеванию новых позиций в отечественном машиностроении.



С ЗАБОТОЙ ОБ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

ТОО «РИГ», НАЧАВШЕЕ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В 1993 ГОДУ, ПРЕДОСТАВЛЯЛО ОБШИРНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ, КОНЦЕНТРИРУЯ ОСНОВНОЕ ВНИМАНИЕ НА ПОСТАВКАХ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ.

Предприятие, за период деятельности в сфере поставок электротехнического оборудования: комплектных трансформаторных подстанций 10(6)кВ и ЩСУ различного типа, понизительных подстанций 110/35/10(6) кВ, комплектных распределительных пунктов передачи электроэнергии (ЗРУ, КРУН) 35кВ и 10(6)кВ, щитового оборудования – КРУ, КСО, ЩО–70, ПР, ВРУ и т.д., приобрела бесценный опыт и имидж надежного партнера.

В 2008 году начата реализация проекта: «Производство электрооборудования и металлоизделий». В период 2008–2011 г.г. построено более 5000 м^2 производственных и складских помещений, более 1000 м^2 административно – бытовых площадей, проложены инженерные сети. Закуплен и запущен станочный парк – новейшие, высокотехнологичные станки обработки металла с числовым программным управлением, таких производителей как LVD, EHRT, DIMECO, ALFA и др. В 2011 году проект «Строительство завода по производству электротехнического оборудования», в рамках индустриально инновационного развития региона был включен постановлением Акимата области в «Региональную Карту индустриализации Мангистауской области на 2010–2014 годы».

ТОО «РИГ» сегодня производит широкий спектр электрооборудования среднего и низкого напряжения, некоторые виды электроаппаратов, программируемые устройства защиты и управления трехфазными асинхронными двигателями, энергосберегающую светодиодную (LED) осветительную продукцию «СОВА», различные металлоизделия и техническую мебель. Вся выпускаемая продукция сертифицирована в Казахстане.

2012

В 2012 году у Компании произошел ряд значимых событий. Компания была включена в реестр отечественных товаропроизводителей АО «Фонд национального благосостояния «Самұрық–Қазына». Также компания вступила в Торгово–промышленную палату Мангистауской области и Союз сервисных Компаний Казахстана. Компания прошла проверку по подтверждению действующего на предприятии сертификата системы менеджмента качества, который отвечает всем требованиям международного стандарта ISO 9001:2008. Компания приняла активное участие в таких программах областного масштаба как «Строительство новой набережной», «Освещение участка улицы вдоль набережной» и «Реконструкция освещения улиц города Актау».

Компания принимает активное участие в таких выставках, как:

- Северо–Каспийская региональная выставка «Atyrau Oil & Gas»;
- Международная выставка «Нефтегаз»;
- Казахстанско–Российская промышленная выставка «Европа – Азия»;
- Выставка–ярмарка «Казахстанское содержание»;
- Региональный конкурс–выставка «Лучший товар Мангистау»; (По итогам конкурса–выставки в номинации «Лучшие товары производственного назначения» компания заняла первое место.
- Мангистауская региональная выставка «Mangystau Oil, Gas & Infrastructure»;
- Республиканский конкурс–выставка «Лучший товар Казахстана»;
- Республиканский конкурс–выставка «Алтын сапа».

Планы компании

Заглядывая в будущее, компания планирует реализацию «Производственной программы ТОО «РИГ» 2011–2015 гг.», в рамках которой будет произведена поэтапная модернизация производственной линии, направленная на увеличение ассортимента готовых изделий и строительства завода по производству электронных плат и поверхностного монтажа. Производственная мощность этого «Завода Электроники», пока находится на стадии маркетинговых расчетов. Планируется довести объем производимой энергосберегающей светодиодной осветительной продукции до 200 уличных светильников и 1000 различных светодиодных ламп в сутки. В недалеком будущем освоение производства фотоэлектрических модулей на производственных мощностях «Завода Электроники» даст возможность для внедрения в повседневную жизнь Мангистауской области, такого инновационного направления, как возобновляемая энергетика. Сегодня уже есть экономическое обоснование мощности линии производства ФЭМ: 10 – 12 МВт в год.

Сегодня, светодиодная продукция открывает беспрецедентные перспективы в области энергосбережения и экологии. Специалистами компании «РИГ» уже разработана энергосберегающая

система освещения с использованием датчиков освещенности и присутствия. В последних разработках компании осуществлена идея регулирования угла наклона светодиодной панели в двух плоскостях, что, как показали предварительные испытания, дало возможность существенно улучшить показатели распределения светового пятна, а применение нового инновационного теплоотводного материала привело к снижению веса светильника.

В соответствии с мировым опытом и в целях энергосбережения в Казахстане, а также в связи с реализацией задач Государственной программы форсированного индустриально–инновационного развития и комплексного плана по энергосбережению, компания «РИГ» вносит вклад в социально–экономическое развитие города и области, посредством участия в процессах модернизации освещения.

В частности проведено освещение прибрежной зоны в г. Актау, на набережной в 14 микрорайоне подключены светодиодные светильники серии «Garden–Dekor», произведенных в компании «РИГ». Данный тип уличных светильников был разработан специалистами компании «РИГ». Компания является участником программы по освещению автомобильных дорог г. Актау. Вдоль набережной в г. Актау, подключено освещение, с использованием уличных LED светильников серии «SINGLE», произведенной в компании «РИГ». Преимущество уличных LED светильников серии «SINGLE» заключается в низком электропотреблении, экономии на эксплуатационных расходах, экологичности, а также на способности обеспечения безопасности всех участников уличного движения и значительного снижения уровня аварийности на дорогах.

Сегодня во всем мире в целях повышения энергоэффективности экономики отказываются от ламп накаливания и постепенно переходят на светодиодное освещение.

Светодиодное освещение является самым передовым направлением в развитии светотехники. В целях выполнения энергосберегающей политики государства, основанной на эффективном использовании энергетических ресурсов, сегодня компания «РИГ» предлагает использовать в новых проектах освещения и реконструкции старого освещения, автомобильных дорог, городских улиц, площадей, микрорайонов, парков, бульваров и скверов светодиодные светильники «СОВА», а так же новую линейку в светодиодной продукции собственного производства. Вся светодиодная продукция произведена в соответствии со стандартами и сертифицирована.

В планах компании на 2013 год объем производства выпускаемой продукции и услуг довести до 1 700,0 млн. тенге.

В планах компании, конечно же, есть стремление выхода на рынки зарубежных стран, в первую очередь, с продукцией «Доспех – 002» и светодиодной продукцией «СОВА». «Уже сегодня мы готовы поставлять в Туркмению, Узбекистан, Грузию, Армению, Азербайджан и Россию, рассматриваются возможности поставок в Афганистан», – делится своими планами Генеральный директор предприятия И.Рустамов.



Инновации и еще раз инновации

Компания уделяет особое внимание инновационным технологиям. Опытные инженерно–технические работники компании «РИГ» постоянно проводят мониторинг, совершенствуют конструкции выпускаемой продукции, разрабатывают, проектируют и изготавливают сложное электротехническое оборудование на современном техническом уровне. Большое внимание уделяется не только повышению качество изделий, но и расширению ассортимента в зависимости от требований заказчиков.



В рамках реализации задач ГПФИИР и комплексного плана по энергосбережению руководством компании «РИГ» было принято решение об открытии производства энергосберегающей светодиодной осветительной продукции. В конце 2011 года были сделаны реальные шаги в области производства светодиодного освещения. Учитывая особенные требования при производстве и сборке светодиодной продукции, на предприятии были приняты самые строгие меры к чистоте и антистатике производственных помещений. Светодиодные светильники и лампы являются сегодня наиболее востребованным решением в области светотехники, позволяющей реализовывать энергетическую эффективность предприятий. Сегодня на двух заводских линиях специалисты компании осуществляют сборку LED–светильников. Одним из преимуществ выпускаемой компанией продукции является ее качество. Вся готовая продукция проходит строгую комплексную тестовую проверку.



Отдел новых технологий компании «РИГ» имеет ряд разработок для мониторинга электрических сетей, разработан целый ряд энергоизмерительных модулей для однофазных интеллектуальных счетчиков.

Разработана концепция защиты потребителей электроэнергии, концепция интеллектуального пешеходного перехода, концепция энергоэффективного здания, но для поверки жизнеспособности этих концепций конечно нужны программы поддержки хотя бы на областном уровне.

Большим спросом пользуются устройства защиты и программного управления асинхронными трехфазными приводами электродвигателей серии «Доспех–002».

На сегодняшний день, в целях экономии и повышения спроса на светодиодную осветительную продукцию, специалисты компании совместно с зарубежными партнерами, разработали и запустили в производственную программу 2013 года – светодиодные лампы для ретрофита, что в свою очередь позволит в некоторых случаях, модернизировать устаревшее осветительное оборудование путем замены только лампы.

В данный момент компания «РИГ» ориентирована на решение задач в области энергосберегающих технологий путем производства электронных устройств контроля, мониторинга и защиты – аппаратно–программного комплекса контроля и управления электрическими трехфазными асинхронными приводами переменного тока «Доспех–002»; производством энергосберегающей светодиодной осветительной продукции (LED освещение) – «СОВА»;

разработками для мониторинга электрических сетей – ряд энергоизмерительных модулей для однофазных интеллектуальных счетчиков.

Затрагивая тему перспективных технический решений, планируемые для применения на реконструируемых и строящихся объектах, И.Рустамов рассказывает о том, что его компания предлагает комплекс продукции «РИГ», с энергосберегающими решениями для проекта «Электроосвещение улиц г. Форт–Шевченко и п. Баутино Тупкараганского района», на объекте «Строительство наружного освещения автомобильной дороги до арки в г. Форт–Шевченко».

«Уникальность этих решений заключается в перспективности технических решений, основанных на экономических и экологических показателях. Применение светодиодных светильников «СОВА» в проекте позволит ежегодную экономию, уже с первого года эксплуатации, позволит сократить до минимума эксплуатационные расходы, позволит исключить расходы на утилизацию ламп, содержащих ртуть» – говорит руководитель компании.

Данный проект в комплексе с энергосберегающими решениями будет являться показательным в рамках реализации проекта «Продвижение энергоэффективного освещения в Республике Казахстан». При внедрении энергосберегающих решений компания «РИГ» в региональных проектах наглядно демонстрируется соотношение между повышением энергоэффективности и понижением эксплуатационных расходов, снижение общего энергопотребления и сопутствующего сокращения выбросов парниковых газов в атмосферу.



Кадры решают всё!

Особое внимание в компании уделяется кадровой политике. Многие работники компании прошли и проходят обучение у зарубежных партнеров, постоянно повышая свою квалификацию на различных семинарах, тренингах, организованных как в Казахстане, так и за рубежом.

У компании имеется свои подходы и кадровые стратегии. Повышенный оборот кадров, какой бы причиной он ни был вызван, снижает укомплектованность рабочих мест исполнителями, отвлекает высококвалифицированных специалистов, вынужденных помогать новичкам, ухудшает морально-психологический климат, снижает производительность труда у тех, кто собирается уходить, что в результате вызывает экономические потери. Регулирование текучести персонала становится основным фактором, определяющим стратегический успех, устойчивость и стабильность развития организации.

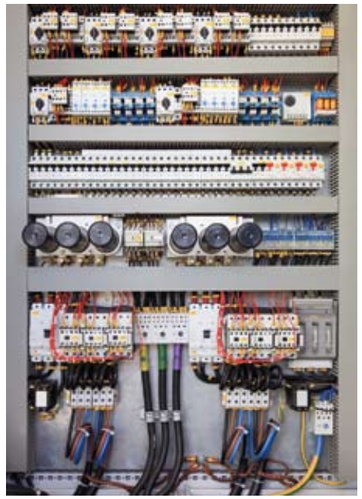
«Главная цель компании – это обеспечение стабильности кадров. Можно отметить, что многие специалисты компании уже работают более 5–7 лет. Компания уделяет большое внимание принципам корпоративности. Мы создаем максимально благоприятные условия для самореализации, развития личности, обеспечиваем достойное вознаграждение за вклад каждого сотрудника в развитие компании, приветствуем любую инициативу, направленную на улучшение качества продукции и услуг и повышения эффективности работы компании», – отмечает Генеральный директор компании Ильгам Рустамов.

По словам руководителя компании привлечение требующихся новых сотрудников производится по объявлению, которое размещается в СМИ и на сайте предприятия. «Мы также сотрудничаем с кадровыми агентствами. Персонал подбирается тщательно, с учетом следующих позиции: квалификационных требований, характеристик работ, должностных инструкций в строгом соответствии со штатным расписанием. Также, рассматривается уровень знания, умения, навыки кандидата, способность к работе, направленной на достижение целей компании», – делится г–н Рустамов.

Проблема нехватки квалифицированных кадров на сегодняшний день является одним из факторов, препятствующих развитию экономики. Причем профессионалов не хватает в разных областях. Сложившаяся ситуация уже не первый год препятствует развитию бизнеса и заставляет компании искать эффективные способы решения наболевшего вопроса. При существующих темпах экономического роста профессионалов требуется все больше и больше. На сегодняшний день работодатели начали внедрять практику проведения

Сегодня во всем мире в целях повышения энергоэффективности экономики отказываются от ламп накаливания и постепенно переходят на светодиодное освещение.





экзаменов у потенциальных сотрудников, в этой связи они расширяют свой штат и выстраивают «мини университеты» при отделах, которые не только проводят отбор соискателей, но и переучивают уже набранных сотрудников в соответствии со знаниями, которые им реально требуются. Но такую практику могут себе позволить не все компании, другие же компании должны мириться со сложившимся положением дел.

А основной причиной нехватки квалифицированных специалистов является низкий средний уровень подготовленности выпускников в учебных заведениях. Также налицо отсутствие крепкой взаимосвязи между системой образования и нуждами рынка труда.

Необходимо посмотреть на проблему более масштабно и не ограничиваться только лишь проблемами учебных заведений, а искать комплексное решение. Данная проблема связана с интересами разных участников рынка труда. Безусловно, полезным для страны будет привлечение в Казахстан зарубежных квалифицированных специалистов, с их знаниями, идеями, профессиональными навыками.

Принимая во внимание потребность организации в квалифицированных кадрах, в компании ведется работа по определению и оценке знаний и компетентности персонала компании. Для такого определения используются различные инструменты определения уровня развития каждого работника, такие, как собеседование, инструктажи, аттестации и т.д.

В целях обеспечения текущих и будущих потребностей организации, развития и раскрытия полного потенциала персонала, ежегодно ведется разработка и выполнение планов обучения и развития различных категорий сотрудников. Обучение планируется по мере поступления приглашения, предложения по обучению. Также поддержка и повышение квалификации осуществляется в соответствии требованиями компании.

Компания «РИГ» всегда придавала и придает большое значение подготовке кадров. Многие работники компании прошли обучение у зарубежных партнеров, специалисты постоянно повышают свою квалификацию на различных семинарах, тренингах, организо–









ванных как в Казахстане, так и за рубежом. Опытные инженерно-технические специалисты компании систематически проводят мониторинг, совершенствуют конструкции выпускаемой продукции, разрабатывают, проектируют и изготавливают сложное электротехническое оборудование на высоком уровне, уделяя большое внимание не только повышению качества изделий, но и расширению ассортимента в зависимости от требований заказчиков. Проведение технических советов, связанных с освоением новой техники, обсуждение новых технических решений, вопросов техники безопасности, рассмотрение проектов производства работ помогают постоянно повышать уровень технического и кадрового развития.

На протяжении многих лет в подготовке, переподготовке и повышении квалификации своих специалистов компании помогают учебные учреждения.

Компания предоставляет учащимся высших и специальных учебных заведений возможность пройти производственную практику на предприятии компании.

Made in Kazakhstan

Компания «РИГ» стремится налаживать партнерские отношения, а также соответствовать идеям и целям казахстанского общества. Увеличение казахстанского содержания является одной из целей предприятия, поэтому компания «РИГ» ставит целью развивать партнерские отношения, которые могут позволить добиться увеличения казахстанского содержания в продукции. Совместная работа предприятий – партнеров помогает иметь преимущество в конкурентной борьбе на рынке товаров и услуг. Понимая это, компания «РИГ» стремится налаживать партнерские отношения с заинтересованными организациями для построения взаимовыгодных отношений. Такие отношения способствуют не только сохранению потенциала предприятия в конкурентной среде, но и его развитию и расширению.

Компания тесно сотрудничает с государственными структурами, компаниями, научно-исследовательскими институтами, общественными центрами и международными организациями.

Услугами «РИГ» пользуются промышленные, строительные, транспортные, горно-металлургические и нефтегазовые компании регионов и республики.

Основными поставщиками компании являются ТОО «СО Атомэнергокомплект-Казахстан», ТОО «Schneider Electric», ОАО «Самара – Электрощит», ОАО «Запорожтрансформатор», АО «Арселор Миттал Темиртау», АО «Электрокабель. Кольчугинский завод», АО «Южно-Уральский Арматурно-Изоляторный завод», АО КазНИПИИТЭС «Энергия», ТОО НЭКФ «Optimum», ЗАО «НИПИНефтегаз», ТОО «НИПИCaspian Engineering&Research».

Наиболее крупными клиентами компании являются такие компании как АО «МангистауМунайГаз», АО «Каражанбасмунай», «Maersk Oil Kazakhstan GmbH», ЗАО «Каракудукмунай» и АО «ОзеньМунайГаз». Основными потребителями производимой продукции компании «РИГ» на сегодняшний день являются предприятия Мангистауской и Атырауской областей.

Хотелось бы отметить значительный интерес к сотрудничеству с компанией «Тенгизшевройл», а также заинтересованность в сотрудничестве с бюджетными организациями.

Компания заинтересована в устойчивом развитии своего бизнеса. Компания стремится к долгосрочному и взаимовыгодному сотрудничеству, которая считает, что отношения с деловыми партнерами, основанные на уважении, доверии, честности и справедливости, первостепенны для успеха компании.

Одним из важных аспектов реализуемой по поручению главы государства в стране Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития является развитие казахстанского содержания. Компания «РИГ» ведет планомерную работу и по увеличению доли казахстанского содержания в своих товарах и услугах. При производстве продукции, компания «РИГ» прикладывает все усилия для закупа необходимых материалов в Республике Казахстан. Для этого проводятся исследования казахстанских производителей на предмет возможности производства ими интересующих компанию «РИГ» материалов. По желанию потребителя компания «РИГ» предоставляет сертификат СТ – KZ. На сегодняшний день доля казахстанского содержания в товарах составляет более 60 %.

Также большое внимание уделяется казахстанскому содержанию в кадровой политике. Сегодня в компании работает 170–180 квалифицированных специалистов и рабочих, и доля казахстанского содержания в кадрах составляет 97 %.

Социальная ответственность является одним из стратегических направлений развития компании. Особое внимание уделяется социально-трудовым отношениям и подготовке кадров.
Кроме того, вводится персональная ответственность первых руководителей за социальную стабильность в коллективе и ежегодный рейтинг социальной стабильности компании, осуществляется взаимодействие. Пристальное внимание уделяется повышению квалификации работников.

Производственная программа предприятия осуществляется в таких основных направлениях как:

- Производство электротехнического оборудования 0,4 – 35 кВ (включая ОРУ-35 кВ и ячейки 6-10 кВ типа К-59; К-63; КРУН-59; КСО).
- Производство электронных устройств мониторинга, управления, защиты трехфазных электрических приводов асинхронных двигателей «Доспех-002».
- Производство светодиодного освещения и электронных блоков питания.
- Производство опор освещения, различных металлоизделий, блочно – модульных зданий для КТП, РП; различных быстро сборных павильонов и др.







Проблемы компании

Компания сталкивается с определенными проблемами, связанными с недостаточной поддержкой отечественных производителей, недостаточным объемом заказов, выходом на проектную мощность и экспортом продукции. «Следует признать, что ранее большая часть промышленных товаров приобреталось за границей. Да и качеству отечественного производителя верили не особенно. Но наша компания доказала, что выпускает продукцию, не уступающую по своим показателям европейским аналогам», – говорит г-н Рустамов. В настоящее время в стране уделяется внимание отечествен-

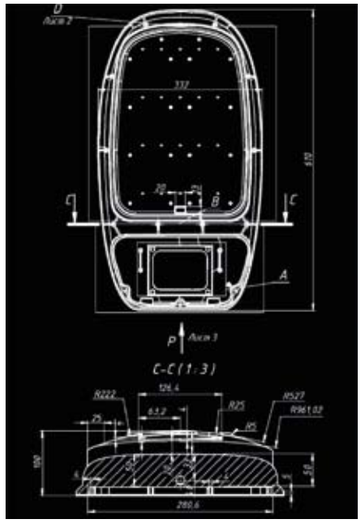
97%

составляет доля казахстанского содержания в кадрах

ному производителю, но этого недостаточно. В Казахстане, как и во многих странах, независимо от уровня их развития, существует проблема чрезмерного регулирования экономической деятельности. Сложные и непрозрачные процедуры, которым должны следовать отечественные производители при создании и ведении бизнеса, служат самым серьезным препятствием экономическому росту. Эти процедуры увеличивают затраты на производство и издержки предпринимателей, ограничивают их доступ на рынок, сдерживают развитие бизнеса направленного на производство готовой продукции.

«К примеру в некоторых странах, для стимуляции производства на время освобождают их от уплаты налогов, но мало того такие страны как Китай на деле помогают производителям, поощряя экспорт продукции. Ведь для того, чтобы инвесторы вкладывали свои средства в нашу страну, бизнесу необходимо оказывать реальную поддержку. От стимуляции производства через определенный промежуток





времени выиграет и само государство. В стране будет собственное производство, население получит работу, а финансовые средства будут работать внутри республики», – считают в компании «РИГ».

Решение проблем требует разработки комплекса мер, среди которых, первостепенными являются снижение себестоимости казахстанской продукции и, в отдельных случаях, принятие соответствующих законодательных норм, заключение договоров на долгосрочное сотрудничество, участие в проектах Государственных программ, поддержка исполнительными органами с помощью различных программ, принимаемых на местном и территориальном уровнях, а также и с помощью специальных разработок и предложений, направленных на развитие товаропроизводителей Мангистауской области. Роль государства заключается в том, чтобы помочь отечественным производителям максимально адаптировать и применять лучшие мировые практики. Решение таких проблем будет способствовать повышению конкурентоспособности национального бизнеса, модернизации и реструктуризации действующей промышленной базы, активизации процессов, направленных на повышение производительности труда, энергоэффективности и в целом, устойчивое экономическое развитие не только предприятий, но и государства.

АҚЫЛ-КЕҢЕС
КОНСАЛТИНГ

- Исламское финансирование;
- Инструменты бережливого производства (кайдзен);
- Организация конференций и форумов;
- Молодежное предпринимательство;

www.akylkenes.com
info@akylkenes.com



www.sez.kz

ИМПУЛЬС РЕГИОНА

СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «МОРПОРТ АКТАУ» – ЭТО ЧАСТЬ ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН С ОПРЕДЕЛЕННЫМИ ГРАНИЦАМИ, В ПРЕДЕЛАХ КОТОРОЙ В ОТНОШЕНИИ ЕЕ РЕЗИДЕНТОВ УСТАНАВЛИВАЕТСЯ И ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИМИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. СЭЗ «МОРПОРТ АКТАУ» СОЗДАНА УКАЗОМ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН «О СОЗДАНИИ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «МОРПОРТ АКТАУ» ОТ 26 АПРЕЛЯ 2002 ГОДА №853.

Основной задачей СЭЗ «Морпорт Актау» является привлечение инвестиций для создания экспортно–ориентированных и высокотехнологичных производств. Особый статус свободной экономической зоны обеспечивает благоприятные условия для привлечения капитала в экономику республики. Призвана стать дополнительным импульсом развития Мангистауского региона, эффективным инструментом ее диверсификации. Мангистауский регион – отличают выгодное географическое положение, наличие транспортной инфраструктуры и логистики. Все перечисленные факторы делают регион весьма привлекательным с точки зрения инвестиций, а возможности налоговых и таможенных преференций, предоставляемых участникам СЭЗ, поддерживают высокую инвестиционную привлекательность рынка. Срок действия: 01.01.2003–01.01.2028гг.

СЭЗ «Морпорт Актау» состоит из 6 субзон и прибрежной зоны общей площадью 2000 гектара.

Согласно Закону «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан» от 21 июля 2011 года орган управления специальной экономической зоны – управляющая компания.

Согласно Постановлению Акимата Мангистауской области «О создании акционерного общества «Специальная экономическая зона «Морпорт» от 29 марта 2012 года №45 управляющей компанией СЭЗ «Морпорт Актау» является АО «СЭЗ «Морпорт Актау».

100% учредителем АО «СЭЗ Морпорт Актау» является акимат Мангистауской области.

Миссия: обеспечение благоприятных условий для привлечения локальных и иностранных инвестиций, размещение высокотехнологичных производств с экспортной ориентацией и создание условий для импортозамещения.

Цели:

- создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение отечественных и зарубежных инвестиций для реализации инвестиционных проектов;
- ускоренное развитие современных высокопроизводительных, конкурентоспособных производств и новых технологий в отрасли экономики региона;
- повышение занятости населения и уровня квалификации местных кадров

Мангистауская область, г. Актау

Область на юго–западе Казахстана, Мангистауская область расположена к востоку от Каспийского моря на плато Мангышлак (Мангистау), граничит на северо–востоке с Атырауской и Актюбинской областями, на юге — с Туркменией и на востоке — с Узбекистаном.

Мангистауская область — промышленный регион; здесь добывают 25 % нефти Казахстана, почти 20 млн тонн нефти. Здесь проходит нефтепровод Актау — Жетыбай — Узень. В Мангистауской области находятся «морские ворота» Казахстана — город Актау.

Актау сегодня – один из самых перспективных промышленных центров. Область в последние годы показывает устойчивый динамичный рост как крупного, так и малого бизнеса и обладает огромным потенциалом для дальнейшего развития.

Актау является приграничным городом, который имеет все предпосылки для создания на его территории важного узла в евразийской системе товарных и технологических обменов. Транспортной Стратегией РК Актау признан западными «воротами» Казахстана, являясь важным связующим звеном, стоящим на пересечение транспортных коридоров ТРАСЕКА и Север–Юг.



Реализованные проекты, которые запустили производство:

1. Завод морских металлических конструкций
ТОО «KeppelKazakhstan».
Место реализации: прибрежная зона.
Площадь территории: 44,4 га.
Период реализации: 2004 –2009 гг.
Общая стоимость проекта: 40 млн. долл. США
Схема финансирования: собственные средства, в т.ч. иностранные инвестиции – 20 млн. долл. США, отечественные инвестиции – 20 млн. долл. США.
Мощность проекта: производство10 тыс. тонн стальных конструкций в год.
Рабочие места: 548

2. Завод по выпуску труб нефтяного сортамента
АО «Arcelor Mittal Tubular Products Aktau».
Место реализации: субзона № 1.
Площадь территории: 52 га.
Период реализации: 2005 –2007 гг.
Общая стоимость проекта: 35 млн. долл. США
Схема финансирования: собственные средства.
Мощность проекта: производство 20 тыс. тонн труб нефтяного сортамента в год.
Создание рабочих мест: 175

3. Завод по выпуску стекловолокнистых труб
ТОО «Актауский завод стекловолокнистых труб».
Место реализации: субзона № 1.
Площадь территории: 12 га.
Период реализации: 2003 – 2004 гг.
Общая стоимость проекта: 18 млн. долл. США.
Схема финансирования: заемные средства.
Мощность проекта: производство 400 тыс. метров труб в год.
Создание рабочих мест: 230

4.Завод по производству предизолированных и полиэтиленовых труб ТОО «Актау Полимер».
Место реализации: субзона № 3.
Площадь территории: 3,23 га.
Период реализации: 2010 – 2011 гг.
Стоимость проекта: 8,5 млн. долл. США
Схема финансирования: собственные средства.
Мощность проекта: производство предизолированных труб – 66 000 в год, полиэтиленовых труб – 46 000 в год.
Создание рабочих мест: 45

5.Инжиниринговo – монтажный комплекс по производству оффшорных контейнеров ТОО «T.E.S.C.O».
Место реализации: субзона № 3.
Площадь территории: 1 га.
Период реализации: 2010–2012 гг.
Общая стоимость проекта: 1,4млн. долл.США
Схема финансирования: собственные средства.
Мощность проекта: производство оффшорных контейнеров – 700 ед. в год.
Создание рабочих мест: 50

25% нефти Казахстана добывают в Мангистауской области

Компании, работающие в СЭЗ:

АктауПолимер

АЗСТ

Keppel

T.E.S.C.O.
TULPAR ENERGY SERVICES
Construction & Operation

Актау сегодня – один из самых перспективных промышленных центров



Инвесторы, заключившие инвестиционные договоры, на стадии строительства:

- ТОО «Компания Профпласт»: Завод по производству труб ПВХ и композиция из ПВХ;
- ТОО «Компания Профкомплект»: Строительство металлургического завода по выпуску стали;
- ТОО «EPONUR»: Строительство завода по производству строительных материалов;
- ТОО «Каспио Пласт»: Завод по производству труб из полиэтилена низкого давления;
- ТОО «КЛЗ»: Казахстанский Лифтостроительный Завод;
- ТОО Медикал Фарм «Ча–Кур»: Фармацевтический комплекс по выпуску жидких лекарственных форм и изделий медицинского назначения;
- ТОО «Хазар–Сервис»: Строительство распределительно–перевалочного, комплекса нефти и нефтепродуктов;
- ТОО «ЭКОТОП»: Завод по производству экологически чистого судового топлива и синтезу полимеров;
- ТОО «ЮнайтедКемикалсМорпорт»: Производство минеральных удобрений;
- ТОО «Kvaerner Caspian Fabrication»: Строительство завода металлических конструкций;
- ТОО «Достык Полимер»: Производство полимерной упаковки;
- ТОО «КазАвтономЭнергия». Строительство завода по выпуску турбины ветряные (ветроэлектростанции) и контейнеров (вагончиков)

Проекты на стадии подписания договоров (потенциальные инвесторы):

- Shandong Deshunyuan (КНР) – производство нефтепромышленных химических реагентов;
- Elin (Польша) – Завод горячего цинкования металлоконструкций и производства сборных центрифигурированных железных опор;
- Vallourec & Mannesmann Tubes (Франция) – производство стальных нефтяных труб;
- АО «RG Нефтемаш» (КНР) – производство и сборка буровых установок;
- АО «НК «Казахстан инжиниринг» (РК) – судостроительная верфь
- АО «НК «Продовольственная контрактная корпорация» – строительство элеватора;
- ООО «НПФ«Союз» (РФ) – производство лакокрасочных материалов, химических реагентов для нефтяной промышленности, металлической тары;
- АО «Национальный центр развития транспортной логистики» (РК)– создание логистического центра;
- ТОО «Синьцзянская торгово–промышленная корпорация Сан Бао» (КНР)–создание китайского промышленного парка;
- ТОО «Евростой–А (РК), ТОО «Карьер Тау (РК) – Домостроительные комбинаты;
- АКТ «Шынгыс» (РК) – строительство судостроительной верфи.

Приоритетные виды деятельности:

- Химическая промышленность;
- Производство готовых металлических изделий;
- Производство резиновых и пластмассовых изделий;
- Металлургическая промышленность;
- Производство машин и оборудования;
- Производство прочих неметаллических минеральных продуктов;
- Производство бытовых электрических приборов;
- Производство изделий из кожи;
- Производство нефтехимической продукции;
- Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность.

Ведется работа по включению новых приоритетных видов деятельности:

- Производство основных фармацевтических продуктов и препаратов;







Требования к заявителям:

- Заявитель должен обладать денежными средствами в размере, соответствующем ТЭО;
- Деятельность должна соответствовать целям и приоритетным видам деятельности;
- ИП и юридическое лицо должны быть зарегистрированы в порядке, установленном законодательством РК;
- На основании заключенного договора участник СЭЗ прекращает деятельность своих обособленных структурных подразделений за пределами СЭЗ.

Льготы:

- Получение земли
- Строительство инфраструктуры
- Обладание льготами на территории СЭЗ
- Получение финансовой поддержки со стороны государства, банков
- Организация сбыта продукции как на территории РК, так и на экспорт
- Организация сопровождения проектов.

Преимущества работы в СЭЗ:

- Освобождение от налогов и таможенных пошлин*;
- Единое таможенное пространство с Россией и Республикой Беларусь;
- Отсутствие арендной платы за землю;
- Государственная поддержка в реализации продукции участников СЭЗ;
- Государственная помощь в получении льготных условий финансирования;
- Выгодное географическое расположение: расположен на пересечении транспортных коридоров ТРАСЕКА, Север–Юг, выход к Каспийскому морю;
- Строительство инфраструктуры за счет государственных средств;
- Благоприятный бизнес–климат, защищенность прав инвесторов;
- Предоставление строительно–монтажных услуг;
- Полное сопровождение проектов от начала до производства;
- Обеспечение офисными и производственными помещениями.

CASPIAN OFFSHORE CONSTRUCTION

INTEGRATED MARINE LOGISTIC SOLUTIONS



Almaty office: 7th Floor, Business Center of Rixos Hotel, 506/99 Seifullin Avenue
Almaty 050012, Republic of Kazakhstan
Tel.: +7 727 259 73 33 Fax: +7 727 259 73 33 ext. 1149

Aktau office: 10 building, "Dostar" Business Center, 13 micro region
Aktau 130000, Republic of Kazakhstan
Tel.: +7 7292 597 333 Fax: +7 7292 597 333 ext. 2200

www.coc.kz



ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

ТОО «КАСПИАН ОФФШОР КОНСТРАКШН»

CASPIAN OFFSHORE CONSTRUCTION

Общее количество персонала СОС составляет более 600 работников, из которых 470 человек экипажа. По итогам 2012 г. 70% всего экипажа составили казахстанские моряки

ТОО «КАСПИАН ОФФШОР КОНСТРАКШН» (СОС) ЯВЛЯЕТСЯ ВЕДУЩИМ ПРОВАЙДЕРОМ УСЛУГ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ И УПРАВЛЕНИЮ МОРСКИМ ФЛОТОМ В СЕВЕРНОЙ ЧАСТИ КАСПИЙСКОГО МОРЯ. СОС – 100% КАЗАХСТАНСКАЯ ЧАСТНАЯ КОМПАНИЯ С ОФИСАМИ В Г. АКТАУ, БАУТИНО И АЛМАТЫ

СОС владеет флотом из 21 судна, включая 5 построенных судов ледового класса 1В и 5 новостроев ледового класса 1А Супер с малой осадкой, а также флот по ЛАРН из пяти судов, прибывших в конце 2012 г.

В настоящее время СОС управляет флотом из 43 судна, включая 16 судов, принадлежащих Agip kco.

Оборот компании показывает устойчивый рост. По итогам 2012 г. составил 134.0 миллиона долларов.

Общее количество персонала СОС составляет более 600 работников, из которых 470 человек экипажа. По итогам 2012 г. 70% всего экипажа составили казахстанские моряки.

Весь флот компании сертифицирован по Международному Кодексу Управления Безопасностью на море, тогда как Системы Управления Качеством и Экологическому менеджменту компании сертифицированы компанией «Moody International» в соответствии со стандартом ISO 9001:2008 и ISO 14001:2004.

Компания является членом Союза сервисных компаний Казахстана.





Весь флот компании сертифицирован по Международному Кодексу Управления Безопасностью на море

ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

ТОО «ТЕНИЗСЕРВИС»

ИСТОРИЯ ЗАРОЖДЕНИЯ ТОО «ТЕНИЗСЕРВИС» НЕРАЗРЫВНО СВЯЗАНА С НАЧАЛОМ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОЙ МОРСКОЙ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ. РАНО ИЛИ ПОЗДНО В КАЗАХСТАНСКОМ СЕКТОРЕ КАСПИЙСКОГО МОРЯ НЕОБХОДИМО БЫЛО НАЧИНАТЬ ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ МОРСКИХ НЕФТЯНЫХ ОПЕРАЦИЙ.

Государственными и отраслевыми программами были определены зоны выхода на сушу морских трубопроводов и пункты, рекомендуемые для строительства баз береговой поддержки, перерабатывающих предприятий, сооружений для безопасного хранения отходов и других объектов, необходимых недропользователям. Большую часть материалов и оборудования для разведки, бурения и строительства программами предусмотрено было поставлять через морские порты Актау, Баутино, Курык и речной порт Атырау, и в этой связи компанией было определено, что все эти направления будут приоритетными в деятельности компании.

Компания была зарегистрирована 26 декабря 2003 года и в этом году компания отмечает свой 10–летний юбилей.

С момента образования компания начала активную работу по проектированию и строительству комплекса объектов береговой инфраструктуры. Первый год деятельности компании начался с развития комплекса по отгрузке каменной породы, используемой в строительстве морских сооружений, в том числе для месторождения Кашаган. Главным фактором успеха и лидерства компании в сфере сервисных услуг в морской нефтедобыче является правильно выбранная стратегия и приоритеты – формирование востребованных объектов логистики береговой инфраструктуры, обеспечивающих прямую поддержку нефтяных операций в КСКМ.

Конкурентоспособность компании обеспечивают применяемые высокие стандарты, отвечающие международным требованиям.

2012 год для компании оставался таким же напряженным, как и все предыдущие.

Неопределенность сроков начала реализации второй фазы Кашагана несколько снизила активность участников северо–каспийского проекта, но, тем не менее, это не повлияло на реализацию тех задач, которые стояли перед нашей компанией – обеспечение дальнейшего развития объектов береговой инфраструктуры. В этой связи в течение года продолжалась работа над достаточно крупным и сложным проектом, стоимостью порядка 90 млн.долл. США, – строительство на территории Атырауской области Северо–Каспийской экологической базы реагирования (СКЭБР). Объект был успешно завершен в декабре 2012 года и актом госкомиссии сдан в эксплуатацию.

Создание СКЭБР, ввод ее в эксплуатацию своевременен, так как начало промышленной добычи на месторождении Кашаган уже предполагает наличие такого объекта в целях проведения экологических мероприятий, как предупредительного характера, так и направленных на ликвидацию последствий возможных нештатных ситуаций в казахстанском секторе Каспийского моря.





ТеңізСервис



База предоставляет возможность оперативно реагировать на разливы первого, второго и развертывания оборудования для разливов третьего уровня при разработке морских месторождений в северной части казахстанского сектора Каспийского моря, осуществлять экологический и метеорологический мониторинг, а также реабилитацию животных.

Еще одним достижением прошедшего года является освоение новых направлений услуг – обеспечение ликвидации аварийного разлива нефти (ЛАРН) и экстренного реагирования, впервые данная работа была проведена для компании «Норт Оперейтинг Компании». А также автоматизированная зачистка резервуаров от донных отложений, технология опробована на объектах АО «КазТрансОйл» и работа над ее усовершенствованием продолжается.

За время своей деятельности ТОО «ТенизСервис» ввело в эксплуатацию около десяти объектов береговой инфраструктуры в районе поселка Баутино.

Введенные в эксплуатацию объекты на сегодня выполняют свои задачи по предоставлению необходимых услуг компаниям, занятым в сфере морской нефтегазодобычи.

Среди них объекты:

Станция разгрузки каменной породы функционирует с 2003 года. Мощность объекта до 4 млн. тонн в год перевалки каменной породы.

Вахтовое общежитие гостиничного типа в г. Форт-Шевченко предназначено для проживания 80 человек – персонала сервисных и подрядных компаний, введено в эксплуатацию в ноябре 2005 года.

Полигон для захоронения токсичных промышленных отходов с установкой утилизации нефтесодержащих стоков – введен в эксплуатацию в мае 2005 года. При годовом объеме перевозимых отходов 3 600 м^3, количество груженых рейсов составляет 515 рейсов в год.

В мае 2006 года была введена в эксплуатацию База поддержки морских нефтяных операций на Восточном побережье Тюб-Караганского залива. Общая площадь Базы – 15 гектаров, причальная зона – 2 гектара, длина причальной стенки – 470 метров (свободная территория для будущего расширения – 6.5 гектаров).

В сентябре 2007 года был введен в эксплуатацию Объект «Внешние сети электроснабжения ОПМНО в Казахстанском секторе Каспийского моря, расположенный на восточном побережье Тюб-Караганского залива (1-ый этап, 1-ая очередь)» ВЛ-10кВ мощностью 2000 кВА.

В декабре этого же года – Станция заправки морских судов (СЗМС). Проектный грузооборот объекта – 140 000 м3 в год.

В 2010 году реализованы два проекта.

В августе – проект «Производственная площадка на Восточном побережье Тюб-Караганского залива в районе п. Баутино под размещение завода металлоконструкций для обустройства морских нефтяных месторождений». Общая площадь –20 га.

В 2007 году было создано Совместное предприятие «Kaz M-I» с участием компании «MISWACO» (США), специализирующееся на производстве буровых растворов, присадок для трубопроводов, переработке и утилизации отходов бурения и приготовлении жидкостей по закачиванию скважин.

В результате в 2010 году был построен и введен в эксплуатацию завод по производству буровых растворов.

И как уже упоминалось, в 2012 году была введена в эксплуатацию Северо-Каспийская экологическая база реагирования на разливы нефти, расположенная в Атырауской области.

Социальная значимость всех реализованных проектов, в первую очередь, заключается в создании дополнительных рабочих мест для Мангистауской области и г. Атырау, в результате чего повышается уровень занятости местного населения, улучшается его благосостояние за счет стабильного источника заработной платы, получения социального пакета поддержки работников в рамках производственной программы компании. Реализуются возможности повышения профессиональной квалификации до уровня, отвечающего международным стандартам.

Компания уделяет особое внимание развитию персонала и осознает, что успешность реализации целей будет определяться, в том числе и подготовленностью нужного персонала. Немаловажным для компании является и развитие казахстанского содержания в ее проектах. Все это в целом позитивно влияет на развитие экономики Мангистауской и Атырауской областей.

Что касается текущих проектов, то компания продолжает развивать перспективные проекты, предусматривающие внедрение инновационных технологий и одновременно направленных на развитие казахстанского содержания в нефтегазовой отрасли региона.

С 2012 года совместно с компанией «Atlantic Waste Solutions» (Голландия) ведется работа по внедрению в нефтегазовом секторе высокотехнологичных автоматизированных методов зачистки резервуаров, обеспечивающих минимизацию рисков, связанных с человеческим фактором и одновременно повышающих эффективность производства работ.

В работе находится проект по созданию цеха по сборке шарошечных долот. Партнером по проекту является шотландская компания «Tercel», считающаяся признанным международным производителем данной продукции. Основная цель проекта – организация сборки и последующего обслуживания шарошечных долот, используемых в нефтегазовой отрасли и горнодобывающей промышленности.

Кроме того, в настоящее время компания проводит пилотные испытания совместно с компанией «SUEZ» (Франция) по отработке технологии утилизации исторически накопленного нефтяного шлама для ряда предприятий Мангистауской области.

Также одним из важных реализуемых на данный момент мероприятий является определение потенциального партнера для реализации проекта строительства завода металлоконструкций мощностью 10 000 тонн в год на производственной площадке в районе поселка Баутино, которая была построена в целях подготовки обеспечивающей инфраструктуры ко второй фазе развития месторождения «Кашаган». Из-за переноса сроков реализации второй фазы развития месторождения «Кашаган» и отсутствия других крупных заказчиков, инвесторы до последнего времени не решались на крупные капиталовложения в области производства металлоконструкций.

В настоящее время складывается оптимистичный прогноз развития этой отрасли. Объемы заказов ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) в рамках реализации Проекта управления устьевым давлением/Проекта будущего расширения (ПУУД/ПБР) позволяют загрузить имеющиеся и создать новые казахстанские мощности по производству металлоконструкций. Объемы ТШО, наряду с планируемыми заказами месторождений Жемчужины и Каламкас-море, позволяют прогнозировать в период с середины 2014 и до 2018 гг. около 44 тыс.тонн металлоконструкций для изготовления на казахстанских производствах с учетом имеющихся и планируемых к реализации конкурентных пред-



приятий. В дальнейшем завод может быть задействован на нужды второй фазы месторождения «Кашаган».

Организация финансирования и реализации проекта позволит существенно увеличить деловую активность в регионе, создаст порядка 2500–2800 новых квалифицированных рабочих мест, повысит долю казахстанского содержания в закупе крупных нефтяных компаний на сумму 150–250 млн. долларов США (в зависимости от структуры заказов по видам металлоконструкций) в год.

В рамках реализации отраслевой программы по развитию нефтегазового сектора в РК на 2010–2014 гг. компания «ТенизСервис» по–прежнему будет направлять свою деятельность на развитие объектов береговой и сопутствующей инфраструктуры и предоставление качественных услуг поддержки морских нефтяных операций, проводимых в КСКМ.

В рамках реализации отраслевой Программы по развитию нефтегазового сектора в Республике Казахстан на 2010 – 2014 гг. компания намерена дальше расширять развитие комплексных объектов береговой инфраструктуры.

В Тюб–Караганском заливе (Баутино) компания в среднесрочной перспективе намерена дополнительно создать такие объекты как сооружение по утилизации отходов, базу реагирования на разливы нефти и промышленную базу снабжения.

В заливе Александра–Бековича Черкасского (Курык) самостоятельно или путем долевого участия будет сформирован новый производственно–логистический центр, включающий БПНО, нефтеналивной, зерновой, угольный терминалы, объекты береговой инфраструктуры – полигон размещения и захоронения нефтепродуктов, эколого–гическая база реагирования на разливы нефти.

SAP
The Best-Run Businesses Run SAP™

SAP Форум Алматы

Будущее бизнеса: уже сегодня
Умнее, быстрее и проще!

17 мая 2013 года
Отель Интерконтиненталь

Узнайте о последних тенденциях и технологических инновациях, помогающих бизнесу функционировать умнее, быстрее и проще, на крупнейшей бизнес-конференции SAP в Центральной Азии!

- Более 1000 участников из Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана и Туркменистана
- Идеальная площадка для построения продуктивного диалога с экспертами, клиентами и партнерами SAP
- Демонстрация новейших технологических решений SAP в действии
- Реальный опыт клиентских внедрений, а также полезная информация о применении новых технологий в области разработки и эксплуатации месторождений, нефтепереработки и транспортировки нефтепродуктов, а также нефтехимии

Больше информации на сайте мероприятия
www.sap.ru/KZForum2013



ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

«SUAY ENERGY SERVICES»:

ПЕРВАЯ КАЗАХСТАНСКАЯ КОМПАНИЯ ПО БУРОВЫМ РАСТВОРАМ

КОМПАНИЯ «SUAY ENERGY SERVICES» ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ АКТИВНЫХ ЧЛЕНОВ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА.ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР КОМПАНИИ КЕРИМ АНУАРОВ ЯВЛЯЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА В Г.АКТАУ.



История создания компании “SUAY” берет начало с мая 2003 года, в период, когда отечественный рынок буровых растворов характеризовался большим спросом и неудовлетворительными по качеству и количеству предложениями. Следует отметить, что компания была первой отечественной компанией на отечественном рынке в данном сегменте.

Несмотря на то, что компания «SUAY» была зарегистрирована в 2003 году, по настоящему ее деятельность началась в 2004 году, когда она была переименована в ТОО «SUAY ENERGY SERVICES». Главной целью деятельности компании было объявлено обеспечение высококачественных сервисных услуг в процессе строительства, эксплуатации и капитального ремонта нефтяных и газовых скважин.

Головной офис компании находится в г. Актау. На сегодняшний день «SUAY ENERGY SERVICES» имеет 10–летний опыт работы на рынке буровых растворов в Казахстане и СНГ, тесно сотрудничая с корпорацией IMDEX LIMITED, которая осуществляет свою деятельность в более чем 40 странах мира (Мексика, Южная Африка, Бразилия, Австралия и т.д). Корпорация имеет 40–летний опыт в области предоставления услуг по добыче полезных ископаемых и буровых растворов. И именно благодаря огромному опыту IMDEX LIMITED специалисты ТОО «SUAY ENERGY SERVICES» получают бесценные знания от передовых работников данной отрасли. Подготовка профессиональных кадров среди казахстанской молодежи является еще одной стратегической задачей компании. В компании уверены, что применение передовых технологий, эффективное распределение затрат, профессиональный подход и инновационные решения позволяют выполнять поставленные задачи на высоком профессиональном уровне.

Следует отметить, что «SUAY ENERGY SERVICES» – это компания по буровым растворам, которая производит и применяет свою собственную продукцию для приготовления бурового раствора. Также компания поставляет материалы по приготовлению буровых растворов и жидкостей по закачиванию скважин от американских, европейских и российских производителей. Все материалы соответствуют стандартам API, ГОСТ.

Каждый этап развития предполагает все более амбициозные планы. Так, на данном этапе в качестве основной цели компания определила предоставление высокопрофессионального, качественного и оптимального в стоимостном выражении сервиса путем применения передовых технологий и оптимизации производственного процесса. Непрерывное совершенствование и глубокое изучение специфики проведения работ на месторождениях Казахстана приносит неоценимую пользу клиентам в целях понижения затрат и времени для успешного завершения работ.

Компания «SUAY ENERGY SERVICES» сегодня предоставляет полный сервис услуг по приготовлению и поддержанию параметров бурового раствора в процессе бурения нефтяных и газовых скважин, включая обеспечение различными видами материалов и услуг для закачивания скважин, лабораторного оборудования, мобильных лабораторий, инженерным и менеджерским персоналом. При этом в компании большое внимание уделяется новейшим научным разработкам – были разрабо–

таны уникальные продукты, такие как RESIDRILL, который показал феноменальные результаты на месторождениях нефти и газа в России, уникальные системы буровых растворов, такие как KPOL SYSTEM, GLYCODRILL SYSTEM, POLYCAP SYSTEM, GREEN–HIB SYSTEM, LAVADRILL SYSTEM, GREEN–HIB HT, MIXIVIS SYSTEM и другие.

Компания «SUAY ENERGY SERVICES» успешно сотрудничает с научными институтами Казахстана и высококвалифицированными специалистами Австралии и Европы. Это сотрудничество компании позволяет занять достойное место в области предоставления услуг при строительстве и эксплуатации нефтяных и газовых скважин. ТОО «SUAY ENERGY SERVICES» специализируется в области приготовления и обслуживания бурового раствора на месторождениях Казахстана, России, Кыргызстана и т.д. При этом объемы продаж показывают положительную динамичность из года в год.

Однако основным направлением деятельности компании остается Казахстан. Компания «SUAY ENERGY SERVICES» уже не первый год сотрудничает с такими отечественными компаниями как ТОО«Бургылау», ТОО«Мангистаугеология», ТОО«SMART OIL», ТОО «ТулпарМунайСервис»,ТОО «Кезби», ТОО «Meerbush», ANACO,ТОО «КазМунайГаз–Бурение» и т.д.

Производственные базы (складские помещения) в городах Актау, Актобе и Алматы позволяют обеспечить всеми необходимыми услугами и материалами для работ по бурению и капитальному ремонту скважин. На этих складах имеется широкий выбор химреагентов, используемых при бурении скважин. Поставки осуществляются напрямую со складов железнодорожными путями или автотранспортом. Упаковка соответствует требованиям заказчиков и поставляется в удобных для заказчика стандартных мешках и емкостях.

Компания «SUAY ENERGY SERVICES» успешно прошла очередную сертификацию в 2012г. по качеству ISO9001 от международной компании SGS. Компания «SUAY ENERGY SERVICES» придерживается принципа в соответствии с которым каждый сотрудник ответственен не только за свою безопасность, но и безопасность коллег. Таким образом, компания стремится к тому, чтобы техника безопасности стала корпоративной культурой, а ее высокие показатели – корпоративной целью. Компания убеждена в том что, осуществление мероприятий по технике безопасности, которые смогут обеспечить правильное поведение сотрудников очень важно для обеспечения максимально безопасных работ.

Работники являются ключевым элементом. Наличие квалифицированного персонала, позволяет и содействует качественному выполнению работ и услуг. Работники проходят тренинги по повышению квалификации, также проводятся тренинги с участием зарубежных преподавателей в рамках учебной программы Mud School. Слаженная работа всех звеньев компании дает возможность улучшить и усовершенствовать деятельность компании.

Компания уделяет большое значение казахстанскому содержанию, в частности в штате компании работают только граждане Казахстана, преимущественно из Мангистауской области. Также компания имеет сертификат Казахстанского Производителя СТ–KZ.



Компания «SUAY ENERGY SERVICES» успешно сотрудничает с научными институтами Казахстана и высококвалифицированными специалистами Австралии и Европы



ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

ТОО «ОХРАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И АСУ ТП»:

КОМПАНИЯ БЫЛА СОЗДАНА В 2002 ГОДУ. В КОНЦЕ 90-Х ГОДОВ СЛОЖИЛАСЬ ТЯЖЕЛАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА, НУЖНО БЫЛО ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ В СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ. ПРИХОДИЛИ РАЗНЫЕ ИДЕИ, НО БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ СОЗДАТЬ ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ БЫ МОГЛО ПОКРЫТЬ ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА ПО ОКАЗАНИЮ ПОЛНОГО КОМПЛЕКСА УСЛУГ СОЗДАНИЯ СИСТЕМ И КОМПЛЕКСОВ ТЕХНИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБЪЕКТОВ.



Учредители хотели создать такую компанию, которая дала бы возможность клиентам получать квалифицированную услугу, высококачественный результат работ, а сотрудникам достичь достойного благосостояния.

За время работы мы создали профессиональный, работоспособный, сплоченный коллектив и базу благодарных клиентов, с которыми сложились долгосрочные отношения.

Все это помогло пережить молодой компании все экономические кризисы и дефолты того времени.

В целом, компания довольна результатами работы в 2012 году. Однако в 2012 г. компания не приняла участия ни в одном конкурсе, проводимом на сайте государственных закупок.

На рынке за последнее время образовалось достаточно много компаний, пришедших на этот рынок ради быстрого обогащения. Данный вид предпринимателей создают демпинг цен более чем на 50%, участвуя в конкурсах, проводимых на сайте государственных закупок. Однако Заказчики не получают квалифицированную услугу, более того, подобные компании, не справившись с полученными объемами, обращаются в компанию с просьбой выполнить данные работы на основе субподряда, только неофициально, так как условиями государственных договоров подобный вид отношений чаще всего не разрешается. Компания не сотрудничает с подобными компаниями, не идя ни на какие уступки.

Компания держит определенный стандарт предоставляемых услуг, поэтому не имеет возможность конкурировать с вышеописанными «предпринимателями», так как снижение цен соответственно будет отражаться на качестве поставляемого оборудования и оказываемых услуг.

На сегодняшний день сложилась такая ситуация, которая требует ужесточения правил, предъявляемых к участникам государственных закупок и вопросов контроля ценообразования.

В последнее время на рынке систем безопасности происходит перенасыщение.

Поэтому в 2008 г. руководством компании был принято решение расширить спектр оказываемых услуг. Так в 2008 году было получено Свидетельство о соответствии предприятия требованиям Российского морского регистра судоходства как предприятие, осуществляющее монтаж, пусконаладочные работы, техническое обслуживание и ремонт электрооборудования и оборудования автоматизации на судах. Выполнен ряд работ в данном направлении. Начиная с 2010 г. компания выполнила ряд проектов по созданию, модернизации и техническому обслуживанию систем автоматизации технологических процессов и производств на нефтегазовых месторождениях Мангистауской области.

В 2012 г. компания начала работу по аккредитации проверочной лаборатории.

В 2013 году перед компанией стоит задача сертифицироваться по инте-













в 2012 году

компания начала работу по аккредитации проверочной лаборатории

грированной системе менеджмента качества по трем стандартам ISO 9001–2009, ISO 14001–2004, OHSAS 18001–2007. Кроме того, до конца года стоит задача завершить аккредитацию поверочной лаборатории.

Компания уделяет особое внимание своим трудовым ресурсам. Весь персонал компании постоянно проходит обязательное обучение в соответствии с требованиями Законодательства РК и дополнительное обучение по новым технологиям и повышению квалификации.

Сотрудники регулярно принимают участие в семинарах, конференциях и посещают международные профильные выставки. Все это позволяет на каждом новом проекте внедрять новейшие технологии.

Так, на одном нефтяном месторождении при оборудовании удаленных объектов системой охранного видеонаблюдения, была применена система альтернативного электроснабжения – солнечные батареи. Во–первых, это позволило сократить вредное воздействие на окружающую среду, что является одним из приоритетов для нашей компании, во–вторых – исключить возможность саботажных мероприятий и снизить затраты Заказчика.

Компания имеет диверсифицированную клиентскую базу, представленную такими компаниями как Маерск Ойл Казахстан ГмбХ (с 2005 г), ФК Buzachi Operating Ltd. (с 2010г.), ТОО «Кен–Сары» и ТОО «Meerbusch» (с 2010г.). В 2010г. компания выполнила один совместный проект с итальянской компанией FORES Engineering Srl по модернизации системы автоматизации ТП и системы автоматического пожаротушения на нефтяном месторождении. Компания планирует расширить

На сегодняшний день компания имеет статус отечественного поставщика услуг, уделяя большое внимание вопросам казахстанского содержания как по закупкам, так и в кадровой политике. Это подтверждается фактами того, что со дня образования компании отсутствует текучка кадров



данный список за счет привлечения новых клиентов–компаний, которые ведут разработку шельфа Каспийского моря.

На сегодняшний день компания имеет статус отечественного поставщика услуг, уделяя большое внимание вопросам казахстанского содержания как по закупкам, так и в кадровой политике. Это подтверждается фактами того, что со дня образования компании отсутствует текучка кадров. В случае, если компания нуждается в увеличении штата (новые проекты и направления), то подбор кадров осуществляется на конкурсной основе.

Начиная с 2009 г. компания принимает участие в сфере общественных проектов. Так, в качестве спонсорской помощи, компания выполнила работы по оснащению системами безопасности ряд частных детских дошкольных учреждений.





ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

КАСПИЙСКИЙ ПОСТАВЩИК

КОМПАНИЯ «CENTRASIA TRADE» БЫЛА ОБРАЗОВАНА 2011ГОДУ. ЗА ПРОШЕДШЕЕ ВРЕМЯ ПРЕДПРИЯТИЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАСШИРИЛО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОБЪЕМЫ И КАЧЕСТВО ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ. ПОЧТИ НЕ ИЗМЕНИВШИЙСЯ РУКОВОДЯЩИЙ СОСТАВ КОМПАНИИ ПРИОБРЕЛ ОГРОМНЫЙ ОПЫТ, УСТАНОВИЛ И ПОДДЕРЖИВАЕТ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ СО МНОГИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА И ОТРАСЛИ.

Работая напрямую с производителями продукции, компания предоставляет своим клиентам наиболее выгодные цены и условия на закупку продукции.

Компания работает со всеми судовладельцами, оказывающими услуги в Каспийской акватории Казахстана.

Трудовой коллектив состоит из настоящих профессионалов своего дела, которые дорожат честно заработанной хорошей репутацией компании. На сегодняшний день компания предлагает поставку следующих товаров и услуг:

- Аварийно – спасательные снаряжения; круги, буи, спасательные жилеты, и т.д.;
- Двигатели и силовые установки, генераторы;
- Противопожарное оборудование : костюмы пожарного, огнетушители, рукава, дыхательные аппараты, взрывозащищенные фонари;
- Палубные механизм; брашпили, краны и шлюпбалки;
- Запасные части и комплектующие к движкам, генераторам и насосам;
- Оборудование против разлива нефти: оградительные боны, абсорбирующие подушки;
- Морские геофизические, исследовательские оборудования;
- Навигационное оборудование: судовые и портовые фонари, бакены, сигнальные средства;
- Водолазное оборудование, компрессоры, костюмы, акваланги;
- Причально – швартовные оборудования; тумбы, отбойники, кранцы;
- Морские краски – антикоррозийные, антифоулинговые;
- Судовая химия – средства для очистки танков, для удаления накипи из танков, для обработки питьевой воды, котлов и опреснителей, строительные леса и комплектующие;
- Расходные материалы для машинного отделения; фильтры и смазочные материалы, моторные масла и жидкости, судовая электроника и системы навигации: GPS, радиостанции, лоты, сонары;
- Поставка морских карт и пособий, извещений мореплавателям, морской литературы;
- Проведение ремонтных и наладочных работ радионавигационного оборудования;
- Ремонт судовых дизелей и вспомогательных механизмов;
- Основной целью компании является участие во всех оффшорных проектах в качестве поставщика товара и услуг, ремонтно–сервисной службы для улучшения уровня нефтесервисного сектора, внедряя передовые зарубежные технологии.

CAT
Centrasia Trade





KAZSERVICE ПРЕДСТАВЛЯЕТ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ИНТЕРВЬЮ ЕЛШИБЕКОВА СЕРИКБЕКА КЕНЕСБЕКОВИЧА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ТОО «САМРУК–КАЗЫНА КОНТРАКТ».

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

СЕРИКБЕК КЕНЕСБЕКОВИЧ, РАССКАЖИТЕ ВКРАТЦЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О ТОО «САМРУК-КАЗЫНА КОНТРАКТ», ВХОДЯЩЕГО В АО «ФНБ «САМРУК-КАЗЫНА», О МЕСТЕ И РОЛИ КОМПАНИИ НЕ ТОЛЬКО ВНУТРИ ГРУППЫ, НО ВНУТРИ СТРАНЫ.

История нашей компании пока насчитывает немногим больше шести лет. Первоначально, с момента образования – в августе 2007 года, компания именовалась ТОО «Телеком–Инвест Самрук». Однако, в марте 2009 года Правление Фонда приняло решение переименовать организацию в ТОО «Самрук–Казына Контракт».

В общих чертах скажу, что деятельность компании строится по трем ключевым направлениям. Первое – это осуществление мониторинга доли казахстанского содержания в закупках компаний группы АО «Самрук–Казына». Второе – проведение маркетинга цен товаров, работ и услуг, закупаемых компаниями Фонда. И, третье, регулярное осуществление контрольных мероприятий по закупкам компаний АО «Самрук–Казына».

Насколько Вам известно, в структуру Фонда входят крупнейшие промышленные предприятия Казахстана. Более того скажу, что это отраслеобразующие предприятия, представляющие реальный сектор экономики страны. Обеспечение отлаженной работы закупочной системы в таких компаниях является важным критерием оценки деятельности Фонда.

Являясь уполномоченным органом АО «Самрук–Казына» по вопросам закупок, наша компания проводит комплексную работу в соответствии с поставленными перед нами задачами.

Вкратце, еще раз обозначу приоритетные направления нашей деятельности:

- содействие в реализации политики Фонда в сфере закупок;
- мониторинг и анализ закупок компаний Холдинга;
- участие в разработке документов по совершенствованию закупок в Холдинге;
- формирование комплексных баз данных потенциальных поставщиков, товаров, работ и услуг;
- мониторинг казахстанского содержания в закупаемых товарах, работах и услугах;
- создание, развитие и функционирование информационных систем в сфере закупок;
- организация контрольных мероприятий по соблюдению организациями, входящими в Холдинг, требований нормативных актов АО «Самрук–Казына» в сфере закупок;
- формирование и ведение Перечней добросовестных и ненадежных поставщиков.

РАБОТА ВАШЕЙ КОМПАНИИ ПОСТРОЕНА НА СОДЕЙСТВИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ФОНДА И УЧАСТИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКУПОК. НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВЕН И ПРОЗРАЧЕН НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ПРОЦЕСС ЗАКУПОК И ЧТО МОЖНО УЛУЧШИТЬ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ?

С 1 февраля 2013 года АО «Фонд национального благосостояния «Самрук–Казына» запустил новый проект «Информационная система электронных закупок».

ИСЭЗ предполагает проведение электронных закупок тремя методами: запроса ценовых предложений, открытого тендера и закупки с применением торгов на понижение. На данном этапе закупки осуществляются способом запроса ценовых предложений. Функциональные возможности системы для проведения закупок остальными двумя методами сейчас дорабатываются. И в скором времени компании Холдинга смогут осуществлять закупки указанными способами в полном объеме. Так, с 30 апреля 2013 года электронные закупки способом открытого тендера будут осуществляться в объеме не менее 50%, а с 30 июля 2013 года – не менее 70%.

Повсеместное внедрение в организациях Холдинга ИСЭЗ будет способствовать обеспечению прозрачности процессов закупок, а также исключению возможности манипуляции с информацией, направленной в систему, будь то заявки поставщиков или протоколы итогов.

Основными целями создание ИСЭЗ является:

- снижение цен при закупках товаров, работ и услуг;
- сокращение влияния «человеческого фактора»;
- создание условий честной конкуренции между поставщиками;
- максимальная прозрачность процедур закупок и определения победителя.

По состоянию на март текущего года благодаря функционированию ИСЭЗ достигнуты следующие результаты:

- За достаточно короткий период времени объявлено 2 817 закупок, из них состоялось 446 на сумму 694 миллионов тенге. Экономия составила 161 миллион тенге или 19% от плановых цен.
- В целях популяризации и повышения информированности для поставщиков и заказчиков Фонда в полном режиме функционирует Call–центр (10 человек), разработаны и размещены на портале ИСЭЗ обучающие видеоролики для поставщиков и заказчиков, обучено более 610 сотрудников (Заказчиков) компаний Фонда.
- Ведется работа по внедрению второго удостоверяющего центра, предназначенного для выпуска электронных цифровых подписей нерезидентам.





- Ведется работа по внедрению электронных банковских гарантий при проведении электронных закупок, что позволит значительно облегчить поставщикам процесс подачи заявок.
- Завершается работа по интеграции существующей системы с Интегрированной Налоговой Информационной системой (ИНИС) – это позволит упростить ввод регистрационных данных потенциальными поставщиками и ускорит процесс регистрации в системе с 5 рабочих дней до одного. Получено согласие Налогового Комитета, Министерства финансов Республики Казахстан и Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан (Единая транспортная система государственных органов – ЕТС ГО).

Для поставщиков, желающих пройти обучение по правилам работы в ИСЭЗ, предлагаются следующие варианты: подать заявку в ТОО «Самрук-Казына Контракт» на прохождение обучения посредствам любого образовательного центра, либо самостоятельно организовать группу из заинтересованных лиц (не менее 20–30 человек) и принять участие в бесплатном вебинаре (дистанционном обучении), который будет проведен при помощи программы Skype (Скайп).

Все закупки Фонд осуществляет на основе разработанного и внедренного Единого номенклатурного справочника товаров, работ и услуг (коротко – ЕНС ТРУ). ЕНС ТРУ содержит в себе подробную информацию о номенклатуре товаров, работ и услуг с присвоением конкретному виду товара, работы или услуги своего индивидуального (уникального) кода.

ЕНС ТРУ создан на базе классификатора продукции по видам экономической деятельности (КПВЭД). КПВЭД, ввиду укрупненности позиций вызывает сложность для использования в качестве классификатора товаров, работ и услуг.

Коды КПВЭД содержат 6 знаков, при этом позиции в ЕНС ТРУ более детализированы: товарные позиции состоят из 17 символов, наименованиям работ и услуг присвоены 14 знаков.

Для сравнения ЕНС ТРУ в настоящее время содержит более 200 000 позиций, КПВЭД состоит из порядка 5 000 позиций.

В настоящий момент, Единый номенклатурный справочник используется в закупках Фонда, а также принят Министерством финансов для использования в государственных закупках.

Параллельное внедрение и использование ЕНС ТРУ Таможенным Комитетом Республики Казахстан и Агентством по статистике Республики Казахстан позволит:

- создать целостную информационную систему на основе Единого классификатора на уровне Республики Казахстан;
- получить более четкую аналитику по экспорту и импорту товаров, работ и услуг;
- провести анализ потребности ТРУ по Республике Казахстан;
- установить мониторинг цен ТРУ по Республике Казахстан.

СЕРИКБЕК КЕНЕСБЕКОВИЧ, ТОО «САМРУК-КАЗЫНА КОНТРАКТ» ПРИЛАГАЕТ БОЛЬШИЕ УСИЛИЯ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕДУР ЗАКУПОК КОМПАНИЙ ГРУППЫ ФОНДА. ЧТО ДЛЯ ЭТОГО ДЕЛАЕТСЯ И КАК ПРОИСХОДИТ ПРОЦЕСС ЗАКУПОК В ГРУППЕ ФОНДА?

Постараюсь представить Вашему вниманию подробный ответ, касательно проводимых мероприятий, ориентированных на повышение прозрачности и эффективности процедур закупок компаний группы АО «Самрук-Казына».

Прежде всего, стоит отметить, что закупочная деятельность всех дочерних организаций Фонда производится в строгом соответствии с Правилами закупок товаров, работ и услуг, новая редакция которых была принята 10 сентября 2012 года.

Предпосылкой для их создания стало подписание 21 февраля 2012 года Президентом Республики Казахстан Закона Республики Казахстан «О Фонде национального благосостояния». Законом конкретизировано, что «закупки товаров, работ и услуг, осуществляемые группой компаний Фонда «Самрук-Қазына» производятся на основании правил, утверждаемых советом директоров Фонда».

К разработке Правил закупок были привлечены ведущие специалисты национальных компаний, учтены предложения 16 общественных организаций и широкого круга отечественных предпринимателей. Проведено более 20 заседаний рабочей группы, изучено более 200 предложений по улучшению норм Правил. В результате внесены поправки в более чем 80 пунктов из 143, изложенных в Правилах закупок 2009 года.

В процессе разработки нового нормативного документа по процедурам закупок товаров, работ и услуг мы ставили перед собой несколько задач. Среди ключевых могу выделить:

- всемерное содействие повышению уровня казахстанского содержания в закупках организаций Холдинга;
- обеспечение прозрачности и гласности закупочного процесса;
- оптимальное и эффективное расходование денег, используемых для закупок;
- усиление контроля и повышение ответственности за принимаемые решения;
- обеспечение условий для добросовестной конкуренции среди потенциальных поставщиков;







- приобретение качественных товаров, работ и услуг.

Начиная с 2009 года, в Правилах закупок постоянно наращивался объем льгот и преференций для отечественных товаропроизводителей (далее сокращение – ОТП) и поставщиков. К ним следует отнести: предоставление нашим производителям условных скидок (до 20%), проведение первоначальной закупки товаров исключительно среди предприятий, их производящих, освобождение ОТП от уплаты всех видов обеспечений (тендерных заявок, исполнения договоров, возврата аванса), обязательная выплата им аванса в размере не менее 30% от суммы договора.

В новой редакции Правил, мы сохраняем все механизмы развития местного содержания и вносим дополнения, делая акцент на стимулировании долгосрочной кооперации между ОТП и компаниями Фонда.

В качестве нововведений следует отметить:

- предоставление условной скидки ОТП, осваивающему новое производство, на основании представленного им заявления – декларации (до 15%);
- увеличение размера условной скидки за казахстанское содержание в товаре с 10% до 15%;
- установление в договорах о закупках работ обязательства для поставщиков касательно приоритета закупок и использования материалов отечественного происхождения, необходимых для выполнения работ;
- установление срока действия долгосрочного договора до 10 лет.

В подтверждение значимости мероприятий, направленных на стимулирование развития и поддержки отечественных поставщиков товаров, приведу пример. За каждый 1% местного содержания в товаре, который будет предметом закупки, условное снижение цены составит 0,15%. То есть, если поставщик предоставит копию сертификата происхождения товара (формы СТ KZ), в которой указана 100% доля, он может рассчитывать на 15% условную скидку.

Для поставщиков работ и услуг, как и в случае с ОТП, мы применяем условные скидки до 10% за долю местного содержания в работах или услугах, а также 5% для поставщиков–участников СЭЗ «Парк инновационных технологий».

ИСЭЗ предполагает проведение электронных закупок тремя методами: запроса ценовых предложений, открытого тендера и закупки с применением торгов на понижение

КАКИЕ ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ПРИМЕНЯЮТСЯ ДЛЯ ВЫБОРА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ДЛЯ АНАЛИЗА СТАНДАРТА КАЧЕСТВА В ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ?

Здесь акцентируем внимание на том, что стандарты качества в закупках товаров и услуг должны соответствовать технической спецификации закупаемых товаров и услуг.

В АО «ФНБ «САМРУК-КАЗЫНА» СОЗДАН СПИСОК ИНОСТРАННЫХ ТОВАРОВ, КОТОРЫЕ ЗАКУПАЮТ НАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БИЗНЕС ПРИЗВАН ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОСВОИТЬ ИХ ПРОИЗВОДСТВО. КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, НАСКОЛЬКО ЦЕЛЕСООБРАЗНО НА ДАННЫЙ МОМЕНТ РАЗВИВАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БИЗНЕС И В КАКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ ВЫ ВИДИТЕ ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ?

На основе среднесрочных программ дочерних компаний АО «Самрук – Қазына» формируется и регулярно обновляется Перечень импортируемых товаров, которые закупают дочерние и зависимые организации Фонда на постоянной основе. Перечень содержит информацию о 51 000 наименований товаров, объединенных в 18 товарных групп. На основании Перечня компаниями Фонда разработана номенклатура товаров, производство которых целесообразно организовать на территории Казахстана. В общей сложности это около 2 000 товарных позиций. Сейчас идет полным ходом работа по консультированию, уточнению данных позиций с организациями Фонда. В последующем, намечено продолжить работу по расширению этого Перечня и выработке механизмов поддержки нашим производителям при содействии общественных и государственных структур, в лице НЭПК «Союз «Атамекен», АО «Национальное агентство по развитию местного содержания NADLoC», Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан.

Фундаментом реализации проектов по установлению новых производств местной продукции стали проведение исследований, всесторонних анализов 8 товарных рынков: кожевенное производство, изоляторы, санитарно–гигиеническая продукция, стальные трубы, листовое стекло, масла и смазки, серная кислота, автошины и др. Таким образом, планируются к запуску проекты по производству санитарно–гигиенической продукции, листового стекла, масел и смазок.

Более двух третей потребляемой товарной номенклатуры, от общей потребности Холдинга, обеспечивается за счет импортной продукции, аналоги которой либо не производятся казахстанскими предприятиями, либо серьезно уступают в качестве и цене.

В структуре импортируемых товаров, постоянно потребляемых национальными компаниями, преобладают оборудование, механизмы, инструменты и запчасти для железнодорожной, нефтегазовой, энергетической, телекоммуникационной отраслей и их инфраструктуры.

При содействии компаний Фонда казахстанскими предприятиями за 3 года освоено производство порядка 3 тысяч наименований постоянно востребованной импортозамещающей продукции.

При участии АО «НК «Қазақстантеміржолы» организовано 22 новых производства, в том числе введены в эксплуатацию заводы по выпуску тепловозов по технологии GeneralElectric и пассажирских вагонов в Астане, а грузовых вагонов в Экибастузе.

АО «НК «КазМунайГаз» ведет работу по организации 21 нового производства, до 2013 года планируется наладить выпуск 35 видов оборудования, которое ранее импортировалось в Казахстан.

ТОО «Объединенная химическая компания» реализует крупные проекты по созданию производства серной кислоты, полипропилена.

Сегодня видение общей задачи Фонда заключается в том, чтобы сориентировать ОТП на освоение конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, отвечающей всем мировым стандартам, и содействовать реализации их инициатив.

АО «НАК «Казатомпром» проводит работу по созданию совместных предприятий с участием иностранных партнеров по производству перекиси водорода, ионообменных смол. Налажен выпуск тепловых насосов, планируется создание инновационного производства энергетического оборудования – солнечных панелей и ветрогенераторов.

Отдельно обращу внимание на утвержденную Фондом программу содействия модернизации действующих и созданию новых производств, которая нацелена на синхронизацию инвестиционного и закупочного процессов, а также деятельности соответствующих структур, в части создания новых производств для обеспечения потребности компаний Фонда в качественной отечественной продукции. Для этих целей в структуре Холдинга функционируют две специализированные организации – ТОО «Самрук – Казына Контракт» и ТОО «Самрук – Казына Инвест».

Мы призываем всех предпринимателей обращаться к нам с новыми идеями, проектами. Совместные действия, направленные на развитие казахстанского содержания, определенно будут иметь поддержку.

В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ДОЛГОСРОЧНАЯ ПОЛИТИКА ФОНДА ПО ЗАКУПКАМ?

Сегодня видение общей задачи Фонда заключается в том, чтобы сориентировать ОТП на освоение конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, отвечающей всем мировым стандартам, и содействовать реализации их инициатив.

В качестве дополнительной меры стимулирования организации производства импортозамещающей продукции, казахстанскому производителю товаров гарантируется заключение долгосрочного договора на срок до 10 лет. Этот временной промежуток позволит реализовать полный цикл организации выпуска товаров, выходя на рентабельные позиции. При этом, понимая, что производитель не имеет возможности осуществить поставку товара сразу после заключения долгосрочного договора, в Правила закупок заложены нормы, предусматривающие условия поставки товара после ввода предприятия в эксплуатацию и выхода на запланированные объемы производства. Кроме того, в течение указанного срока отечественные производители смогут погасить банковские кредиты.

Таким образом, за счет преференций при закупках и инвестиций созданы благоприятные условия для бизнеса по развитию импортозамещающих производств.

КАКОЕ КОЛИЧЕСТВО ТЕНДЕРОВ БЫЛО ОТМЕНЕНО ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОВЕРОК И ПРИЗНАНЫ НЕЗАКОННЫМИ?

По результатам проверок с начала 2013 года было выявлено около 40 нарушений в процедурах проведения закупок, отменено 3 тендера. Отмечу, что полномочия по отмене итогов тендеров имеет Комиссия АО «Самрук–Қазына» по рассмотрению жалоб по вопросам закупок. Наше Товарищество осуществляет контрольные мероприятия по закупкам компаний АО «Самрук–Қазына». В случае выявления нарушений или обращения к нам участников закупок, предоставивших сведения некорректного осуществления процедуры закупок, мы проводим выездные проверки, в том числе направляем письма о поручениях организаторам закупок об устранении нарушений и применении мер в части привлечения к дисциплинарной ответственности лиц, допустивших нарушения.

КАКАЯ ПОЛИТИКА И РАБОТА ВЕДЕТСЯ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ОТБОРА ДОБРОСОВЕСТНЫХ КОМПАНИЙ, ЗАРЕКОМЕНДОВАВШИХ СЕБЯ НА РЫНКЕ?

С 2009 года мы ведем Перечень добросовестных поставщиков, внесение в который подтверждает статус добросовестности участника закупок Фонда. А именно, надлежащее исполнение всех обязательств по контрактам, высокие стандарты в работе, отсутствие претензий со стороны наших организаций либо государственных органов.

Для компаний, нахождение в этом Перечне, обеспечивает высокую степень доверия и укрепление позитивного имиджа. Тем, кто дорожит собственной репутацией, звание «добросовестный поставщик» очень ценно и свидетельствует о том, что с ним можно иметь дело. Вместе с тем, при участии в закупках такие компании имеют приоритет в сравнении с другими участниками в части получения условной скидки (в размере 1%).





Хочу подчеркнуть, что включение в реестры Холдинга осуществляется бесплатно и актуализируется на постоянной основе. Ознакомиться с действующими реестрами можно на сайте Фонда www.s–k.kz

КАК ИЗМЕНИТСЯ ПОЛИТИКА ТОО «САМРУК-КАЗЫНА КОНТРАКТ» ПОСЛЕ ВХОЖДЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО? ПРЕДПОЛАГАЮТСЯ КАКИЕ-ТО КОРЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ?

Вступление во Всемирную Торговую Организацию является знаковым событием для любого современного государства. Во многом это способствует повышению престижа страны в мировом сообществе. На примере других стран мы наблюдаем положительный эффект от вступления в эту международную организацию.

Не далек тот момент, когда Казахстан станет полноправным членом ВТО. Несмотря на ряд позитивных моментов вступления, невозможно не отметить некоторые особенности и правила ВТО. Так, требования ВТО запрещают применение каких–либо дискриминационных мер при закупках, в отношении товаров и услуг, производимых странами–участницами ВТО.

С учетом этих обстоятельств для нас является важным принятие оптимального решения, которое будет соответствовать требованиям всемирной организации и, в то же время, способствовать развитию отечественного производства.

Грядущее вступление Казахстана в ВТО и активное содействие развитию Единого Экономического Пространства стали поводом для разработки новых правил закупок. Соответствие международным стандартам в сфере закупок явилось ключевым критерием.

Отмечу, что в начале марта АО «Фонд национального благосостояния «Самрук–Қазына» презентовал Концепцию новых Правил закупок широкой общественности.

В ходе масштабной работы был изучен лучший международный опыт, проведен сравнительный анализ регламентов закупок крупных зарубежных компаний и международных организаций, в том числе ОАО «Газпром», ТШО, Европейский Банк Реконструкции и развития, Всемирный Банк, а также учтены условия вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Так, при разработке Концепции Фондом была изучена нормативная база Всемирной торговой организации, регулирующая процессы купли/продажи.

В настоящее время проводится работа по поиску, разработке и внедрению механизмов поддержки казахстанского производства в условиях вступления в ВТО. Этот процесс требует тщательной проработки и времени, поэтому мы надеемся, что

Казахстану будет предоставлен переходный период.

В этой связи, Фонд предлагает реализацию комплекса оперативных мер по адресной поддержке предприятий и проектов, попавших в группы риска.

Первое. Компании Фонда проведут работу по заключению долгосрочных договоров с крупными отечественными производителями, при условии соответствия их продукции требованиям качества, а также обязательств по модернизации.

Планируется осуществление следующих шагов.

- Разработка и утверждение в срок планов долгосрочных закупок компаний Фонда. Внесение в планы закупок номенклатуры постоянно закупаемых отечественных товаров.
- Проведение в течение первого полугодия 2013 года закупок отечественных товаров согласно утвержденных планов долгосрочных закупок.
- Внесение в заключаемые, а также ранее заключенные, долгосрочные договоры условий по возможности увеличения срока действия договора до 10 лет с даты его подписания.

Результат: обеспечение долгосрочными заказами местных производителей, как крупных, так и субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, Фонд намерен закрыть потребность по основным объемам постоянно закупаемых местных промышленных товаров на долгосрочный период.

Второе. В рамках корпоративной системы закупок Фонда разрабатывается механизм предварительного отбора поставщиков (предквалификация), который широко распространен в международной практике закупок.

Третье. Учитывая, что внутрихолдинговая кооперация не противоречит нормам ВТО, целесообразно увеличивать количество предприятий, в которых имеется доля Фонда или его компаний. В настоящее время под отечественными товаропроизводителями Холдинга понимаются организации 25 процентов более процентов акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат Фонду или компаниям Фонда.

Это позволит Фонду обеспечивать заказами предприятия, создаваемые в рамках инвестиционных проектов, по мере их ввода в эксплуатацию, что позволит продолжить эффективную реализацию программы индустриального инновационного развития страны.

В редакцию новых правил закупок вводятся следующие положения:

- введение рейтинговой системы начисления баллов для потенциальных поставщиков будет способствовать повышению качества закупаемых товаров, работ и услуг за счет добросовестности поставщиков, налаживание партнерских отношений с ними. Главный принцип, который действует на стадии выбора поставщика заключается в том, что потенциальному поставщику, претендующему на поставку товаров, работ и услуг более высокого уровня риска, нужно иметь большее количество рейтинговых баллов;
- внедрение матрицы оценки рисков позволит улучшить качество планирования за счет установления четкой связи между производственными планами и системой снабжения, будет способствовать экономии затрат;
- внедрение новых процедур мониторинга и контроля за исполнением контрактов. Ожидаемый эффект: улучшение качества учета, а также сокращение возможностей коррупционных проявлений на этапе исполнения договоров.
- формирование Перечня потенциальных поставщиков («Short–list») по определенной номенклатуре товаров, работ и услуг. Закупки по данному реестру будут осуществляться способом двухэтапного тендера. Ожидаемый эффект – экономия времени на закупку и возможность содействия местным производителям.



Вступление во Всемирную Торговую Организацию является знаковым событием для любого современного государства. Во многом это способствует повышению престижа страны в мировом сообществе.

НА КОНФЕРЕНЦИИ И ФОРУМЕ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2013» БЫЛ ПОДНЯТ ВОПРОС О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ КОНТРАКТОВ С СЕРВИСНЫМИ КОМПАНИЯМИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОНИ МОГЛИ РАЗВИВАТЬСЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАТЬСЯ. КАЖДЫЙ ГОД ОБЪЯВЛЯЮТСЯ ТЕНДЕРА НА ОДНИ И ТЕ ЖЕ РАБОТЫ. КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, КАК МОЖНО РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ? КАКИЕ ШАГИ ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНИМАТЬ?

Вопрос увеличения местного содержания в закупках имеет для Фонда высокий приоритет, потому что является составной частью реализации стратегического направления Фонда – содействие развитию и диверсификации экономики страны.

Фондом в дополнение к действующим Правилам закупок разработан специальный порядок осуществления долгосрочных закупок товаров у казахстанских производителей, в соответствии с которым, объемы закупок могут быть распределены между тремя ОТП в пропорции: 50/30/20 или двумя в соотношении 70/30. Если же при сравнении окажется, что предложенные поставщиками цены на одном уровне, то общий объем закупок распределяется между ними равными долями.

При этом, ежегодно, в период действия долгосрочных договоров будут проводиться мини–тендеры среди тех предприятий, между которыми ранее был распределен заказ. То есть, производитель, получивший 20% или 30% от общего объема в предыдущем году, может претендовать на больший объем заказа, в случае если предложит более низкую цену, либо более высокую долю местного содержания в выпускаемой им продукции при сохранении соответствующего качества.

Это даст возможность создать условия для конкурирования между производителями, тем самым, повышая уровень конкурентоспособности местной продукции.

В то же время, заключение долгосрочного договора с компаниями Фонда это не только гарантированный долговременный заказ, но и определенные обязательства поставщика по модернизации собственного производства за счет внедрения новых технологий и повышения производительности труда.

Просим заинтересованных лиц обращаться и направлять свои заявки в дочерние компании Фонда с предложениями о заключении долгосрочных договоров. В случае возникновения спорных вопросов обращайтесь к нам, в рамках своей компетенции мы всегда будем рады оказать содействие.

Карта мониторинга казахстанского содержания повышает эффективность реализации задач, поставленных перед Фондом

РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, БОЛЕЕ ПОДРОБНО О КАРТЕ МОНИТОРИНГА КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ В ТОВАРАХ, РАБОТАХ И УСЛУГАХ, ЗАКУПАЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ГРУППЫ ФОНДА. В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ МОНИТОРИНГ И КАК ОН ДЕЙСТВУЕТ?

Карта мониторинга предоставляет собой комплексный информационно–аналитический продукт, включающий в себя:

- информацию о закупаемых товарах, работах, услугах, в разрезе компаний, регионов, номенклатуры;
- показатели по доле местного содержания, их динамику при сравнительном анализе с предыдущими показателями в интересуемых срезах;
- каталог товаров, производимых в Казахстане с указанием их стоимости, условий поставки, доли местного содержания (сертификат СТ–KZ), сведений о производителе (контактные данные, производственная мощность и др.);
- карту новых производств, включающую в себя данные о реализуемых и планируемых к реализации проектов по модернизации или созданию новых производств;
- карту поставщиков;
- реестры и перечни, формируемые ТОО «Самрук–Казына Контракт».

В аналитическом блоке Карты заказчики самостоятельно могут формировать необходимые им отчеты, сравнения показателей по динамике закупок и местного содержания в разрезе регионов, отчетных периодов, а также закупок дочерних и зависимых организаций.

Карта мониторинга казахстанского содержания повышает эффективность реализации задач, поставленных перед Фондом и его компаниями, по обеспечению местного содержания в закупках, а также созданию новых производств.

В будущем планируется модернизация Карты мониторинга местного содержания. Карта будет интегрирована с автоматической системой формирования и предоставления отчетности по вопросам закупок, реестрами, перечнями и иными информационными базами данных. Учитывая это, информация, вносимая организациями Фонда, интерактивно в автоматическом режиме будет отображаться на Карте, что позволит заказчикам своевременно получать объективную информацию о закупках, номенклатуре отечественных товаров, доле местного содержания и принимать необходимое решение.

Более того, в дальнейшем, будет осуществлена интеграция Карты мониторинга местного содержания и Портала «Маркетинг в закупках товаров, работ и услуг, организаций, входящих в АО «ФНБ «Самрук–Казына», что позволит поставщикам иметь полную информацию о закупках из первоисточников и с учетом этого выстраивать свою производственную деятельность. За счет консолидации планов закупок Заказчиков и данных, предоставленных на Портал, будет достигнута цель по сокращению количества посредников, и, соответственно экономии бюджетов.

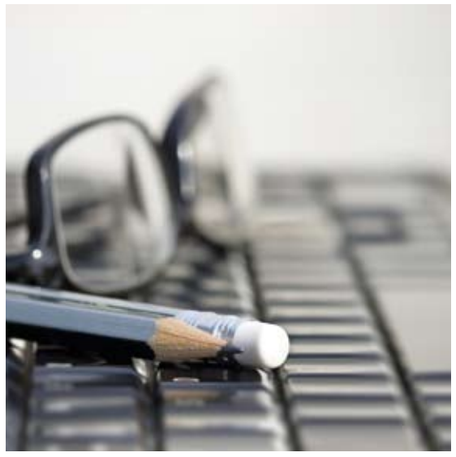
В среднесрочной перспективе планируется совершенствование Портала, которое будет заключаться в наполнении его данными о закупках и ценах, пополнении базы Портала данными о поставщиках товаров, работ и услуг, необходимых организациям Холдинга, развитии функционала по расчету различных тарифов: автотранспортных, водных, воздушных, энергетических и т.д.

КАКОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ВЫ ПРИДЕРЖИВАЕТЕСЬ ВНУТРИ КОМПАНИИ? КАКАЯ РОЛЬ В КОМПАНИИ ТОО «САМРУК-КАЗЫНА КОНТРАКТ» ОТВОДИТСЯ КОРПОРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ?

Люди – это главное богатство нашей организации. Без ложной скромности отмечу, что наши сотрудники являются движущей силой успеха деятельности ТОО «Самрук-Казына Контракт». Наша компания прилагает немало усилий, чтобы работники профессионально развивались внутри компании, отправляет сотрудников на курсы и тренинги, связанные с совершенствованием работы и управлением проектами, предоставляет доступ к признанным информационным системам и базам данных, предлагает карьерный рост и повышение пакета вознаграждения в зависимости от результатов работы и проектных достижений. С целью профессионального роста наших работников внутри компании проводится корпоративное обучение – семинары, тренинги. Вместе с тем, одним из эффективных способов повышения уровня квалификации сотрудников, является проведение самостоятельных тренингов. Таким образом, в процессе подготовки и ведения обучающего семинара, сотрудник увеличивает профессиональный багаж своих знаний.

Кроме того, нами разработана лекционная система, в рамках которой мы проводим как внутренне обучение, так и внешнее, касающееся норм Правил закупок Фонда, правил работы с ИСЭЗ, написание информационных программ и так далее.





Что касается Вашего второго вопроса, компания отводит большую роль соблюдению принципов корпоративной социальной ответственности. Такая концепция ведения бизнеса подразумевает учитывание интересов общества, мы возлагаем на себя ответственность за влияние своей деятельности на все заинтересованные стороны (организации Фонда, государственные органы, работники).

С целью профессионального роста наших работников внутри компании проводится корпоративное обучение – семинары, тренинги.

РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, БОЛЕЕ ПОДРОБНО О ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ НА ПРЕДСТОЯЩИЙ ПЕРИОД.

Разработан проект Стратегии развития ТОО «Самрук-Казына Контракт» на период 2013-2022 годы. В настоящее время документ находится на утверждении в Фонде.

Продолжится работа по наведению порядка в системе закупок Фонда и его дочерних компаний. Это является нашей ключевой целью. Для эффективного



ее достижения мы определили для себя ряд дополнительных целей, которые заключаются в следующем:

- обеспечение прозрачности закупочного процесса за счет упрощения процедур. Доступность понимания норм Правил закупок Фонда для всех участников закупок.

Как ранее я уже отмечал, с начала этого года заработала на полную мощность Информационная система электронных закупок. А ведь это очень действенный инструмент, способствующий соблюдению транспарентности процесса закупок.

- будет усилен контроль за исполнением договоров.

Вместе с тем, основными задачами Товарищества на предстоящий период остаются:

- содействие в создании новых конкурентоспособных производств;
- совершенствование нормативной правовой базы в области закупок на основе лучших мировых практик в части обеспечения роста местного содержания;
- совершенствование системы мониторинга местного содержания;
- открытость и прозрачность информации, необходимой отечественным предпринимателям для своего развития.

ЭТОТ НОМЕР МЫ ПОСВЯЩАЕМ ХОККЕЮ С ШАЙБОЙ. МЫ ЗНАЕМ О ТОМ, ЧТО ВЫ НА ДОСУГЕ ИГРАЕТЕ В ХОККЕЙ. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПОЧЕМУ ВАМ НРАВИТСЯ ЭТОТ ВИД СПОРТА? ГДЕ И С КЕМ ВЫ ИГРАЕТЕ В ХОККЕЙ И КАК ОН ПОМОГАЕТ ВАМ В РАБОТЕ И ЖИЗНИ?

Действительно, это так. Очень люблю и уважаю эту игру. Занимаюсь хоккеем более 12 лет. Совместно со своими спортивными единомышленниками создал команду «Арлан». На протяжении ряда лет принимаем активное участие в городских соревнованиях, занимаем призовые места.

Когда речь заходит о любимом виде спорта, можно, наверное, часами о нем говорить и говорить (смеется). Хоккей очень увлекательная игра, она придает силу и бодрость. В какой-то мере этот вид спорта можно назвать азартным, конечно, в хорошем смысле этого слова. Есть масса преимуществ игры в хоккей.

Во-первых, хоккей это коллективная игра, вырабатывается командный стиль работы и чувствуется поддержка своих ребят. Во-вторых, ты работаешь на результат, стремишься одолеть своего противника с присущим этой игре духом соперничества. Ты становишься более выносливым, с каждой игрой оттачиваешь свое мастерство.

В-третьих, в процессе игры вся накопившаяся отрицательная энергия выплескивается через соответствующую физическую нагрузку. Ведь с современным динамичным темпом жизни, порой настолько морально изматывающим, важно разумно расходовать свой энергетический потенциал и не тратить его понапрасну – не вовлекаться в ненужные споры и другие конфликтные ситуации. За время полуторачасового матча игрок настолько активно передвигается по ледовой арене, так сказать в погоне за шайбой, что к его завершению ни на что не остается сил. Но, это приятная усталость и длится она совсем недолго. После короткого отдыха можно приступать с легкостью к свершению новых дел в хорошем расположении духа. Благодаря хоккею и в целом занятиям спортом я нахожусь в хорошей физической форме, что положительно сказывается на моей работе.

Хочется всем нашим дорогим читателям пожелать уделять занятиям спортом по возможности больше свободного времени и со временем это окупится для вас отличным самочувствием и здоровьем.

БЛАГОДАРЮ ВАС ЗА ИНТЕРЕСНУЮ БЕСЕДУ!

Беседовал Дауржан Аугамбай



ОБЩЕСТВО ИНЖЕНЕРОВ-НЕФТЯНИКОВ РАСШИРЯЕТ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В КАЗАХСТАНЕ

РУКОВОДСТВО ОБЩЕСТВА ИНЖЕНЕРОВ–НЕФТЯНИКОВ НЕДАВНО ПОБЫВАЛО В КАЗАХСТАНЕ С ЦЕЛЬЮ ВСТРЕЧИ С ЧЛЕНАМИ ОБЩЕСТВА И РУКОВОДСТВОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОТРУДНИЧЕСТВА С НЕФТЕГАЗОВЫМ СООБЩЕСТВОМ СТРАНЫ. НЕДЕЛЬНЫЙ ТУР ВКЛЮЧАЛ ПОСЕЩЕНИЕ ГОРОДОВ АТЫРАУ И АСТАНА И УЧАСТИЕ В КОНФЕРЕНЦИИ «KAZSERVICE».

ОИН (SPE) является крупнейшей организацией индивидуальных членов, работающих в международной нефтегазовой промышленности: менеджеров, инженеров, ученых и других специалистов.

Поездка была первой в серии визитов, задуманных с целью повышения уровня информативности об Обществе, насчитывающим более 110 000 участников в 141 стране мира.

Общество расширило свое присутствие в стране в 1995 году, когда была учреждена первая профессиональная секция в Атырау. После этого, были основаны секции в Актау (в 2000 году) и в Алматы (2009). ОИН также открыло студенческие секции в Казахском национальном техническом университете (КазНТУ), Казахстанско–Британском Техническом Университете (КБТУ), и Атырауском институте нефти и газа.

Особенно активны студенческие секции в регионах. Еще с прошлого года, секции КазНТУ и КБТУ стали партнерами для организации V Международного Форума. Мероприятие включило пленарное заседание в форме круглого стола с презентациями докладов от лидеров промышленности и участников ОИН. Секция КазНТУ была награждена Премией ОИН «Золотой Стандарт–2012», вручаемой секциям, с наиболее выдающимися программами, деятельностью, и уровнем участия в течение одного учебного года. Секции КазНТУ и КБТУ также получили хвалебные отклики на конференции «Нефтегазовые горизонты–2012» в России; двое из участников секций заняли первые места на конференции, в конкурсе студенческих работ. Секция, закрывшая год, была названа «Декабрьской студенческой секцией месяца».

Студенческие секции ОИН, насчитывающие более 264 единиц по всему миру, обеспечивают будущих специалистов в сфере разведки и до–





бычи возможностью получения стипендии и ценным профессиональным опытом при посредстве создания полезных деловых связей и контактов с промышленными специалистами и потенциальными работодателями.

Привлечение ресурсов в регионы.

В связи с ростом количества участников в Казахстане, ОИН стремится к привлечению большего количества технических ресурсов, программ и событий в регион. Также, в планах, находящихся в процессе выполнения — учреждение Регионального Консультативного Комитета для России и стран Каспийского региона, который будет следить за тем, чтобы были разрешены ключевые вопросы промышленности в регионе.

Андрей Гладков, – Региональный Директор ОИН по России и Каспийскому региону; Ники Томас, – Генеральный Директор ОИН по Европе–России–Каспийскому региону и Тропической Африке, Роберто Чиаротти, – Директор по персоналу, Отдел по развитию международного сотрудничества; и Координатор проекта, Антонина Козьмина, начали свой визит в Атырау, где они встретились с сотрудниками секции ОИН, студентами–участниками секций и руководством промышленных компаний. Наряду с более чем 100 профессиональными членами, городское студенческое подразделение проводит ежемесячные встречи, посещаемые примерно 80 студентами.

Затем группа переместилась в Астану, где приняла участие в Конференции «KazService». В ходе конференции, г–н Гладков ознакомил участников конференции с деятельностью ОИН в мировом масштабе, и конкретно в Казахстане в форме короткой презентации. ОИН также организовало вечерний прием для делегатов конференции и выставочную площадь, где делегаты могли навести справки о членстве и программах. Г–н Гладков также принял участие в Круглом столе по вопросам образования, вызвавшим интерес ряда образовательных учреждений и программ. Как отметил г–н Гладков: «Они рассматривают нашу деятельность, к примеру, программу “Energy4me”, как актуальную и полезную для достижения целей». Члены общества, находящиеся в Астане, в данное время относятся к Алматинской секции, но в стадии реализации планов находится учреждение Секции в Астане для оказания содействия участникам на местном уровне.

Главным вопросом, обсуждавшимся на конференции, стало подписание Меморандума о взаимопонимании между г–м Гладковым и Генеральным Директором «Союза сервисных компаний Казахстана» Дауржаном Аугамбай. Соглашение, придавшее официальный статус сотрудничеству между двумя организациями, предусматривает обмен информацией и техническое содействие; возможность проведения совместных конференций и других мероприятий в целях поддержания сервисных предприятий Казахстана; и посещение мероприятий ОИН Казахстанскими делегациями. ОИН планирует дальнейшее сотрудничество с «KazService».

Представители ОИН во главе с Президентом ОИН 2012 года Ганешем Такур запланировали поездку в Казахстан на май; они ожидают развития и расширения услуг ОИН и роста количества участников в регионе.



Студенческие секции ОИН, насчитывающие более 264 единиц по всему миру, обеспечивают будущих специалистов в сфере разведки и добычи возможностью получения стипендии

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ ИНЖЕНЕРОВ-НЕФТЯНИКОВ

Миссия
Сбор, распространение и обмен техническими знаниями, касающимися разведки, разработки и добычи нефтегазовых ресурсов, и соответствующих технологий для общественных интересов; а также предоставление возможностей повышения технической и профессиональной квалификации специалистов.

Членство
- 110 000 членов в 141 стране мира
- 191 членских секций, включая 3 в Казахстане
- 264 студенческих секций, включая 3 в Казахстане

Технические дисциплины
- Бурение и закачивание скважин
- Охрана труда, промышленная и общая безопасность, охрана окружающей среды и социальная ответственность
- Управление и информация
- Добыча и производство
- Проекты, инженерные сооружения и строительство
- Описание коллектора и его динамических характеристик

Ресурсы SPE.org: обзор международного календаря событий и регистрация на предстоящие конференции ОИН, семинары и форумы; поиск технических статей ОИН; поиск отраслевой справочной информации; доступ к публикациям и журналам ОИН; приобретение технических статей и сопутствующих товаров. Участники могут управлять своим аккаунтом; находить информацию о региональных встречах ОИН; сотрудничать с коллегами через интернет-сообщества; представлять на рассмотрение технические статьи для презентаций на конференциях или публикации; выдвигать коллег на присуждение награды; либо регистрироваться на тренингах.

Периодические издания ОИН: Технические ресурсы ОИН: Серия монографий, Руководство по технологии нефтегазодобычи, доклады, Серия, состоящая из переиздаваемых произведений, учебные курсы, технические статьи ОИН на сайте www.onepetro.org (включая более 700 статей на русском языке), стандарты, обзоры, серии научных пособий и видео курсы.

Energy4me.org: обучающий сайт ОИН по энергетике обеспечивает ресурсами докладчиков, учителей и студентов по всем источникам энергии и энергетическим специальностям.

Конференции и выставки
ОИН проводит каждый год более 140 конференций, выставок, форумов и семинаров. Технические программы предоставляют и учреждают только участники ОИН и профессиональные специалисты. Чтобы ознакомиться с полным перечнем событий ОИН, посетите сайт: www.spe.org/events.

Филиалы

США
Даллас, штат Техас, США

Азиатско-тихоокеанский регион
Куала–Лумпур, Малайзия

Канада
Калгари, провинция Альберта

Европа, Россия, Каспийский регион и Тропическая Африка
Лондон, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии

Ближний Восток, Северная Африка и Индия
Дубай, ОАЭ

Москва
Москва, Российская Федерация

Руководство

Президент 2013 г.
Эгберт Имомо, Afren

Президент 2014 г.
Джеф Спат, Шлюмберже

Президент 2012 г.
Ганеш Такур, Шеврон Энерджи Технолоджи Компани



SOCIETY OF PETROLEUM ENGINEERS EXTENDS ITS REACH IN KAZAKHSTAN

EXECUTIVES WITH THE SOCIETY OF PETROLEUM ENGINEERS RECENTLY TRAVELED TO KAZAKHSTAN TO MEET WITH MEMBERS AND INDUSTRY EXECUTIVES TO EXPLORE OPPORTUNITIES FOR COLLABORATION WITH THE COUNTRY'S OIL AND GAS COMMUNITY. THE WEEK–LONG TOUR INCLUDED VISITS TO ATYRAU AND ASTANA, INCLUDING ATTENDANCE AT THE KAZSERVICE CONFERENCE.

SPE is the largest individual–member organization serving managers, engineers, scientists and other professionals in the global oil and gas industry. The trip was the first in a series of visits intended to increase awareness of the society, which boasts more than 110,000 members in 141 countries.

The society first extended its reach to the country in 1995 when it formed its first professional section in Atyrau. Since then, sections in Aktau (2000) and Almaty (2009) were founded. SPE also launched student chapters at Kazakh National Technical University (KNTU), Kazakh–British Technical University (KBTU), and Atyrau Oil & Gas Institute. Student chapters in the region are particularly active. The KNTU and KBTU chapters partnered late last year to organize the V International Forum. The meeting included a round table plenary session with presentations from industry leaders and professional SPE members.

The KNTU chapter was recognized with the 2012 SPE Gold Standard Award, which is presented to chapters whose programs, activities, and levels of participation during a single academic year distinguish that chapter from others. They also received praise at the 2012 Oil and Gas Horizons Conference in Russia, where two members took first place in the Student Paper Contest. The chapter closed out the year being named December Student Chapter of the Month.

SPE student chapters, which number more than 264 around the world, provide the E&P professionals of tomorrow with scholarship opportunities and valuable career experience by networking with industry professionals and potential employers.

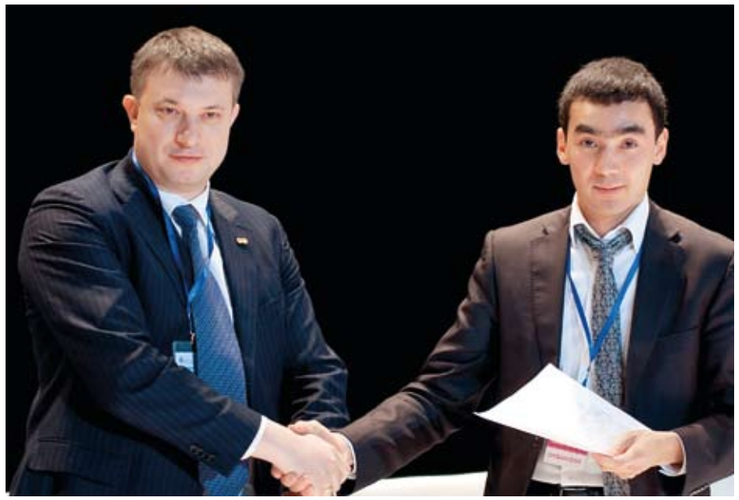
Bringing Resources to the Region

As its Kazakhstan membership grows, SPE seeks to bring more technical resources, programs, and events to the region. Plans also are under way to establish a Regional Advisory Committee for the Russia and Caspian Region which will ensure that the key topics of the industry in the area are addressed.

SPE Regional Director, Russia and Caspian, Andrey Gladkov; SPE Managing Director Europe, Russia, Caspian & Sub–Saharan Africa, Niki Thomas; Staff Director, Global Business Development, Roberto Chiarotti; and Membership Coordinator, Antonia Kozmina, began their visit in Atyrau, where they met with SPE section officers, student members and industry executives. In addition to more than 100 professional members, the city's student chapter holds monthly meetings attended by about 80 students.

The team then traveled to Astana, where they participated in the KazService Conference. During the Conference Gladkov introduced SPE activities globally and specifically within Kazakhstan to the attendees with a short presentation. SPE also hosted an evening reception for the Conference delegates and manned an exhibition booth where delegates could inquire about membership and programs. Gladkov also participated in an Educational Roundtable which resulted in interest from a number of schools and educational programs. "They see our activities, such as Energy4me, as relevant and of benefit to what they want to achieve," Gladkov said. Society members located in Astana currently participate in the Almaty section, but plans are underway to establish a Section based in Astana to serve the membership more locally.

A highlight of the conference was the signing of a Memorandum of Understanding by Gladkov and KazService's Gen–



MoU is signed by A. Gladkov and D. Augambay



SPE student chapters, which number more than 264 around the world, provide the E&P professionals of tomorrow with scholarship opportunities and valuable career experience by networking with industry professionals and potential employers.

eral Manager Daurzhan Augambay. The agreement, which formalizes collaboration between the two organizations, calls for the exchange of information and technical assistance; the possibility of joint conferences and other events to support the service enterprises of Kazakhstan; and visits by Kazakhstan delegations to SPE events. SPE looks forward to working with KazService in the future.

SPE representatives, led by 2012 President Ganesh Thakur, are scheduled to return to Kazakhstan in May and look forward to developing and expanding SPE services and membership in the region.

Society of Petroleum Engineers Facts

Mission

To collect, disseminate and exchange technical knowledge concerning the exploration, development and production of oil and gas resources, and related technologies for the public benefit; and to provide opportunities for professionals to enhance their technical and professional competence.

Membership

- 110,000+ in 141 countries
- 191 member sections including 3 in Kazakhstan
- 264 student chapters including 3 in Kazakhstan

Technical Disciplines

- Drilling and Completions
- Health, Safety, Security, Environment, and social Responsibility
- Management and Information
- Production and Operations
- Projects, Facilities, and Construction
- Reservoir Description and Dynamics

Resources

SPE.org: view the global events calendar and register for upcoming SPE conferences, workshops, and forums; search SPE technical papers; find industry reference information; read SPE publications and journals; and purchase technical books and merchandise. Members can manage their membership account, find local SPE meetings, collaborate with colleagues through online communities, submit technical papers for conference presentation or publication, nominate colleagues for awards, or enroll in training courses.

SPE Periodicals: Journal of Petroleum Technology, Journal of Canadian Petroleum Technology, SPE Drilling & Completion, SPE Economics & Management, SPE Journal, SPE Production & Operations, SPE Reservoir Evaluation & Engineering, The Way Ahead, and Oil & Gas Facilities.

SPE Technical Resources: Monograph Series, Petroleum Engineering Handbook, reports, Reprint Series, training courses, SPE technical papers in www.onepetro.org (including over 700 papers in the Russian language), standards, surveys, Textbook Series and video courses.

Energy4me.org: SPE's energy education website provides resources for speakers, teachers and students on all energy sources and energy careers.

Conferences and Exhibitions

SPE organizes more than 140 conferences, exhibitions, forums and workshops each year. The technical programs are presented and created entirely by SPE members and industry professionals. For a complete listing of SPE events, visit www.spe.org/events.



Offices
Americas
Dallas, Texas, USA
Houston, Texas, USA

Asia Pacific
Kuala Lumpur, Malaysia

Canada
Calgary, AB

Europe, Russia, Caspian and Sub-Saharan Africa
London, UK

Middle East, North Africa, and India
Dubai, UAE

Moscow
Moscow, Russian Federation
Leadership

2013 President
Egbert Imomoh
Afren

2014 President
Jeff Spath
Schlumberger

2012 President
Ganesh Thakur
Chevron Energy Technology Company





«ҚҰРЫЛЫС КЕДЕЙ ЕЛДЕРДІҢ ЕНШІСІ» ДЕГЕН ЕСКІ МӘТЕЛ БАР, БІЗДІҢ ЖАҒДАЙЫМЫЗДА, БҰЛ ИНЖИНИРИНГТІК ҚЫЗМЕТТЕР МЕН ЖОБАНЫ ДАМЫҒАН ЕЛДЕРДЕГІ КОМПАНИЯЛАР БАСҚАРАДЫ, АЛ ТІКЕЛЕЙ ҚҰРЫЛЫС ЖҰМЫСТАРЫМЕН ТҮРКИЯ, ҮНДІСТАН ЖӘНЕ ҚЫТАЙ КОМПАНИЯЛАРЫ АЙНАЛЫСАДЫ ДЕГЕНДІ БІЛДІРЕДІ.

Осы нөмірде біз «Engineering News–Record» беделді баспасы дайындаған рейтингтерді ұсындық, оған сәйкес бұл ахуал біршама өзге қырынан көрсетілген. ТОП–100 халықаралық мердігерлер рейтингінде мердігер компаниялардың көп бөлігі АҚШ, Жапония және Испания сияқты дамыған елдердің мердігерлері болып табылады. Бұл жерде, Жапонияның он компаниясы, Италияның жеті компаниясы, ал Испанияның тоғыз компаниясы ұсынылған. Екінші жағынан, дамушы елдер қытай компанияларының (21 компания) және түрік компанияларының (6 компания) қатысуы есебінен осы рейтингке өз үлестерін қосып отыр.

Күткеніміздей, ірі мердігер компаниялар рейтингінде бірде бір қазақстандық компания болмай шықты, ал Ресей болса рейтингте бір ғана «Стройтрансгаз» компаниясын ұсынған, ол 225 компания тізімінің ең соңында тұр.

Қазақстандағы жағдайды талдай келе, ТОП–100 халықаралық мердігерлер рейтингіне кіретін компаниялар ішінен 20–дан астам компания Қазақстанда табысты еңбек ету–де деген қорытынды жасауға болады. Бұл факт отандық нарықтың тартымдылығы мен перспективалығын көрсетеді. Мұны бүгінгі таңда ірі жобалармен жұмыс істеп жатқан «Fluor», «KBR», «Saipem», «Punj Lloyd», «Bechtel», «CCC», «Gama» және «Tekfen» сияқты компа–ниялары түсінеді және соны пайдаланып отыр.

Ресейдің EPC–мердігерлермен арадағы жағдайы Қазақстандағы ахуалдан мүлдем өзгеше. Ресейде кеңес дәуірінде жұмыс істеген ірі құрылыстық трестілер әлі де жұмысын жалғастыруда. Ресейде кеңестік кезеңнен бері жинақталған тәжірибені ескер–сек, соңғы жылдары ресейлік ірі бас мердігер компанияларының ұйытқысы қалыптасқан. Бұл ұйытқы миллиардтаған айналымдары бар «Стройтрансгаз», «Стройгазконсалтинг» және «Стройгазмонтаж» сияқты компаниялардан тұрады. 1994 жылы құрылған және өзінің 18 жылдық еңбек жолында жыл сайынғы табыс мөлшері 10 млрд. АҚШ долларынан асатын (2012 жылғы деректер бойынша) өнеркәсіптік



А.Құдайберген, Д. Ауғамбай,

«ҰЛТТЫҚ АЛПАУЫТТАРДЫ» ҚАЛЫПТАСТЫРАТЫН КЕЗ КЕЛДІ

құрылыс концерніне айналған «Стройгазконсалтинг» компаниясының тәжірибесі ерекше атап өтуге тұрарлық.

Қазақстан тәуелсіздік алған жылдары ішінде отандық азаматтық құрылыс саласы бүгінгі таңда, Астана қаласындағы құрылыс мысалында, күрделі құрылыс жобаларын іске асыра алатын компанияларды дамытты. Екінші жағынан, жол құрылысы саласында да бірқатар отандық компаниялар қалыптасты, олар бүгінде «Батыс Қытай – Батыс Еуропа» атты ірі жоба жұмысына қатысып, негізгі республикалық жолдар салуда.

Алайда, мұнайгаз секторында қалыптасып отырған жағдай сын көтермейді. Әсіресе, бұл аты шулы және әбден жалықтырып жіберген қазақстандық қамту мәселелеріне қатысты. Бұл осы салада іске асырылып жатқан бас мердігерлік жобалардың аса жоғары технологиялылығымен сипатталатындығымен түсіндіріледі. Қазіргі кезде Қазақстанда бас



Қазақстан тәуелсіздік алған жылдары ішінде отандық азаматтық құрылыс саласы бүгінгі таңда, Астана қаласындағы құрылыс мысалында, күрделі құрылыс жобаларын іске асыра алатын бірқатар компанияларды дамытты.

Бұдан әрі жергілікті нарықты игерген «оператор–мердігер» тізбегі көрсетілген.

Жоба	Қосымша мердігер компаниялар
Екінші буын зауыты (ТШО)	«Сенімді Құрылыс (Енка)», «Сичим», «Пундж Ллойд»;
Қашаған кен орны (Аджип)	«Бейтман», «Сайпем», «ССС», «Акер Солюшн», «Бонатти», «Тоцци», «Флюр»
Қарашығанақ кен орнын ұлғайту (КПО)	«Сайпем», «ССС», «Бонатти»

мердігерлік жұмыстарды, негізінен, өздерінің «артықшылықты» шетелдік мердігерлерін тартуға тырысатын шетелдік операторлар жүзеге асыратын практика қалыптасып отыр.

Мұнайгаз саласында қазақстандық компаниялар әзірге күрделі сервистік қызметтер көрсете алмайды, ал қазақстан зауыттары күрделі технологиялық жабдық өндіруге әлі де қауқарсыз. Бірақ, дегенмен, кейбір құрылыстық жобаларды «Монтажспецстрой», «НСС», «Тенгизнефтестрой», «Мехстройсервис», «Казстройсервис» және «Іскер» консорциумы, «Ерсай» сияқты қазақстандық компаниялар ойдағыдай орындап келеді. Алайда, олардың атқарып жатқан жұмыс көлемін пайызбен есептегенде ірі жобалардағы барлық құрылыс жұмыстарының 20–25%–дан кем мөлшерді құрайды.

Аталған жағдайда құрылыс жұмыстарына бөлінген қаражаттардың шетелге «ағылуы» орын алып отырғандықтан, бұл көрсеткіштер алаңдаушылық туырып, компаниялар дабыл қағуда. Ал бұл жағдайда құрылыс жұмыстары кен орнын игеруге бөлінетін жиынтық бюджеттің 30%–на дейін құрап отыр.

Бұл жағдайда, мұнайлы шет мемлекеттердің тәжірибесіне назар аударған жөн, онда мемлекет жергілікті бас мердігер компаниялардың ұстанымын барынша қолдайды. Бұл ретте, жергілікті компаниялар қандай да бір жұмыс түрлерін орындауға қауқарсыз болған жағдайда, олар бұл жұмыстарға тар шеңберде мамандандырылған шетелдік компанияларды қосымша мердігерлер ретінде тартады. Шетел үкіметтері өндіру мен барлау жұмыстарына лицензиялар беруді басты мүмкіншілік ретінде ұстай отырып, мұнай компанияларымен келіссөздер жүргізу кезінде жергілікті компаниялардың қатысуына себепші болады.

Мемлекеттің «ұлттық алпауыттар» аталатын ірі ұлттық сервистік құрылыс компанияларын дайындау жөніндегі мақсатты саясатының болмауы бүгінгі ең өзекті проблемалардың бірі болып табылады. Қазақстандық компаниялар жоғары технологиялық жабдықтар дайындауға және бірегей технологиялар жасауға дайын болмаса да, құрылыс салуы тиіс.

«Қазмұнайгаз» ұлттық мұнай компаниясының отандық ЕРС–мердігерлерді дамытуы және оларға қолдау көрсетуі қазақстандық қамтуды ұлғайту бойынша басым бағыттар тізімінде тұр. Енді осы тамаша ойды іске асыру үшін іс–әрекеттермен қуатталған нақты күш салу қажет.

Әлемдік практикада құрылыс салатын немесе мұнайгаз кешендері мен платформалары құрылысына қатысатын компания тұрғызылған объектілерге техникалық қызмет көрсетуге қатысуы тиіс деп саналады. Соңғылары, асылында, шығындары жағынан құрылыс шығындарынан асып кететін көп жылға есептелген жұмысқа кепілдік береді. Және қандай да бір шетелдік компания кен орнында құрылыс және іске қосу–жөндеу жұмыстарын орындаған жағдайда, сәйкесінше, ол қолына кен орнына техникалық қызмет көрсету жобаларын алады. Бұл шетелдік компанияларға ұзақ уақыт бойы тыныш жұмыс істеуге мүмкіндік беріп, отандық компаниялардың қатысуына жол бермейді.

Мысалы, эксперименталды кезеңге салынған Қашаған жобасы шеңберінде кешенге техникалық қызмет көрсету шеңберінде бірнеше жылдарға көзделген бюджет бірнеше миллиард АҚШ долларын құрайды. Бұл бюджетті ең алдымен бас мердігер компаниялары игереді. Отандық компаниялар тыс қалуы мүмкін.

Осыған байланысты, жоғарыда аталған «ұлттық алпауыттар» – ұлттық сервистік компаниялар – бас мердігерлер дайындау факторы маңызды болып табылады. Дәл осы байлам басқа компаниялар да, оның ішінде қосымша мердігер компаниялар, шағын және орта бизнестегі компаниялар олардың ізін қуатын отандық компаниялардың үздігі болмақ.

Мұндай тәжірибе мұнайгаз секторы дамыған елдерде бұрыннан бар. Біз бұл тәжірибені зерттедік, ол туралы білеміз. Сондықтан қазіргі кезде бірлескен кәсіпорындар құру бойынша мемлекет тарапынан нақты іс–әрекеттерді көргіміз келеді. Ең алдымен құрылыс саласында Біріккен кәсіпорын құру шарты мемлекеттің ірі шетелдік сервистік бас мердігер компаниялармен және жер қойнауын пайдаланушылармен келіссөздер жүргізуде басты дәлелі болуы тиіс. Бұдан әрі – белгілі бір дағдылар, біліктіліктер және тәжірибе алған соң қазақстандық компаниялар да ТОП–100 рейтингіндегі компаниялармен бәсекелесе алады.



«Қазмұнайгаз» ұлттық мұнай компаниясының отандық ЕРС–мердігерлерді дамытуы және оларға қолдау көрсетуі қазақстандық қамтуды ұлғайту бойынша басым бағыттар тізімінде тұр.

Несмотря на глобальные кризисы и неопределенность строительный рынок показал удивительную силу подрядчиков в 2011 году. После затишья в 2009 и 2010 году доходы крупных международных подрядчиков росли в последний год. Однако, крупные подрядчики, работающие на международном рынке выражают озабоченность по поводу будущих поступлений. Сила международного рынка в 2011 году может отслеживаться в рейтинге 100 крупных международных подрядчиков ENR. В целом, ТОП–225 компаний заработали $453.02 млрд. в 2011 на проектах, которые реализовывались за пределами своих стран, что на 18,1% больше, чем в 2010 году.

TOP 100 МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ

не включая доходы в стране происхождения

Рейтинг		Компания	Доходы в млн. $, 2011
2012	2011		
1	1	HOCHTIEF AG, Essen, Germany	31,870.7
2	12	Grupo ACS, Madrid, Spain	31,147.5
3	2	VINCI, Rueil–Malmaison, France	18,674.3
4	8	STRABAG SE, Vienna, Austria	17,289.0
5	3	Bechtel, San Francisco, Calif., U.S.A.	16,700.0
6	6	Saipem, San Donato Milanese (Milan), Italy	14,110.1
7	7	Fluor Corp., Irving, Texas, U.S.A.	13,526.8
8	4	BOUYGUES, Paris, France	12,608.0
9	5	Skanska AB, Solna, Sweden	12,339.4
10	11	China Communications Construction Group Ltd., Beijing, China	9,546.9
11	9	TECHNIP, Paris, France	9,313.0
12	10	FCC, Fomento de Constr. y Contratas SA, Madrid, Spain	8,569.7
13	15	Construtora Norberto Odebrecht, Sao Paulo, SP, Brazil	7,351.0
14	13	Bilfinger Berger SE, Mannheim, Germany	7,146.1
15	34	Samsung Engineering Co. Ltd., Seoul, S. Korea	5,907.3
16	19	Balfour Beatty plc, London, U.K.	5,805.0
17	18	Consolidated Contractors Group, Athens, Greece	5,520.6
18	14	KBR, Houston, Texas, U.S.A.	5,382.5
19	17	Royal BAM Group nv, Bunnik, The Netherlands	5,346.0
20	22	Petrofac Ltd., Jersey, Channel Islands, U.K.	5,208.7
21	21	OHL SA (Obrascon Huarte Lain SA), Madrid, Spain	4,522.4
22	20	China State Construction Eng'g Corp. Ltd., Beijing, China	4,509.6
23	24	Sinohydro Group Ltd., Beijing, China	4,399.6
24	26	China National Machinery Industry Corp., Beijing, China	4,307.4
25	23	Hyundai Engineering & Construction Co. Ltd., Seoul, S. Korea	4,248.9
26	40	Abeinsa SA, Seville, Spain	4,129.5
27	60	PCL Construction Enterprises Inc., Denver, Colo., U.S.A.	3,939.2
28	25	Leighton Holdings Ltd., St. Leonards, NSW, Australia	3,921.0
29	35	JGC Corp., Yokohama, Japan	3,866.0
30	29	China Railway Construction Corp. Ltd., Beijing, China	3,782.0
31	28	Foster Wheeler AG, Hampton, N.J., U.S.A.	3,710.7
32	48	GS Engineering & Construction Corp., Seoul, S. Korea	3,300.0
33	31	Tecnicas Reunidas, Madrid, Spain	3,253.8
34	47	McDermott International Inc., Houston, Texas, U.S.A.	2,944.0
35	43	CB&I, The Woodlands, Texas, U.S.A.	2,930.4
36	39	Maire Tecnimont, Rome, Italy	2,876.1
37	38	Techint Group, Milan, Italy	2,875.2
38	16	Lend Lease Group, Millers Point, NSW, Australia	2,853.5
39	33	China Railway Group Ltd., Beijing, China	2,826.9
40	41	Daelim Industrial Co. Ltd., Seoul, S. Korea	2,704.0
41	36	Danieli & C. O.M. SpA, Buttrio, Italy	2,640.0
42	61	China Metallurgical Group Corp., Beijing, China	2,623.3
43	42	Kiewit Corp., Omaha, Neb., U.S.A.	6,098.4
44	46	Kajima Corp., Tokyo, Japan	2,456.1
45	63	SK Engineering & Construction Co. Ltd., Seoul, S. Korea	2,433.9
46	32	CITIC Construction Co. Ltd., Beijing, China	2,417.2
47	44	Grupo Isolux Corsan SA, Madrid, Spain	2,378.8
48	27	China Petroleum Eng'g & Construction Corp., Beijing, China	2,230.8
49	50	IMPREGILO SpA, Milan, Italy	2,185.2
50	57	Daewoo E&C Co. Ltd., Seoul, S. Korea	2,170.9
51	49	Obayashi Corp., Tokyo, Japan	2,077.0
52	53	Jan De Nul Group (Sofidra SA), Capellen, Luxembourg	2,066.0
53	58	SEPCOIII Electric Power Construction Corp., Qing Dao, China	2,019.6
54	66	Acciona Infraestructuras, Madrid, Spain	1,956.9
55	45	Sacyr Vallehermoso, Madrid, Spain	1,947.2
56	59	Polimeks Insaat Taahhut ve San Tic. AS, Istanbul, Turkey	1,941.0
57	55	Van Oord, Rotterdam, The Netherlands	1,768.1
58	77	Larsen & Toubro Ltd., Mumbai, India	1,659.0
59	65	Astaldi SpA, Rome, Italy	1,601.9
60	62	Taisei Corp., Tokyo, Japan	1,597.0
61	72	Jacobs, Pasadena, Calif., U.S.A.	1,586.3
62	71	China Gezhouba Group Co. Ltd., Wuhan, Hubei, China	1,573.1
63	56	Samsung C&T Corp., Seoul, S. Korea	1,571.5
64	100	SEPCO Electric Power Constr. Corp., Jinan, Shandong, China	1,569.5
65	141	Kharafi National KSCC, Safat, Kuwait	1,558.0
66	123	POSCO Engineering & Construction, Incheon, S. Korea	1,549.4

Рейтинг		Компания	Доходы в млн. $, 2011
2012	2011		
67	78	Shanghai Electric Group Co. Ltd., Shanghai, China	1,546.0
68	64	SNC–Lavalin International Inc., Montreal, Quebec, Canada	1,528.6
69	70	Chiyoda Corp., Yokohama, Japan	3,891.2
70	51	Joannou & Paraskevaides Group of Cos., Guernsey, U.K.	1,462.5
71	90	Salini Costruttori SpA, Rome, Italy	1,432.7
72	76	Toyo Engineering Corp., Chiba, Japan	1,406.3
73	67	A. Porr AG, Vienna, Austria	1,403.0
74	96	Takenaka Corp., Osaka, Japan	1,397.0
75	68	Arabian Construction Co. SAL, Beirut, Lebanon	1,387.5
76	85	Construtora Andrade Gutierrez SA, Belo Horizonte, MG, Brazil	1,381.1
77	92	China National Chemical Eng'g Group Corp., Beijing, China	1,368.1
78	52	BESIX SA, Brussels, Belgium	1,347.1
79	82	Punj Lloyd Ltd., Gurgaon, Haryana, India	1,332.0
80	79	Shimizu Corp., Tokyo, Japan	1,226.6
81	69	Renaissance Construction, Ankara, Turkey	1,196.9
82	84	Ed. Zublin AG, Stuttgart, Germany	1,183.0
83	80	Dongfang Electric Corp., Chengdu, Sichuan, China	1,169.7
84	133	Metka, Maroussi, Athens, Greece	1,157.4
85	143	COMSA EMTE, Madrid, Spain	1,139.0
86	54	Shanghai Construction Group, Shanghai, China	1,109.7
87	87	Penta–Ocean Construction Co. Ltd., Tokyo, Japan	1,078.4
88	110	Tekfen Construction and Installation Co. Inc., Istanbul, Turkey	1,048.0
89	**	China General Technology (Group) Holding Ltd., Beijing, China	995.6
90	102	Taikisha Ltd., Tokyo, Japan	980.2
91	86	China Civil Engineering Constr. Corp., Beijing, China	968.6
92	115	China Int'l Water & Electric Corp. (CWE), Beijing, China	954.6
93	112	CGC Overseas Construction Group Co. Ltd., Beijing, China	2,896.0
94	75	GAMA, Ankara, Turkey	912.6
95	88	Enka Construction & Industry Co. Inc., Istanbul, Turkey	881.7
96	101	Veidekke ASA, Oslo, Norway	877.0
97	95	Harbin Electric International Co. Ltd., Harbin, China	810.9
98	108	John Sisk & Son Ltd., Dublin, Leinster, Ireland	802.0
99	118	Zhongyuan Petroleum Exploration Bureau, Puyang City, China	777.8
100	131	ANT YAPI Construction, Industry & Trade Co., Istanbul, Turkey	772.9

Источник: http://enr.construction.com/toplists/Top–International–Contractors/001–100.asp



Все, что Вас интересует – это результат.

У компании Глобалинк одна цель: наши транспортно-логистические решения должны быть вне конкуренции. Мы остаемся частью этого бизнеса, так как способствуем Вашему успеху. Легко сказать, но такое обещание требует сильного и ловкого управления организацией. Наша команда, представленная в 65 странах мира, всегда готова этому содействовать.

sales4@globalinkllc.com | www.globalinkllc.com



А.Кудайберген, Д. Аугамбай

ВРЕМЯ СОЗДАНИЯ «НАЦИОНАЛЬНЫХ ЧЕМПИОНОВ»

СУЩЕСТВУЕТ СТАРАЯ ПОГОВОРКА О ТОМ, ЧТО СТРОИТЕЛЬСТВО ЯВЛЯЕТСЯ УДЕЛОМ БЕДНЫХ СТРАН, ЧТО, В НАШЕМ СЛУЧАЕ, ПОДРАЗУМЕВАЕТ ТО, ЧТО ИНЖИНИРИНГОВЫЕ УСЛУГИ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ КОМПАНИЯМИ ИЗ РАЗВИТЫХ СТРАН, А НЕПОСРЕДСТВЕННО СТРОИТЕЛЬНЫМИ РАБОТАМИ ЗАНИМАЮТСЯ КОМПАНИИ ИЗ ТУРЦИИ, ИНДИИ И КИТАЯ.

В этом номере мы представили рейтинги, подготовленные авторитетным изданием «Engineering News–Record», согласно которого картина представляется несколько иной. В рейтинге ТОП–100 международных подрядчиков большая часть подрядных компаний представлены подрядчиками из таких развитых стран, как США, Япония и Испания. Причем, Япония представлена десятью компаниями, Италия семью компаниями, а Испания девятью компаниями. С другой стороны, развивающиеся страны вносят свою лепту за счет участия в этом рейтинге китайскими компаниями (21 компания) и турецкими компаниями (6 компаний).

Как и ожидалось, в рейтинге крупных подрядных компаний не оказалось ни одной казахстанской компании, а Россия представлена в рейтинге всего лишь одной компанией – «Стройтрансгаз», которая была в конце списка из 225 компаний.

Проанализировав ситуацию в Казахстане, можно прийти к выводу, что из компаний, входящих в рейтинг ТОП–100 международных подрядчиков, более 20 компаний успешно работает в Казахстане. Данный факт отражает привлекательность и перспективность отечественного рынка. Это понимают и этим пользуются такие компании, как «Fluor», «KBR», «Saipem», «Punj Lloyd», «Bechtel», «CCC», «Gama» и «Tekfen», которые сегодня работают на крупных проектах.

Российская ситуация с EPC–подрядчиками в корне отличается от ситуации в Казахстане. В России продолжают работать крупные строительные тресты, которые работали еще в советские времена. Учитывая накопленный за советское время опыт, в России за последние годы сформировался костяк крупных российских генеральных подрядных компаний. Этот костяк представлен такими компаниями, как «Стройтрансгаз», «Стройгазконсалтинг» и «Стройгазмонтаж», которые имеют миллиардные обороты. Примечателен опыт компании «Стройгазконсалтинг», которая была создана в 1994 году, и за 18 лет своей работы превратилась в промышленный строительный концерн с ежегодным доходом размером более 10 млрд. долларов США (по данным на 2012 год).

За годы независимости Казахстана отечественная гражданская строительская отрасль взрастила ряд компаний, которые уже сегодня могут реализовывать сложные строительные проекты, на примере строительства города Астана. С другой стороны, в отрасли дорожного строительства также сформировался ряд отечественных компаний, которые уже участвуют в работе крупного проекта «Западный Китай – Западная Европа» и строят основные республиканские магистрали.

Однако, ситуация, сложившаяся в нефтегазовой сфере, оставляет желать лучшего. Особенно, это касается пресловутых и набивших оскомину вопросов казахстанского содержания. Это объясняется тем, что генподрядные проекты, реализуемые в этой отрасли, характеризуются крайне высокой технологичностью. В настоящий момент в Казахстане сложилась практика, когда генподрядные работы, в основном, осуществляются зарубежными компаниями, которые также стараются привлечь своих «привилегированных» зарубежных подрядчиков.

В России продолжают работать крупные строительные тресты, которые работали еще в советские времена





За годы независимости Казахстана отечественная гражданская строительская отрасль взрастила ряд компаний,

которые уже сегодня могут реализовывать сложные строительные проекты, на примере строительства города Астана



В нефтегазовой отрасли казахстанские компании пока еще не могут оказывать сложные сервисные услуги, а казахстанские заводы пока не в состоянии производить сложное технологичное оборудование.

Далее указаны цепочки «оператор–подрядчик», которые освоили местный рынок.

Проект	Подрядные компании
Завод второго поколения (ТШО)	«Сенімді Құрылыс (Енка)», «Сичим», «Пундж Ллойд»;
Кашаганское месторождение (Аджип)	«Бейтман», «Сайпем», «ССС», «Акер Солюшн», «Бонатти», «Тоцци», «Флюр»
Расширение карачаганакского месторождения (КПО)	«Сайпем», «ССС», «Бонатти»

В нефтегазовой отрасли казахстанские компании пока еще не могут оказывать сложные сервисные услуги, а казахстанские заводы пока не в состоянии производить сложное технологичное оборудование. Но, тем не менее, некоторые строительные проекты успешно выполняются такими казахстанскими компаниями, как «Монтажспецстрой», «НСС», «Тенгизнефтестрой», «Мехстройсервис», «Казстройсервис» и концорциумом «Іскер», «Ерсай». Однако, объем выполняемых ими работ в процентном исчислении составляет менее 20–25 % всех строительных работ в крупных проектах.

Данные показатели настораживают, а компании бьют тревогу, поскольку в данной ситуации происходит «утечка» финансовых средств, выделенных на строительные работы, зарубеж. А строительные работы в данном случае составляют до 30% совокупного бюджета, выделяемых на освоение месторождения.

В этом случае, следует обратить внимание на опыт иностранных нефтяных государств, в которых государство максимально отстаивает позиции местных генподрядных компаний. При этом, в случаях, когда местные компании оказываются не в состоянии выполнять те или иные виды работ, они привлекают на эти работы узкоспециализированные зарубежные компании в качестве субподрядчиков. Примечательно то, что зарубежные правительства обуславливают участие местных компаний во время переговоров с нефтяными компаниями, держа выдачу лицензий на добычу и разведку в качестве основного козыря.

Сегодняшней одной из самых актуальных проблем является отсутствие целенаправленной политики государства по подготовке крупных национальных сервисных строительных компаний, так называемых «национальных чемпионов». Казахстанские компании пусть и не готовы производить высокотехнологичное оборудование и создавать уникальные технологии, но могут и должны строить.

Развитие и поддержка отечественных ЕРС-подрядчиков национальной нефтяной компанией «Қазмұнайгаз» находится в списке приоритетных направлений по увеличению казахстанского содержания. Теперь для реализации этой замечательной идеи необходимы конкретные усилия, подкрепленные действиями.

В мировой практике принято считать, что компания, которая строит или участвует в строительстве нефтегазовых комплексов и платформ, должна участвовать в техническом обслуживании возведенных объектов. Последнее, по сути, гарантирует работы на многие годы, которые по затратам превышают затраты на строительство. И в случаях, когда та или иная зарубежная компания выполняет строительные и пусконаладочные работы на месторождении, то соответственно, она получает на руки проекты по техническому обслуживанию месторождения. Это позволяет иностранным компаниям спокойно работать в течение долгого времени, что автоматически исключает участие отечественных компаний.

К примеру, бюджет, предусмотренный на первые несколько лет для технического обслуживания комплекса в рамках Кашаганского проекта, построенного на экспериментальной фазе, составляет несколько млрд. долларов США. Этот бюджет, скорее всего, будет осваиваться зарубежными генподрядными компаниями. Отечественные компании могут остаться за бортом.

В этой связи, важным является вышеуказанный фактор подготовки «национальных чемпионов» – национальных сервисных компаний – генподрядчиков. Именно эта связка станет авангардом отечественных компаний, примеру которых последуют другие компании, в частности субподрядные компании, а также компании из малого среднего бизнеса.

Такой опыт развитые нефтегазовые страны уже имеют. Мы этот опыт изучаем и знаем о нем. Поэтому на данный момент времени хотелось бы видеть конкретные действия со стороны государства по созданию совместных предприятий. Первоначальное условие создания СП в строительной отрасли должно стать главным аргументом государства в переговорах с крупными иностранными сервисными генподрядными компаниями и недропользователями. После приобретения определенных навыков, компетенции и опыта казахстанскими компаниями они уже смогут конкурировать с компаниями, входящими в рейтинг крупных компаний.

TOP 100 ГЛОБАЛЬНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ

включая доходы в стране происхождения

Рейтинг		Компания	Доходы в млн. $, 2011
2012	2011		
1	2	China Railway Group Ltd., Beijing, China	79,851.6
2	1	China Railway Construction Corp. Ltd., Beijing, China	77,947.0
3	3	China State Construction Eng'g Corp. Ltd., Beijing, China	68,325.5
4	4	VINCI, Rueil–Malmaison, France	52,403.5
5	5	China Communications Construction Group Ltd., Beijing, China	46,007.3
6	9	Grupo ACS, Madrid, Spain	42,082.9
7	8	HOCHTIEF AG, Essen, Germany	33,774.9
8	6	BOUYGUES,Paris, France	31,656.0
9	7	China Metallurgical Group Corp.,Beijing, China	31,528.5
10	10	Bechtel, San Francisco, Calif., U.S.A.	25,005.0
11	11	Leighton Holdings Ltd., St. Leonards, NSW, Australia	21,203.0
12	22	STRABAG SE, Vienna, Austria	20,071.0
13	13	Fluor Corp., Irving, Texas, U.S.A.	18,684.7
14	15	Sinohydro Group Ltd., Beijing, China	18,085.6
15	18	Kajima Corp., Tokyo, Japan	16,789.6
16	20	Shanghai Construction Group, Shanghai, China	16,682.8
17	14	FCC, Fomento de Constr. y Contratas SA, Madrid, Spain	16,344.3
18	16	Skanska AB, Solna, Sweden	16,232.6
19	19	Obayashi Corp., Tokyo, Japan	15,567.0
20	17	Shimizu Corp., Tokyo, Japan	14,876.3
21	21	Taisei Corp., Tokyo, Japan	14,259.0
22	25	Saipem, San Donato Milanese (Milan), Italy	14,250.8
23	23	Balfour Beatty plc, London, U.K.	13,530.9
24	27	Construtora Norberto Odebrecht, Sao Paulo, SP, Brazil	13,286.0
25	26	Bilfinger Berger SE, Mannheim, Germany	11,839.0
26	24	Takenaka Corp., Osaka, Japan	11,675.0
27	29	Larsen & Toubro Ltd., Mumbai, India	11,018.0
28	28	Royal BAM Group nv, Bunnik, The Netherlands	9,946.0
29	33	TECHNIP, Paris, France	9,482.0
30	40	Stroygazconsulting LLC, Moscow, Russia	9,448.8
31	30	Hyundai Engineering & Construction Co. Ltd., Seoul, S. Korea	8,599.3
32	32	Kiewit Corp., Omaha, Neb., U.S.A.	8,477.0
33	55	Samsung Engineering Co. Ltd., Seoul, S. Korea	8,062.3
34	35	GS Engineering & Construction Corp., Seoul, S. Korea	7,645.0
35	37	Dongfang Electric Corp., Chengdu, Sichuan, China	7,635.6
36	31	Lend Lease Group, Millers Point, NSW, Australia	7,466.3
37	34	KBR, Houston, Texas, U.S.A.	7,071.5
38	42	China National Chemical Eng'g Group Corp., Beijing, China	6,698.1
39	44	Daelim Industrial Co. Ltd., Seoul, S. Korea	6,592.0
40	38	OHL SA (Obrascon Huarte Lain SA), Madrid, Spain	6,428.1
41	39	Samsung C&T Corp., Seoul, S. Korea	6,201.8
42	53	China Gezhouba Group Co. Ltd., Wuhan, Hubei, China	6,152.2
43	43	Daewoo E&C Co. Ltd., Seoul, S. Korea	6,098.4
44	65	Abeinsa SA, Seville, Spain	6,032.9
45	52	Zhejiang Constr. Invest. Group Co. Ltd., Hangzhou, Zhejiang, China	5,832.4
46	46	Toda Corp., Tokyo, Japan	5,798.0
47	62	SK Engineering & Construction Co. Ltd., Seoul, S. Korea	5,752.5
48	49	PCL Construction Enterprises Inc., Denver, Colo., U.S.A.	5,607.7
49	48	Kinden Corp., Tokyo, Japan	5,543.0
50	**	Beijing Construction Eng'g Group Co. Ltd., Beijing, China	5,521.8
51	47	Consolidated Contractors Group, Athens, Greece	5,520.6
52	45	POSCO Engineering & Construction, Incheon, S. Korea	5,505.1
53	54	China National Machinery Industry Corp., Beijing, China	5,382.0
54	36	Sacyr Vallehermoso, Madrid, Spain	5,223.7
55	57	Petrofac Ltd., Jersey, Channel Islands, U.K.	5,208.7
56	74	Qingjian Group Co. Ltd., Qingdao, Shandong, China	4,829.9
57	71	JGC Corp., Yokohama, Japan	4,700.0
58	60	Foster Wheeler AG, Hampton, N.J., U.S.A.	4,480.7
59	78	Tutor Perini Corp., Sylmar, Calif., U.S.A.	4,404.0
60	61	Acciona Infraestructuras, Madrid, Spain	4,380.6
61	88	SEPCO Electric Power Constr. Corp., Jinan City, Shandong, China	4,336.8
62	56	Clark Group, Bethesda, Md., U.S.A.	4,276.9
63	70	Construtora Andrade Gutierrez SA, Belo Horizonte, MG, Brazil	4,147.5
64	58	Grupo Isolux Corsan SA, Madrid, Spain	4,147.2
65	94	Anhui Construction Engineering Group Co., Hefei, Anhui, China	4,033.0
66	50	The Shaw Group Inc., Baton Rouge, La., U.S.A.	4,032.2
67	73	Penta–Ocean Construction Co. Ltd., Tokyo, Japan	3,974.5
68	77	The Whiting–Turner Contracting Co., Baltimore, Md., U.S.A.	3,897.4
69	51	China Petroleum Eng'g & Construction Corp., Beijing, China	3,891.2
70	68	China Yunan Constr. Eng'g Group Co. Ltd., Kunming, Yunnan, China	3,844.4

Рейтинг		Компания	Доходы в млн. $, 2011
2012	2011		
71	67	A. Porr AG, Vienna, Austria	3,760.8
72	66	China Petroleum Pipeline Bureau (CPP), Langfang City, Hebei, China	3,728.6
73	63	Tecnicas Reunidas, Madrid, Spain	3,657.7
74	81	CB&I, The Woodlands, Texas, U.S.A.	3,634.7
75	72	The Walsh Group Ltd., Chicago, Ill., U.S.A.	3,624.8
76	76	Ed. Zublin AG, Stuttgart, Germany	3,512.0
77	59	Jacobs, Pasadena, Calif., U.S.A.	3,477.9
78	69	The Arab Contractors (O.A.O. & Co.), Cairo, Egypt	3,229.0
79	85	Jiangsu Nantong No. 3 Constr. Grp. Co., Haimen, Jiangsu, China	3,200.6
80	82	Maire Tecnimont, Rome, Italy	3,187.1
81	**	China General Technology (Group) Holding Ltd., Beijing, China	3,178.2
82	64	Construcoes e Comercio Camargo CorreA, Sao Paulo, SP, Brazil	3,146.4
83	83	Gilbane Building Co., Providence, R.I., U.S.A.	3,103.1
84	108	McDermott International Inc., Houston, Texas, U.S.A.	3,102.0
85	87	Nishimatsu Construction Co. Ltd., Tokyo, Japan	3,070.0
86	**	OAS SA, Sao Paulo, SP, Brazil	3,038.3
87	80	Techint Group, Milan, Italy	3,031.7
88	84	Sumitomo Mitsui Construction Co. Ltd., Tokyo, Japan	3,005.7
"89"	93	Astaldi SpA, Rome, Italy	2,955.5
90	79	Danieli & C OM SpA, Buttrio, Italy	2,930.0
91	90	China HuanQiu Contracting & Engineering Corp., Beijing, China	2,916.5
92	99	SNC–Lavalin International Inc., Montreal, Quebec, Canada	2,901.1
93	91	Aecon Group Inc., Toronto, Ontario, Canada	2,896.0
94	89	COMSA EMTE, Madrid, Spain	2,860.8
95	105	Zhongyuan Petroleum Exploration Bureau, Puyang, Henan, China	2,811.2
96	100	Jan De Nul Group (Sofidra SA), Capellen, Luxembourg	2,732.0
97	75	CITIC Construction Co. Ltd., Beijing, China	2,730.2
98	96	IMPREGILO SpA, Milan, Italy, Italy	2,722.6
99	102	Hyundai Development Co. Ltd, Seoul, S. Korea	2,689.3
100	**	EllisDon Corp., Mississauga, Ontario, Canada	2,641.3

Источник: http://enr.construction.com/toplists/Top–Global–Contractors/001–100.asp



«ЕРС-КОНТРАКТЫ В РОССИИ»

ЧТО ПРОИСХОДИТ У НАС И НА ЗАПАДЕ, КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ РАЗВИВАЕТСЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ПРОБЛЕМЫ И ТРУДНОСТИ? ПОСТАРАЮСЬ ПОКАЗАТЬ ПРОБЛЕМАТИКУ И ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА: КАК ДЛЯ ПОДРЯДЧИКОВ, ТАК И ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ.



Караев А.Э. - д.т.н., Директор по материально-техническому обеспечению и капитальному строительству ОАО «Газпром нефть»

Предполагается, что инвестиционная программа российских нефтегазовых компаний до 2020 года ориентировочно составляет 5 триллионов рублей. У всех компаний нефтегазового комплекса возникает вопрос: как реализовывать инвестиционные программы максимально эффективно?

Инжиниринг должен быть инструментом, позволяющим качественно реализовывать инвестиционные программы. Под инжинирингом подразумевается не только проектирование, а нечто большее – интегральная выработка и вариативный анализ технических решений, разработка технической документации, управление закупками, подрядными организациями, контрактами и, наверное, самый важный момент – это проектный менеджмент.

В понятие проектный менеджмент мы вкладываем также интеллектуальную новизну, которой должны обладать как заказчик, так и подрядчик при реализации инвестиционных проектов в рамках процесса инжиниринга.

Инвестиционные проекты реализуются в различных форматах. Основное внимание в Российской Федерации уделяется традиционному формату, когда заказчик отдельно выбирает проектную организацию, комплекс подрядчиков, комплекс поставщиков оборудования и материалов, подрядчика по пуско-наладочным работам и так далее.

Существует иной формат, который в западной практике называется EPC, EPCM-контракты или комплексная реализация проекта. Здесь возможны различные опции. Заказчик может нанять только организацию, которая помогает осуществлять крупные проекты (PM-контрактор). Либо заключить договор с EP-контрактором, осуществляющим проектирование и закупку. Здесь и далее будем называть это EPCM-формат, либо инжиниринговый формат. От традиционного формата мы можем перейти не к декларативному вопросу предоставления комплексных услуг, а к реальному, который дает максимальный экономический эффект.

Какова перспектива на ближайшие пять лет? По прогнозам всех аналитиков, с которыми мы соглашаемся, использование EPCM-формата в Российской Федерации будет расширяться, хотя преобладающим останется традиционный формат. В 2013-2014 году на рынке должны появиться серьезные игроки, которые могут качественно предоставлять комплексные услуги, отвечая за конечный результат.

Что происходит на западных рынках? Мы провели исследование и увидели, что в портфеле заказов крупнейших в мире инжиниринговых компаний, таких, как Bechtel, Fluor, KBR, CB&I, Jacobs наибольшую долю составляет предоставление комплексных услуг. Доля отдельных услуг, например, проектирования, гораздо меньше. Весь западный рынок идет в большей степени в этом направлении. Для этого есть определенные предпосылки и причины.

С другой стороны, мы видим, что и некоторые отечественные компании тоже вовлекаются в глобальный рынок. Но их участие пока минимально и носит фрагментарный характер. Существует исследование, которое показывает, что, к примеру, компания E4 уже занимает определенную долю рынка. Но в любом случае на нефтегазовом рынке международные компании играют главенствующую роль в мире, в отличие от энергетического.

Сравнивая две отрасли – энергетику и нефтегазовый сектор, мы видим, что в энергетическом секторе в большей степени преобладают работы «под ключ» или PC-контракты, что обусловлено рядом причин. Основная – большинство подрядчиков работают с советских времен и имеют опыт реализации проектов за рубежом.

Вторая – традиционно высокая роль производителей, которые предоставляют комплексные услуги от проектирования до пуско-наладочных работ и вывода объекта на проектную мощность.

В-третьих, генерация электроэнергии как отрасль не сопряжена с многообразием технологий, которые необходимо применять, и интегральных показателей оценки здесь гораздо меньше, их проще анализировать. Например, такой показатель, как стоимость одного мегаватта электроэнергии оценить проще, чем показатели нефтегазового сектора.

В нефтегазовом секторе есть определенные сложности. Формат комплексной реализации проекта или EPCM-формат применяется, но успешность таких проектов минимальна. Заказчик и подрядчик очень часто не удовлетворены результатом. Российский рынок EPCM-контракторов представлен преимущественно международными компаниями. Основная причина привлечения западных подрядчиков – их технологии. Если мы говорим про нефтепереработку, все технологии: гидроочистка, изомеризация и так далее, преимущественно западные. Западному лицензиару комфортнее работать, когда весь процесс сопровождает международная компания, что гарантирует ему высокий конечный результат, как декларирует сам лицензиар.

Вторая причина – условия финансирования. Западные банки серьезнее и внимательнее подходят к этому вопросу, предоставляя льготное финансирование.

Третья причина – опыт. Нужно отметить, что опыт инжиниринговых компаний в Российской Федерации гораздо меньше. Международные инжиниринговые компании имеют больший опыт. Они уже миновали все «подводные камни» и лучше понимают проблематику не только со стороны подрядчика, но и со стороны заказчика.

Последняя причина – качественный уровень высокопрофессиональных специализированных трудовых ресурсов. С этим тоже существуют определенные проблемы. Очень часто заказчик старается переложить свои функции на стороннего контрагента.

Западный инжиниринговый рынок имеет столетнюю историю. Методология инжиниринга развивается в публичном коллективном пространстве, где есть основные игроки: различные ассоциации, сообщества, заказчики и подрядчики, некоммерческие объединения, университеты, формирующие образовательный процесс, консалтинговые компании. Вовлечены в процесс также и различные правительственные организации, которые могут выступать в качестве заказчика, формируя спрос на услуги такого рода.









В чем проявляется публичность общения? США является страной зарождения и развития инжиниринга как бизнес–услуги, предоставляемой заказчику. Причем у этого процесса есть несколько ключевых отличий: наличие стандартов (корпоративных, отраслевых, государственных), банков знаний, специальных информационных технологий.

В США с 1950 года возникли и действовали дополнительные конкурирующие пакеты стандартов. Соответствующие стандарты существуют также в Европе, в Японии (P2M стандарт), в Китае (национальный стандарт), других странах.

Что понимается под стандартом инжинирингового процесса? Это комплекс типовых договоров, унифицированных мероприятий по работе с подрядчиком, поставщиками оборудования и так далее. Когда на рынке появляется та или иная организация, она понимает, по каким условиям и правилам необходимо работать. Процесс достаточно унифицирован. В Китае, пока не зародились корпоративные стандарты, был смоделирован носящий рекомендательный характер общегосударственный стандарт проектного менеджмента, инструментом которого могут пользоваться, и пользуется ряд компаний. Этот процесс обеспечивает дополнительную ясность при взаимодействии подрядчиков и заказчиков.

Второй важный фактор – глобальные и локальные банки знаний, в которых аккумулируются данные о реализации инвестиционных проектов. Здесь я бы отметил американский институт промышленного строительства, который накопил базу знаний из порядка 2000 реализованных проектов. Это публичный институт, объединяющий как заказчиков, так и подрядчиков, которые предоставляют информацию, связанную с реализацией инвестиционных проектов. Другим участникам процесса также предоставлен определенный доступ, что позволяет более качественно оценивать интегральные показатели, понимать отрицательные и положительные моменты.

Российский нефтегазовый комплекс будет идти по пути использования механизмов EPCM-формата

На Западе, в отличие от Российской Федерации, инструменты инжиниринга более разнообразны и, кроме прочего, включают в себя управление персоналом. Помимо того, что необходим качественный персонал, который обладает всеми специальными компетенциями, необходимы также различные подходы в управлении (прежде всего мотивация). Кроме того, на наш субъективный взгляд, в России недостаточно развита «аренда» персонала. Инвестиционные проекты конечны, и при реализации некоторых из них персонал необходим лишь на время исполнения контракта. То, что на западе называется «аутстаффинг», применяется и в России, но носит фрагментарный характер.

Третий ключевой момент – информационные технологии. Очень часто многие компании, говоря об IT–сопровождении проектов, имеют в виду только программное обеспечение для корпоративного управления проектами, такое как Primavera, MS Project. Однако существуют и другие подходы, которые позволяют более качественно и эффективно управлять проектами. Например, на Западе очень распространено автоматизированное построение смет, 4D и 5D проектирование, веб–интерфейс, что позволяет увеличивать косвенный эффект от реализации проектов.

Нельзя сказать, что в нашей стране не осуществляются попытки изменить ситуацию и двигаться вперед. В истории развития российского рынка предпринимались попытки формирования альянсов с западными инжиниринговыми компаниями как с отечественными институтами, так и непосредственно с заказчиками. Но кардинального прорыва в этом направлении пока не произошло.

Какие основные сложности возникают у западных подрядчиков при реализации проектов EPCM–формата? Можно выделить три основные проблемы: наши страновые особенности, со стороны заказчика, со стороны контрактора.

Мы понимаем, что есть различия в технических нормах, порядке согласований и разрешений, различия в сметной классификации. Очень часто контракторы и заказчики разговаривают на разных языках. Здесь будущее конкурентное преимущество отечественных инжиниринговых компаний. При этом у российской судебной системы нет широкой практики ведения дел, когда возникает конфликт между заказчиком и подрядчиком.

Следующая особенность – проблемы со стороны заказчика. Многие компании реорганизовались и модернизировались, но в основном мы имеем типичные функциональные службы капстроя. При работе с новыми контрактами такая модель не всегда оптимальна. Если мы работаем в новом формате, требуется более качественное администрирование процесса.

Что касается особенностей контракторов, я бы отметил, что западные компании не производят в полной мере трансферт инжиниринговых технологий. Технологии, которые они используют в проектном менеджменте, слабо распространяются в России. Мы даже можем говорить о двойных стандартах: Западные компании после развала СССР стали относиться к российским заказчикам как к компаниям третьего мира и резко снизили внутренние требования к России. Например, не применяется внутренний проектный аудит, который есть у крупнейших западных EPC–контракторов. Качество выполняемых работ снижается. Кроме того сказывается отсутствие опыта реализации проектов в России, работы с российскими проектными институтами.

Основные выводы заключаются в том, что, на наш взгляд, российский нефтегазовый комплекс будет идти по пути использования механизмов EPCM–формата. К сожалению, уровень подготовленности заказчиков, проектных институтов, подрядчиков с точки зрения проектного менеджмента отстает от крупнейших западных компаний. Публичность не развита, все субъекты–участники недостаточно вовлечены в процесс. Корпоративные банки знаний существуют, но носят фрагментарный характер и гораздо беднее западных. Российский национальный стандарт проектного менеджмента отсутствует. Обучение в инжиниринге носит фрагментарный характер. Объем предложений на рынке инжиниринговых услуг минимален, хотя спрос огромен. Важна не декларативность этого вопроса, а качественная реализация.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе компания «Газпром нефть» будет идти по пути привлечения инжиниринговых компаний, но с качественным администрированием этого процесса.



Информация для рекламодателя
План выхода журнала Kazservice в 2012-2013 г.г.

НОМЕР № 1 НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2012

Основная тема выхода:
Нефтесервис в Казахстане

Темы:
- Перспективы развития нефтесервисного сектора на 2013 год;
- Повышение уровня науки и технического образования в нефтегазовой отрасли;
- Информационное моделирование в строительстве - «Каспиан Консолидейтед Контракторс»;
- Society of Petroleum Engineers в Казахстане;
- Юридические аспекты создания СП в нефтесервисной отрасли;
- Аналитика от АО «Казахский институт нефти и газа»

НОМЕР № 2 ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2013

Фокус на регион:
Западно - Казахстанская область

Основная тема выхода:
Буровая отрасль Казахстана

Темы:
Примеры успешных казахстанских компаний
Роль буровых компаний в проектах каспийского шельфа
Проблемные вопросы буровых компаний

НОМЕР № 3 МАРТ-АПРЕЛЬ 2013

Фокус на регион:
Мангистауская область

Основная темы выхода:
EPC подрядчики

Темы:
-Обмен опытом с иностранными строительными компаниями по установлению норм и стандартов по квалификации персонала и отслеживанию тендерных процессов
-Примеры создания успешных СП
-Роль строительных компаний в проектах каспийского шельфа
-Предпосылки для улучшения инвестиционного климата

НОМЕР № 4 МАЙ-ИЮНЬ 2013

Фокус на регион:
Кызылординская область

Основная тема выхода:
Инжиниринг в Казахстане

Темы:
-Перспективы инжиниринга в Казахстане
-Примеры успешных казахстанских компаний
-Проблемные вопросы инжиниринговых компаний

НОМЕР № 5 АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ 2013

Фокус на регион:
Атырауская область

Основная тема выхода:
ТШО: Проекты будущего расширения
(в зависимости от утверждения проекта)

НОМЕР № 6 НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2013

Фокус на регион:
Актюбинская область

Основная тема выхода:
Итоги работы Союза в 2013 году
и планы на 2014 год.

Темы:
-Участие Союза на выставке и конференции «КИОГЕ-2013»
-Евразийский форум «Kazenergy»
-Номинации Союза

KazService





КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Союз сервисных компаний Казахстана (далее – Союз) и редакция журнала «KazService» (далее – Журнал) приветствует Вас и выражают Вам свое уважение и искренние намерения к дальнейшему сотрудничеству!
Журнал «KazService» - это иллюстрированный информационно-аналитический журнал Союза, членами которого являются более 50 крупных и средних отечественных и зарубежных нефтесервисных компаний, работающих в Казахстане.

Журнал издаётся с ноября 2012 года тиражом в 3000 экземпляров. На страницах журнала публикуется информация о членах союза, о проблемах и достижениях нефтесервисной отрасли, актуальные вопросы, связанные с экономикой, обществом, культурой и спортом.

Редакция журнала предлагает Вам рассмотреть наше коммерческое предложение при планировании Вашего маркетингового бюджета на 2013 год, а также ознакомиться с тематическим планом выходов журнала на 2013 год и разместить информацию о Вашей компании на страницах журнала «KazService».

СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ:

Наименование	Размер (мм)	Стоимость (тенге)
Первые 3 разворота	213x279	650 000
2 страница обложки	213x279	400 000
4 страница обложки	213x279	500 000
Спонсор страницы «Содержание»	213x279	350 000
Внутренний разворот	213x279	500 000
Модуль на внутренней странице	213x279	200 000

При приобретении пакета «Годовое размещение» (единовременная оплата за шесть выходов журнала) предоставляется 20%-ная скидка и бонус – PR-статья на разворот.

Тел/факс: +7 7172 51 69 68. Сот.: +7 701 272 2607. Info@kazservice.kz

Доктор Фетхи Шебил, инженер

ПОНИМАНИЕ КРУПНЫХ EPC-ПРОЕКТОВ. УРОКИ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

ДОКТОР ФЕТХИ ШЕБИЛ ИМЕЕТ БОЛЕЕ 20 ЛЕТНИЙ ОПЫТ В ПРОЕКТИРОВАНИИ, ЗАКУПКАХ, СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ, А ТАКЖЕ В СФЕРЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ. НАЧИНАЯ С 2008 ПО 2012, ЗАНИМАЛ ДОЛЖНОСТЬ ВИЦЕ–ПРЕЗИДЕНТА ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ В SNC–LAVALIN . С 2012 – ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ СНГ И МОНГОЛИИ В КОМПАНИИ CCC.
ИМЕЕТ СТЕПЕНЬ PHD ФАКУЛЬТЕТА МАТЕМАТИКИ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНЖЕНЕРИИ. НА ПРОТЯЖЕНИИ СВОЕЙ КАРЬЕРЫ ПОДДЕРЖИВАЛ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СТРУКТУРЫ И КОРПОРАЦИИ ПУТЕМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛИТИК, СТРУКТУРЫ И ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ ПО КРУПНЫМ ВОПРОСАМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ, ЗАКУПОК, СТРОИТЕЛЬСТВА В США, КАНАДЕ, ВЕЛИКОБРИТАНИИ, АВСТРАЛИИ И В СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И СЕВЕРНОЙ АФРИКИ.



Содержание

За последние 40 лет произошел вир–туальный взрыв количества и раз–нообразия крупных EPC–проектов или проектов ПЗС (Проектирования–Закупок–Строительства): грандиозные проекты по гидроэлектрике, такие как Тарбела в Пакистане, Итаипу в Южной Америке и Джеймс Бей в Канаде; про–екты прокладки трубопровода, такие как Транс Аляска (TA) и Аргентинский западно–центральный проект, ком–плексы нефтепереработки и нефтехи–мии в Индонезии, Техасе и Саудовской Аравии; горная и минеральная до–быча, такая как Серджон в Колумбии, платформа Стэтфджорд в Северном море, проект бассейна австралий–ской меди и комплексы добычи золота и меди в Папуа Новой Гвинее, атомные электростанции во многих странах и заводы синтетических масел в южной Африке, Канаде и Колорадо; и базо–вые промышленные проекты, такие как порты отгрузки, аэропорты и но–вые города, университеты.

Около 1500 проектов ПЗС находят–ся на стадии развития во всем мире. Для промышленных стран, основ–ной процент проектов ПЗС составля–ет почти 10% от основных инвестиций, 2% от ВНП США, 4% от ВНП Франции и 6% от ВНП Японии. Увеличивается доля частного участия, она составля–ет 9% крупных проектов ПЗС в Герма–нии, 13% во Франции, 47% в Северной Америке и 71% в Великобритании[1].

Увеличение крупных проектов ПЗС объясняется желанием привлекать опыт более экономически развитых стран, потребностями менее разви–тых стран (MPC) развивать базовую инфраструктуру и потребностью ис–пользовать возрастающее количество отдаленных источников, и источников с низким процентом энергии и других минеральных ресурсов.

Международный опыт путем 111 крупных проектов ПЗС.

Два обзорных исследования, широко–опубликованных и процитированных, рассматривают сложности и факто–ры, которые значительно увеличивают вероятность успеха. Эта статья изуча–ет 111 крупных проектов ПЗС стоимо–стью от 500 млн. долларов США до 10 миллиардов[2] долларов США, реали–зованных за последние 35 лет. Табли–ца 1 представляет изученные проекты. Первое исследование проведено про–граммой РЭНД[3]. Второе исследование – программой ИМЕК[4]. Автор выступил в роли инвестора 18 проектов и со–ветника для лиц, принимавших реше–ния (США, Канада, Великобритания и Австралия) для 27 проектов и изучил 57 проектов вследствие кандидатской работы[5].

Определение и общие характеристики

Крупными проектами ПЗС считают–ся проекты, чей капитал завершенно–го строительства превышает 1 милли–ард долларов США. Для этих проектов заказчик закупается только у одной компании или совместного предпри–ятия для разработки технологических документов, планов и строительства. Партнер ПЗС рассчитывает риск за–трат, график и относительное качество того, что запланировано.

Крупные проекты ПЗС имеют ряд характерных черт, которые составляют распространенные проблемы, сопут–ствующие крупным проектам. Крупные проекты ПЗС имеют тенденцию дово–дить имеющиеся ресурсы до предела. К ним относятся труд, основной мате–риал, такой как цемент и трубы, на–выки управления и информационные системы. Крупные проекты ПЗС зача–стую строятся в местностях с неадек–ватной базовой инфраструктурой, т.е. транспорт, связь, жилищные условия, охрана здоровья и санитарии. Климат может быть суровым и культура не–знакомой для управления проектами.

Проекты, исследованные в данной статье

	Энергия, включая ядерную	Нефть и газ	Инфраструктура и добыча	Общее
Северная Америка	20	21	10	**51%** (46%)
Южная Америка	8	2	2	**12%** (11%)
Европа	3	4	13	**20%** (18%)
Страны Ближнего Востока и Северной Африки, Азия и Австралия	14	11	3	**28%** (25%)
Общее	**45%** (41%)	**37%** (34%)	**28%** (25%)	**111**

10%

ОТ ИНВЕСТИЦИЙ СО–СТАВЛЯЕТ ОСНОВНОЙ ПРОЦЕНТ ПРОЕКТОВ ПЗС ДЛЯ ПРОМЫШЛЕН–НЫХ СТРАН

Крупные проекты ПЗС обычно имеют высокий профиль среди инвесторов и на уровне высокой политики или по–литических подразделений в странах пребывания.

Крупные проекты ПЗС редко оста–ются незамеченными нормативно–правовыми органами. Успех таких проектов так важен для инвесторов, что может произойти экономический крах инвестирующих фирм и госу–дарства при неудачной реализации проектов. Однако, крупные проекты ПЗС – долгосрочные проекты, поэто–му времени достаточно для факторов, которые могут изменить исход проекта и меньше вероятности продолжитель–ности управления проектом. Крупные проекты ПЗС являются сложными да–же при высоком успехе.

Факторы успеха для крупных проектов ПЗС

Существует предположение, что круп–ные проекты ПЗС являются не только сложными, но часто неудачными. Д.Г. Ингрессер, один из инженеров Эксон в 1982, сказал: «К нашему сожалению, проекты ПЗС живут своей собствен–ной жизнью, которая идет вразрез с контролем, наложенным нами – про–стыми смертными».

Большинство изученных проектов соответствовало своей цели, графи–кам, однако, меньшая часть соответ–ствовала расходам.

Средняя доля роста затрат, учтенная вначале детального проектирования составляла 80%. Общая сумма пере–расхода на 93 проектах составила 45 миллиардов. Только 9 изученных и/или реализованных проектов соответство–вали бюджету.

Для сравнения, среднее сокраще–ние сроков по графику (учтенное с начала детального проектирования до конца строительства) составило всего 21%, более 25% проектов были завер–шены в указанное время.

Рост затрат и сокращение по гра–фику в случаях крупных проектов ПЗС объясняются в основном конфликтами между управлением проектов и госу–

1. Роджер Миллер и Дональд Лессард. Стратегическое управление крупных инженерных проектов: Формирование институтов, рисков и управление.
2. Все данные в этой статье соответствуют 2012, долл. США
3. РЭНД Корпорация (Исследование и развитие), неправительственный американский глобальный научно–исследовательский центр
4. ИМЭК Международная программа в управлении проектированием и строительством.
5. Финансируется программой ИМЭК



дарством, т.е. это проблемы учреждения, относящиеся к нормативно-правовым проблемам экологии и охране здоровья и правилам безопасности, трудовым практикам и контролю обеспечения с другой стороны. Важность таких организационных факторов четко отделяет крупные проекты ПЗС от малых и традиционных проектов.

Проекты в отдаленных территориях и низко-развитых странах обычно стоят больше, чем другие проекты, но они не обнаруживают более высокий рост затрат, потому что оценщики делают поправку на более сложную логистику. К сожалению, но не к удивлению, проекты в низко развитых странах чаще других испытывают эксплуатационные сложности.

Инвесторы крупных проектов ПЗС должны учитывать следующее для безопасности проектов:

- Значительно увеличить рамки стадии определения проекта для неуклонительного и систематического включения культурного, лингвистического, законного, и кроме того, политического фактора. Это означает большее, чем выполнение «оценки политического риска», что стало так популярно на заре Иранской революции. Это означает, например, что исследование местных практик труда и правил должно проходить также тщательно как работа по гидрологии и почве, проводимая на объекте.
- Обучить управление проекта вникать в среду института проекта также, как и во внутреннюю организацию проекта. Вовлекать экспертов в вопросы института проекта, предоставлять более широкую поддержку для управления проекта. Например, осуществление работы менеджера-оператора со средой института проекта на ранних стадиях, что может привести к ценной поддержке управления проекта.

Заключение

Самое значительное взаимодействие роста затрат и невозможности выполнения по графику – это взаимоотношение между крупным проектом ПЗС и политикой государства. Сложные взаимоотношения характеризуются проблемами с нормативно-правовыми органами окружающей среды, охраны здоровья и техники безопасности и ограничениями правительства по труду и обеспечению, что идет вразрез с видением управления проектов.



Заказчики и подрядчики, рассматривающие проекты, могли бы сберечь время и деньги, следуя нескольким очевидным правилам по отношению к государству:

- Изучение нормативно-правовых основ страны пребывания в отношении всех аспектов проекта является абсолютно неотъемлемой частью определения проекта. В некоторых случаях инвесторы проекта просто-напросто не были осведомлены о нормативно-правовых аспектах, что отразилось на затратах проекта. Незнание закона не может быть оправдано даже тогда, когда человек не говорит, не читает или не пишет на языке, на котором они написаны.
- Законы и нормы должны обязательно восприниматься управлением проекта. Даже в случаях, когда в них не видят смысла.
- Правительство страны пребывания устанавливает правила, но оно же может их изменять.
- Рассматриваемый проект может изменять нормативно-правовые правила путем добавления противоположной или иной информации и проблем в случае чего политики будут стремиться разрешить проблемы и выиграть от этого.
- Некоторые политики рассматривают факт их личной победы более важным по сравнению с успехом проекта. Было бы странно ожидать другое.
- Бюрократы остаются бюрократами по всему миру. Нельзя ожидать от них быть более разумными, понимающими, лояльными и восприимчивыми, чем от тех, кто в родной стране.

By Dr. Fethi Chebil, Eng.

UNDERSTANDING LARGE EPC' PROJECTS.
LESSONS FROM AN INTERNATIONAL EXPERIENCE

DR. FETHI CHEBIL, ING. HAS OVER 20 YEARS OF EXPERIENCE IN EPC, PPP AND OPERATION AND MANAGEMENT OF LARGE EPC PROJECTS. FROM 2008 TO 2012, MR. CHEBIL HOLDS THE OFFICE OF VICE PRESIDENT, BUSINESS DEVELOPMENT AND AIRPORT PROJECTS SPONSORSHIP WITHIN SNC-LAVALIN. SINCE 2012, HE HAS APPOINTED AS AN EXECUTIVE BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER FOR CIS AND MONGOLIA WITHIN CCC.
HE GOT HIS PHD IN POLYTECHNIQUE OF MONTREAL IN MATHEMATICS AND INDUSTRIAL ENGINEERING. THROUGH HIS CAREER HE HAS SUPPORTED GOVERNMENT AGENCIES, INTER-MINISTERIAL TASK FORCES AND CORPORATIONS BY DEFINING POLICIES, STRUCTURING AND NEGOTIATING A LARGE EPC PROJECTS IN US, CANADA, GB, AUSTRALIA AND MENA.



The context

The past 40 years have seen a virtual explosion on the number and variety of a large EPC (Engineering, Procurement and Construction) projects: Mammoth hydroelectric projects such as Tarbela in Pakistan, Itaipu in South America, and James Bay in Canada; pipeline projects such as the Trans Alaska pipeline system (TAPS) and Argentina's Centro-Oeste project, Refinery and petrochemical complexes in Indonesia, Texas an Saudi Arabia; mining and minerals-extraction projects such as Cerrjon in Colombia, the statfjord Platform in the North sea, Australia's cooper Basin Projects, and Papua New Guinea's huge copper and gold mining complexes; nuclear power plants in many countries and synthetic-fuels plants in south Africa, Canada and Colorado; and basic infrastructure projects such as shipping ports, airports and new cities and universities.

Around 1500 EPC projects are underway worldwide. For industrial countries, the major EPC projects represent almost 10% of capital major investment, 2% of the US GDP, 4% of the France GDP and 6% of Japan GDP. The private participation is growing and it stands for 9% of the EPC major projects in Germany, 13% in France, 47% in North of America and 71% in GB[1].

The increase of the large EPC projects have been driven by the desire to exploit economies of scale, the needs of Less-Developed Countries (LDCs) for basics infrastructure development, and the need to exploit increasingly remote and low-grade energy and other mineral resources.

International Experience through 111 large EPC projects

Two main studies, widely reported and cited, addresses the challenges and factors that significantly increase the probability of success. This article examines 111 large EPC projects ranging in cost between 500millions US$ and 10 billion[2] and occurred on the last 35 years. The table 1 introduces the projects examined. The first study is conducted by RAND[3] program. The second is conducted by with IMEC[4] program. The author acted as a sponsor for 18 projects, as an advisor for government decision makers (US, Canada, GB and Australia) for 27 projects and examined 57 projects within the purposes of his PhD process[5].

Definition and common characteristics

A large EPC projects are defined as projects whose capital cost for completed construction exceed 1 billion. For these projects, the client procured only one company or a JV of companies to produce the engineering documents, the plans and to build. The EPC's partner assumes the risk for the cost, the schedule and the related quality of the deliverable.

Large EPC projects have a number of characteristic traits that closely associated with many of the

1. Roger Miller and Donald Lessard. The Strategic Management of Large Engineering Projects: Shaping Institutions, Risks, and Governance.
2. All the amount in this article are in constant 2012 US$.
3. RAND Corporation (Research ANd Development) a nonprofit American global policy think tank.
4. IMEC. The International program in the Management of Engineering and Construction.
5. Financed by IMEC program

Projects examined in this article

	Power including Nuclear	O&G	Infrastructure and Mining	Total
North of America	20	21	10	**51%** (46%)
South of America	8	2	2	**12%** (11%)
Europe	3	4	13	**20%** (18%)
MENA, Asia and Australia	14	11	3	**28%** (25%)
Total	**45%** (41%)	**37%** (34%)	**28%** (25%)	**111**

headaches that are presumed to accompany very large projects. Large EPC projects tend to stretch available resources to the limit. These resources may be labor, supplies of bulk materials such as concrete and pipe, managerial skills, and information system. Large EPC projects are often built in areas with inadequate basic infrastructure, i.e. transportation, communication, housing and health and sanitation facilities. The climate may be hostile and the culture alien to those responsible for projects management. Large EPC projects often have a high profile within the sponsoring firms and agencies and the politics of the host countries or political subdivision.

Large EPC projects rarely go unnoticed by regulators. The success of these projects is so important to their sponsor that firms and even government can collapse when they fail. Finally, large EPC projects are usually long projects, thus there is ample time for things that affect project outcomes to change, and there is less likelihood of maintaining continuity in project management. Large EPC projects even when highly successful are difficult projects.



Success factors for Large EPC projects

There is a common perception that large EPC projects are not only difficult, but often unsuccessful. D.G. Engresser, one of Exxon' Engineer said, back to 1982: "to our despair, EPC projects often develop lives of their own and their lives sometimes defy control by us mere mortals"

Most of the projects examined met their performance goal; many met their schedule goals and few met their cost goals.

The average cost growth, measured from the beginning of detail engineering was 80%. The total cost overruns for 93 projects amounted to over 45 billion. Only 9 projects examined and/or managed actually came in on budget.

In contrast, the average schedule slippage (measured from the beginning of detailed engineering to the end of construction) was only about 21%, and more than 25% of the projects were completed within the allocated time.

Cost growth and schedule slippage for projects in the large EPC projects are driven primarily by conflicts between the projects and host governments, i.e. institutional problems relating to environmental regulations and opposition, health and safety rules and regulations, and labor practices and procurement controls. The importance of such institutional factors clearly distinguishes large EPC projects from their smaller cousins and from traditional ones.

Projects in remote areas and LDCs generally cost more than other projects, but they do not manifest more cost growth, because estimators take into account the added costs associated with more difficult logistics. Unfortunately, but not surprisingly, projects in LDCs are also more likely to experience operational difficulties.

The sponsor of large EPCs projects should take the following steps to make their projects less risky:

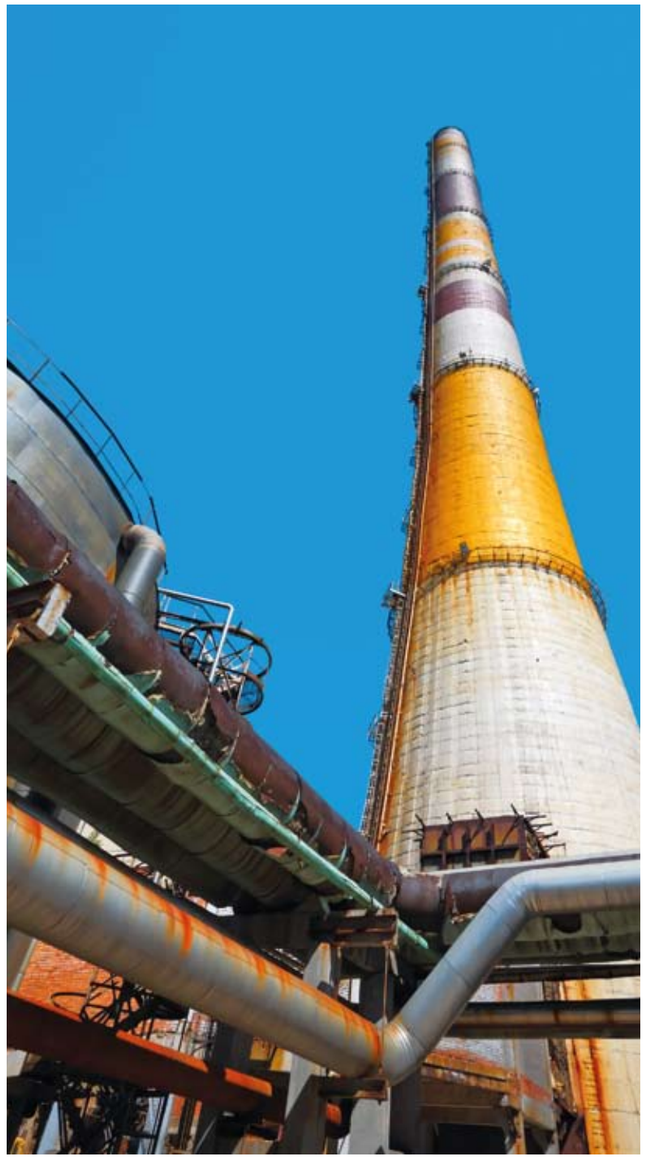
- Significantly broaden the scope of the project definition phase to rigorously and systematically include cultural, linguistic, legal, and above all, political factors. This means much more than performing the sort of "political risk assessments" that have become popular in the wake of the Iranian revolution. It means, for example, that research on local labor practices and rules should be at least as thorough as the soils and hydrology work done at the site.
- Train project managers to be geared at least as much to the project's institutional environment as to the internal project organization. Include experts on institutional issues in the projects, to provide broader support for project managers. For example, having the operating manager for the project work with the project's institutional environment in the early phases might provide some valuable project management support.

Conclusion

The most important correlation of cost growth and schedule slippage is the relationship between a large EPC project and the government policies and rules. Difficult relationships are characterized by problems with environmental regulations, health and safety rules and government restrictions on labor and procurement practices that conflict with the desire of the project managers.

Owners and contractors who are considering projects could save a good deal of time and money by following a few obvious rules of thumb with respect to government:

- Exploring the regulations of the host government with respect to all aspects of project is an absolutely essential part of project definition. In some cases, project sponsors were simply ignorant of existing regulations, and the projects paid dearly for that ignorance. Ignorance of the law is no excuse, even when one cannot speak, read or write the language on which they are written.
- Laws and regulations must be seen as legitimate by project managers, even when they are privately considered distasteful or wasteful.
- The host government makes the rules; the host government can change the rules.
- The project being considered may cause the regulatory rules to change either by generating information or by generating problems and opposition that politicians will seek to resolve or benefit from.
- Some politicians consider getting elected and staying in office more important than the success of a project. It would be unreasonable to expect otherwise.
- Bureaucrats are bureaucrats the world around. One should not expect those in other countries to be any more reasonable, understanding, flexible or responsive than those at home.



Ержан Есимханов, Партнер
Юридическая фирма «GRATA»

ПРИМЕНЕНИЕ EPC-КОНТРАКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН



КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИВЛЕКАЮТ ВНИМАНИЕ К ВОПРОСУ О БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНОЙ ПРОРАБОТКЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНТРАКТАХ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В КАЗАХСТАНЕ. НА СМЕНУ ТРАДИЦИОННЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОНТРАКТАМ ПРИХОДЯТ ФОРМЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ И АДАПТИРОВАННЫЕ К КАЗАХСТАНСКИМ СТАНДАРТАМ.

EPC-контракты – общие сведения

Аббревиатура EPC – Engineering, Procurement, Construction – объединяет три основных этапа в процессе строительства (инжиниринг, снабжение и непосредственно строительство). EPC – это общее название для договоров строительного подряда, применяемых для реализации комплексных строительных проектов в международной строительной индустрии.

Традиционно контракты EPC рассматриваются как средство управления рисками при реализации строительных проектов, а также как средство обеспечения баланса интересов сторон в строительном проекте.

Отличительным признаком контрактов EPC является так называемый «комплексный подход», обеспечивающий совокупность усилий всех участников строительного проекта. Такой подход включает в себя координацию усилий участников проекта одним лицом – инженером, супервайзером или менеджером проекта, о роли которого более подробно рассказано ниже.

В Казахстане по ряду причин, описанных ниже, наиболее распространена такая форма EPC-контрактов, как контракты FIDIC. Эти формы изначально, в соответствии с самой концепцией их разработки являются универсальными и подходят для использования в рамках законодательной базы практически любого государства. Кроме того, эти формы распространены в международной практике, в особенности в странах Западной Европы, как основные формы, используемые при реализации крупных проектов с комплексными юрисдикциями.

Формы строительных контрактов FIDIC: происхождение, виды, структура

Аббревиатура FIDIC расшифровывается как Federation International des Ingenieurs-Conseils – Международная Федерация Инженеров-Консультантов. Основанная в 1913 году во Франции как ассоциация строительных инженеров , эта организация в настоящее время главным образом занимается тем, что разрабатывает типовые условия контрактов для урегулирования отношений между участниками строительных проектов.

Аббревиатура EPC – Engineering, Procurement, Construction – объединяет три основных этапа в процессе строительства (инжиниринг, снабжение и непосредственно строительство)

Первый типовой контракт FIDIC был разработан еще в 1947 году по требованию Всемирного Банка. В настоящее время действуют и активно используются типовые формы строительных контрактов FIDIC, выпущенные в 1999 году:

1. Условия контракта на строительство – Conditions of Contract for Construction («Красная книга»);
2. Условия контракта на поставку оборудования, проектирование и строительство – Conditions of Contract for Plant and Design Build («Желтая книга»);
3. Условия контракта на инжиниринг, снабжение и строительство на условии «под ключ» – Conditions of Contract for EPC/Turnkey Projects («Серебряная книга»);
4. Краткая форма контракта на строительство – Short Form of Contract («Зеленая книга»);

В 2008 году была выпущена новая типовая форма контракта FIDIC под названием «Условия контракта на проектирование, строительство и управление проектами» – Conditions of Contract for Design, Build and Operate Projects, иначе известная как «форма DBO».

Кроме указанных выше основных типовых форм, FIDIC также выпускает типовые формы контрактов, относящиеся к различным сферам деятельности, имеющим отношение к строительству, таким как финансирование, различные виды услуг и так далее.

Основной признак типовых форм FIDIC – это наличие в них такого действующего лица, как инженер. Инженер в таких формах (прежде всего, в Красной, Желтой книгах и форме DBO) – это представитель Заказчика, в задачу которого входит координация выполнения строительного проекта, и взаимоотношений Заказчика и Исполнителя . Нужно признать, что Инженер (в других версиях – Супервайзер, контрактный администратор и так далее) представляет собой совершенно необходимое звено в цепи взаимодействия участников любого строительного проекта. Поэтому положения об Инженере содержатся и в других типовых формах строительных договоров, кроме FIDIC, о которых мы подробнее расскажем ниже. Различия между отдельными формами типовых договоров FIDIC, как правило, как раз и состоят в позиции Инженера, в наличии или отсутствии других участников строительного проекта, а также в распределении обязанностей между Заказчиком и Исполнителем по основным стадиям строительного проекта, как то:

- Поставка оборудования, инжиниринг и проектирование;





Традиционно структура большинства форм FIDIC является двухкомпонентной.

Большинство форм делится на две части – часть первая (общая), в которой содержатся нормы общего применения, и часть вторая (особенная), в которой определяются специфические черты, характерные именно для данного проекта

- Строительство;
- Приемка в эксплуатацию и управление;

Во избежание вопросов необходимо отметить, что указанные стадии строительного проекта являются базовыми, могут осуществляться одновременно и не включают множество промежуточных стадий. Эти стадии приводятся в настоящей главе только для демонстрации различий между основными формами FIDIC.

Условия контракта на строительство («Красная книга»):

В соответствии с этой формой проектирование осуществляется в основном Заказчиком (как правило, не Заказчиком самостоятельно, а привлекаемыми Заказчиком консультантами и проектировщиками, имеющими соответствующие лицензии). Инженер является представителем Заказчика и координирует взаимодействие Заказчика и Исполнителя, а также соответствие процесса строительства требованиям проекта. При этом в некоторых случаях, в зависимости от ситуации и по желанию Заказчика, Исполнитель может нести ответственность за проектирование отдельных элементов строительных работ – механических, электрических и так далее. Роль Инженера в данном случае особенно важна в плане оценки и измерения результатов работ, поскольку оплата в соответствии с Красной книгой осуществляется на основании фактически выполненных и подтвержденных Инженером работ.

Условия контракта на поставку оборудования, проектирование и строительство («Желтая книга»):

В соответствии с этой формой Исполнитель проектирует и осуществляет, в соответствии с требованиями Заказчика, строительные работы по проекту, которые могут включать любые сочетания механических, электрических и любых других строительных работ. Инженер обеспечивает управление проектом (согласовывая свои действия с Заказчиком), а также подтверждает выставленные Исполнителем счета, соответствующие стоимости работ, которая, как предполагается, не должна превышать сумму, изначально определенную сторонами Контракта, вне зависимости от того, сколько и каких работ необходимо будет осуществить Исполнителю для выполнения своих обязательств.



Условия контракта на инжиниринг, снабжение и строительство на условии «под ключ» («Серебряная книга»):

Эта форма рекомендуется в тех случаях, когда одно лицо (Исполнитель) берет на себя ответственность за проектирование и дальнейшую реализацию строительного проекта, включая необходимый инжиниринг, снабжение, поставку оборудования, любое дополнительное проектирование и так далее, т.е. осуществляет строительство на условии «под ключ». Эта форма не предусматривает наличие Инженера, по той причине, что главной функцией Инженера является координация деятельности между различными участниками строительного проекта, а в данном случае всю координацию осуществляет Исполнитель, и предоставляет Заказчику уже конечный результат. Как правило, и стоимость таких проектов предполагается как фиксированная, хотя по ходу реализации проекта стороны могут вносить в стоимость необходимые коррективы. Возможные риски, в соответствии с данной формой контракта, в основном лежат на Исполнителе.

Краткая форма контракта на строительство («Зеленая книга»):

Данная форма предназначена для проектов с небольшой стоимостью, или простых видов работ, выполняемых в течение небольшого срока (к примеру, земляные работы). Эта форма не предусматривает наличия Инженера, поскольку при реализации такого простого проекта отпадает нужда в сложной структуре проекта и его координации.

В отличие от европейских стран, в Казахстане стороны договора будут вкладывать в такие нормы свои значения, зачастую кардинально отличающиеся как друг от друга, так и от тех значений, которое в упомянутые нормы вложит компетентный суд.

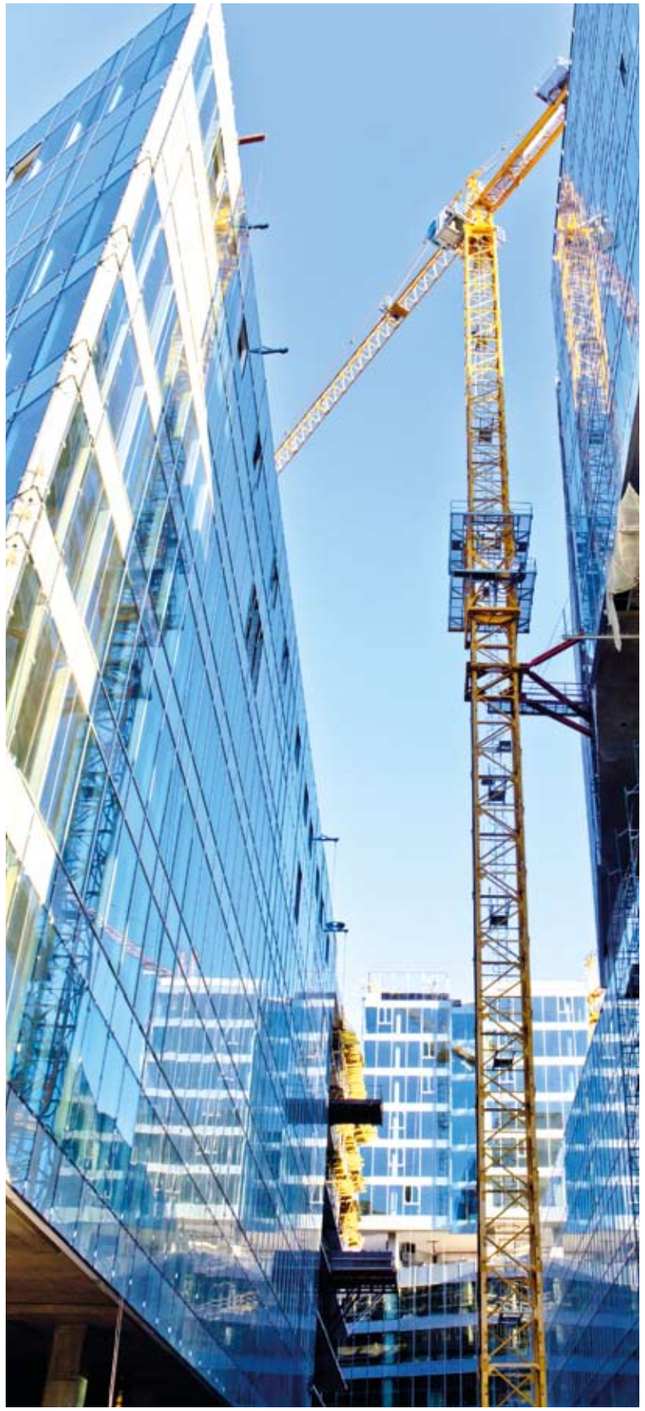
Условия контракта на проектирование, строительство и управление проектами (форма DBO):

Эта форма – самая новая, и в настоящий момент наиболее сложная из форм FIDIC. В отношении использования этой формы еще не сложилось какой–либо значительной практики, в особенности в Казахстане, что делает ее применение наиболее интересным.

Концепция этой формы предполагает ее применение для наиболее важных строительных проектов, включающих в себя проектирование, строительство, и долгосрочное управление и поддержание надлежащего состояния построенного объекта. Как правило, все указанные виды деятельности поручаются единому Исполнителю, который чаще всего представляет собой объединение компаний, действующих на основании соглашения о совместной деятельности. При этом, выполняя работу в «стандартных» областях ответственности, Исполнитель не несет ответственность за финансирование проекта на стадии строительства, и, как правило – за финансовый успех проекта по его завершении. Это имеет место потому, что производимый построенным объектом товар (к примеру, электричество при строительстве электростанции) будет являться собственностью Заказчика, который осуществляет распоряжение таким товаром самостоятельно. Этим форма DBO отличается, к примеру, от концессионных соглашений.

Для реализации этой концепции взаимодействия используется договор, разделенный на два независимых периода:

1. Период проектирования и строительства, в конце которого соответствующий объект перейдет в собственность Заказчика;
2. Период эксплуатации, в течение которого Исполнитель будет поддерживать объект в надлежащем состоянии, и выполнять заранее определенные требования в отношении количества и качества производимого товара (к примеру, определенное количество киловатт–часов электрической энергии). Форма DBO рекомендуется к использованию для проектов с периодом эксплуатации не менее 20 лет, хотя такой период по соглашению сторон может быть и меньше.



Традиционно структура большинства форм FIDIC является двухкомпонентной. Большинство форм делится на две части – часть первая (общая), в которой содержатся нормы общего применения, и часть вторая (особенная), в которой определяются специфические черты, характерные именно для данного проекта. Кроме того, каждый договор FIDIC может включать в себя значительное количество приложений, определяющих отдельные аспекты взаимодействия сторон Контракта.

Общая часть детально и последовательно определяет порядок взаимодействия всех сторон Контракта в течение срока реализации строительного проекта. В результате использования такой детальной регламентации стороны Контракта получают ясную схему взаимодействия, осуществления работ и распределения рисков. Кроме того, детализация имеет и еще один результат – использование такой формы подразумевает значительную проработку самого строительного проекта и знание его отличительных особенностей. Любая форма FIDIC, таким образом – это своеобразное руководство по переговорам с контрагентом. Максимальная детализация предполагает, что к моменту заключения контракта все проблемные вопросы выяснены, прошли через обсуждение сторонами, и по ним имеется единое мнение сторон.

Однако общая часть содержит лишь общие положения контракта. Предполагается, что наиболее важные положения (в казахстанском праве – существенные условия) любого контракта содержатся в его особенной части. Особенная часть изменяет и дополняет условия общей части. Несмотря на то, что вся структура контракта в целом на первый взгляд может выглядеть несколько громоздкой, она достаточно проста в применении и обеспечивает детальную отработку всех связанных с потенциальными рисками вопросов.

Некоторые особенности применения форм FIDIC в Казахстане

Применение форм FIDIC в Казахстане имеет целый ряд особенностей и специфических черт, которые должны приниматься во внимание для того, чтобы положительный эффект применения таких форм мог проявиться надлежащим образом. Некоторые из этих специфических черт связаны с особенностями функционирования казахстанского законодательства, другие, напротив, с тем, в Казахстане соответствующей практики и нормативной базы пока не сложилось.

Ниже отмечены некоторые практические вопросы, которые нужно иметь в виду при применении форм EPC в Казахстане. Разумеется, на практике перечень этих вопросов гораздо шире.

Понятия разумности, приемлемости и обоснованности. Boilerplate clauses.

Формы FIDIC содержат огромное количество отсылок к терминам «разумность», «обоснованность» и «приемлемость». При анализе этих форм очень часто можно увидеть нормы о том, что Исполнитель должен действовать «как разумный Исполнитель, принимая во внимание наилучшие интересы Заказчика». Аналогично, и Заказчик должен «демонстрировать обоснованное поведение».



Наличие таких норм объясняется сложившейся вокруг любой стандартной формы договора совокупностью применимых к ней обычаев делового оборота. И поэтому нормы о «разумном поведении», которые в Казахстане выглядят простой декларацией, в большинстве европейских стран имеют вполне конкретное содержание. В отличие от европейских стран, в Казахстане стороны договора будут вкладывать в такие нормы свои значения, зачастую кардинально отличающиеся как друг от друга, так и от тех значений, которое в упомянутые нормы вложит компетентный суд.

Однако огульно удалять или исправлять такие нормы при применении в Казахстане мы не рекомендуем. Применение этих норм зависит от того, какой именно судебной инстанцией будут рассматриваться споры по договору. В случае если соответствующий договор по форме FIDIC, как это бывает наиболее часто, заключается между Заказчиком и Исполнителем, зарегистрированными в разных государствах, и поэтому предпочитающими передать соответствующий спор на рассмотрение в международный арбитражный суд, можно предположить (а в отдельных случаях – и узнать), имеется ли в соответствующем суде соответствующая практика. Разумеется, при использовании арбитража ad hoc этот вопрос имеет меньшее значение, однако и у арбитров, определяемых решением сторон, может быть вполне конкретное видение тех или иных вопросов по договору.

Формы FIDIC, как правило, относят вопросы проектирования либо полностью к компетенции Заказчика, либо полностью к компетенции Исполнителя.

Вообще следует заметить, что при составлении коммерческих договоров в казахстанской практике, причем не только в сфере строительства, целому ряду вопросов придается небольшое значение. Это, как правило, вопросы, которые с коммерческой точки зрения на момент заключения договора принципиальной важности не имеют. Такие вопросы обычно включают в себя:

- как уже упомянуто, определение применимого права и суда, рассматривающего спор по договору;

- формулировка обстоятельств непреодолимой силы;
- интерпретации и определения;
- вопрос о цельности договора (положение о том, что договор представляет собой полное и окончательное соглашение сторон);
- положения об уступке и т.д.

В английском праве эти моменты принято называть boilerplate clauses. В буквальном переводе это означает «стандартные положения». Уже из названия очевидно, что такие положения принято использовать в тексте договора согласно какому-либо известному той или другой стороне шаблону, и не придавать существенного значения их формулировке в каждом отдельном случае.

Мы полагаем, что такой подход не оправдан. Несмотря на то, что «стандартные положения» не имеют существенного коммерческого значения в момент заключения договора, они являются своеобразными регуляторами, действующими в случае возникновения проблем в ходе исполнения такого договора. Качественный юридический анализ таких положений в каждом отдельном случае – это путь к тому, чтобы максимально обезопасить стороны по договору от возможных рисков, которые в момент возникновения сразу становятся коммерческими и часто могут привести к большим убыткам, чем тщательно разработанные в момент заключения договора «существенные» положения. Это видно и из нашего примера об арбитраже.

Проектирование и согласование

Вопросы проектирования при реализации строительного проекта имеют очень существенное значение. Процесс согласования строительного проекта в Казахстане – это комплексная, многоступенчатая, сложная и требующая существенного времени процедура, которую, разумеется, нужно отразить в соответствующем договоре.

Формы FIDIC, как правило, относят вопросы проектирования либо полностью к компетенции Заказчика, либо полностью к компетенции Исполнителя. Эти формы также предусматривают ряд обязательств сторон по предоставлению друг другу проектной документации либо материалов, необходимых для ее разработки. Кроме того, в формах FIDIC упоминаются и обязательства той или иной стороны по получению необходимых разрешений, связанных с процессом строительства. Однако вопрос согласования самой проектной документации в формах FIDIC оговаривается редко.

Мы рекомендуем предусматривать вопросы согласования проектной документации при применении форм FIDIC в Казахстане. Это поможет избежать таких проблем, как, к примеру, неверная оценка Исполнителем временных рамок, необходимых для завершения проекта – в случае, если за согласование отвечает Исполнитель. Если же за согласование отвечает Заказчик, то требуется детально определить, какие именно документы и в какие именно сроки должны быть предоставлены Исполнителем для получения согласования.

Структура договора и цена договора

Главный вопрос, относящийся к структуре договора при применении форм FIDIC в Казахстане – имеет ли смысл применять здесь сложную двухкомпонентную структуру договора?

Причин, по которым такая структура не может быть применена в Казахстане, нет. На практике для упрощения договора многие предпочитают объединять общую и особенную части путем переноса положений особенной части в общую, и включения их в состав соответствующих статей.

Однако в этом случае, как и в случае любого изменения первоначальной формы договоров FIDIC, следует быть осторожными при определении суда, который будет рассматривать споры по договору в случае их возникновения.

Тем не менее, в Казахстане, на наш взгляд, неприменима другая относящаяся к FIDIC и весьма распространенная в других странах практика – определять условия договора путем их привязки к условиям тендерной документации. Во-первых, в Казахстане при применении форм FIDIC в каждом отдельном случае тендер может и не проводиться. Кроме того, согласно положениям Гражданского Кодекса РК, в число существенных условий договора подряда входит, к примеру, срок выполнения работ, и по нашему мнению, этот срок нужно предусматривать непосредственно в договоре, без ссылок на тендерную документацию, представляющую собой отдельный документ или пакет документов.

Заключение

Международные формы строительных контрактов, рассмотренные в настоящей статье, являются высокоэффективным инструментов взаимодействия сторон строительного проекта. Мы уверены, что число компаний, применяющих такие формы, с ожидаемым развитием строительного рынка будет только расти. Этому будет способствовать, на наш взгляд, и увеличивающаяся интеграция Казахстана в мировую экономику.

В настоящей статье проанализированы самые общие вопросы применения форм FIDIC в Казахстане. В целом процесс адаптации каждой формы к местным требованиям представляет собой серьезную и сложную работу.

Применение международных форм строительных контрактов в Казахстане, конечно, ограничено рядом условий, многие из которых перечислены в настоящей статье. Несмотря на потенциальные сложности в применении, очевидно, что с повышением уровня строительного рынка в целом уход от традиционных форм договоров и поиск альтернативных форм неизбежен.



GRATA Almaty (head office)
104, M. Ospanov Street
Almaty, 050020, Republic of Kazakhstan
Tel.: +7 (727) 2445-777
Fax: +7 (727) 2445-776
info@gratanet.com

GRATA Aktau (branch)
Office 13, Building 7, Microdistrict 11
Aktau, 130000, Republic of Kazakhstan
Tel.: +7 (7292) 433-505, 431-606
Fax: +7 (7292) 433-505
aktau@gratanet.com

www.gratanet.com



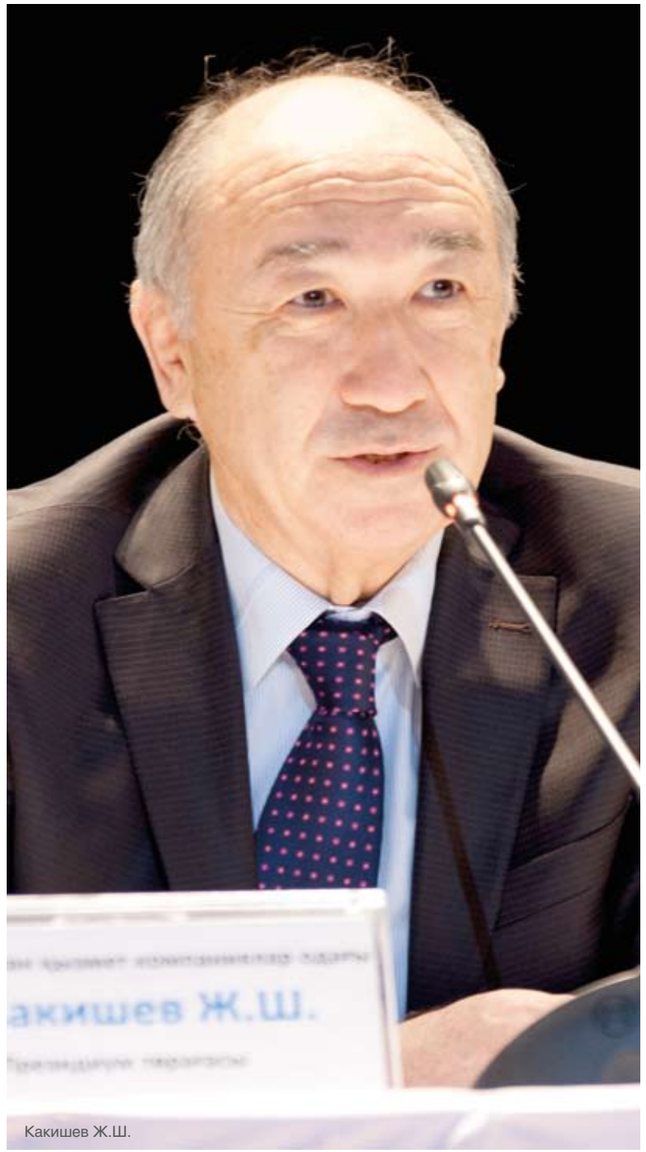
Дауржан Аугамбай
Генеральный директор, Союз сервисных компаний Казахстана

ОБ ИТОГАХ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС–2013»

14 ФЕВРАЛЯ 2013 ГОДА В Г. АСТАНА В ЗДАНИИ НОВОГО МЕДИА–ЦЕНТРА БЫЛИ ПРОВЕДЕНЫ ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС–2013» И ВЫСТАВКА НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В РАМКАХ ФО–РУМА НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ. ДАННЫЙ ФОРУМ БЫЛ ПРОВЕДЕН СОЮЗОМ СЕРВИС–НЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА СОВМЕСТНО С ФИЛИАЛОМ «КОНТРАКТНОЕ АГЕНТСТВО» ИНФОРМАЦИОННО–АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА НЕФТИ И ГАЗА ПОД ЭГИДОЙ МИ–НИСТЕРСТВА НЕФТИ И ГАЗА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН. ДАННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ СТАЛО ПРОДОЛЖЕНИЕМ ЕЖЕГОДНЫХ МЕРОПРИЯ–ТИЙ, НА КОТОРЫХ УЧАСТНИКАМИ ОБСУЖДА–ЮТСЯ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ И ГЕНЕРИРУЮТСЯ ИДЕИ ДЛЯ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ. В ЭТОМ МЕРОПРИЯТИИ ПРИНЯЛО УЧАСТИЕ ПОРЯДКА 700 УЧАСТНИКОВ, ПРЕДСТАВЛЯВ–ШИХ НЕФТЕГАЗОВЫЕ И НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ. СПИКЕРАМИ НА КОНФЕРЕНЦИИ ВЫСТУПИЛИ К.САФИНОВ, ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ МИНИСТЕРСТВА НЕФТИ И ГАЗА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, Н.САУРАНБАЕВ, ВИЦЕ–МИНИСТР ИНДУСТРИИ И НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, М.МИРЗАГАЛИЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДА–ТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ АО «НК «ҚАЗМҰНАЙГАЗ», А.ДЖАКИЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ТОО «ТЕҢІЗШЕВРОЙЛ».

Конференция обещала участникам предоставить информацию о перспективах Проекта будущего расширения ТШО, что позволило бы отечественным нефтесервисным компаниям заранее подготовиться к проекту. Помимо этого участники узнали о позиции государственных органов касательно предстоящего вступления нашей страны в ВТО и вытекающих последствий для нефтесервисной отрасли; о мерах, предпринимаемых государством для повышения доли местного содержания в нефтегазовых проектах.

Конференция стала своего рода стартовым плацдармом для мероприятий, намеченных в 2013 году, поскольку отрасль давно ждала новостей о



Какишев Ж.Ш.



Сафинов К.Б.

По отношению к компаниям, которые нарушают контрактные обязательства, с 2010 года Миннефти применяет штрафы, которые по итогам 2012 года составили 685 млн. тенге

ПБР ТШО, о дальнейшей судьбе отрасли в свете больших грядущих изменений, происходящих не только в Казахстане, но и во всем мире. Об этих и других проблемах говорили спикеры конференции, которую традиционно открыл Ж.Какишев, Председатель Президиума Союза сервисных компаний Казахстана, рассказав о перспективах развития нефтесервисной отрасли, поделившись информацией о том, какой путь необходимо пройти отечественным нефтесервисным компаниям для того, чтобы конкурировать на рынке, который из года в год все более усложняется. Опираясь на международный опыт развития нефтесервиса г–н Какишев очертил круг необходимых мероприятий, которые сегодня превратились в условие для того, чтобы отечественные компании могли выдержать конкуренцию. В то же время он озвучил необходимость поиска международных партнеров для синергии усилий в области привлечения инвестиций и технологий, что в целом позволит отрасли получить «свежую кровь». Он рассказал об установленных отношениях Союза сервисных компаний Казахстана с партнерскими ассоциациями Норвегии, России, Франции и Нидерландов, с которыми Союз делится отраслевой информацией, приглашая на все проводимые им мероприятия.

Позиция Миннефти: к результатам через диалог и сотрудничество

К.Сафинов рассказал о работе по формированию единого правового поля с целью осуществления эффективного мониторинга и развития местного содержания. В рамках принятых законов и законодательных актов министерством нефти и газа проводится мониторинг исполнения контрактных обязательств местного содержания в ТРУ, исполнения обязательств по обучению, соблюдения правил закупок ТРУ. Эффективность мониторинга за исполнением вышеуказанных обязательств осуществляется за счет полной автоматизации отчетности, предоставляемой в Миннефти. Г–н Сафинов проинформировал о показателях доли местного содержания в закупках ТРУ, которые по итогам 2012 года составили 1 414 млрд. тенге из 2 735 млрд. тенге, в общем потраченных на закупки ТРУ. Причем доля работ и услуг в этой корзине оказалась превалирующей по сравнению с закупленными товарами отечественного производства. Номенклатура закупаемого товара в основном представлена некапиталоемкой продукцией в виде труб, арматуры, задвижек, железобетонных изделий, сепараторов и т.д. Ответственный секретарь представил список компаний, которых отличают высокие показатели местного содержания в своих закупках, не нарушивших ППРК 1139 по итогам 2012 года. Но в то же время, г–н Сафинов не обошел стороной и те компании, доля закупок в местном содержании которых не превышает 5%. По отношению к компаниям, которые нарушают контрактные обязательства, с 2010 года Миннефти применяет штрафы, которые по итогам 2012 года составили 685 млн. тенге, 350 млн. тенге из которых пришлось на штрафы за неисполнение обязательств по местному содержанию. Но, несмотря на выписанные штрафы, наблюдается динамика снижений нарушений Правил закупок ППРК 1139, количество которых в 2012 году значительно уменьшилось по сравнению с 2011 г., когда совокупная сумма штрафов составила 2 359 млн. тенге.

Рассказав об имеющихся проблемах в области исполнения контрактных обязательств, г–н Сафинов раскрыл причинно–следственную связь этих проблем. Низкую долю местного содержания он связывает с закрытостью закупок, которые наблюдаются у трех основных недропользователей (КПО, ТШО и Кашаганский проект). Эти недропользователи проводят конкурсы по особым регламентам, которые, в основном, являются закрытыми для наших товаропроизводителей. Но при этом г–н Сафинов отметил, что отечественные компании пока не готовы работать на морских проектах, сопряженных с высокими рисками, не имея соответствующих международных сертификатов, технологий, квалифицированного персонала и оборудования. Взамен он призвал недропользователей быть максимально транспарентными в области других закупок, не требующих наличия высоких технологий и специфичного оборудования. В своем выступлении г–н Сафинов озвучил необходимость перевода их закупок на электронный формат, чтобы избежать жалоб со стороны отечественных поставщиков и устранить нарушения правил. Продолжая выступление, он отметил, что в отношении других недропользователей применяются новые правила закупок, в соответствии с которыми нефтегазовые компании переходят на электронные торги. Новые правила закупок предоставляют высокую прозрачность проведения закупок и исключают коррупционные проявления. По словам г–на Сафинова в скором времени на формат электронных закупок перейдут практически все компании, входящие в группу АО «ФНБ «Самұрық–Қазына», и этому примеру должны последовать компании, работающие по СРП, что позволит к 2014 году достичь максимальной прозрачности отрасли. В своем выступлении ответственный секретарь рассказал о проблемах, с которыми сталкиваются отечественные поставщики. Необоснованный отказ принятия заявок, нарушения при вскрытии конвертов, нарушение

Отечественные компании пока не готовы работать на морских проектах, сопряженных с высокими рисками, не имея соответствующих международных сертификатов, технологий, квалифицированного персонала и оборудования



В апреле 2013 года планируется внесение изменений в Закон Республики Казахстан «О недрах».



Сегодня нефтегазовые компании отчисляют 1% от совокупного дохода на НИОКР, что позволяет поддерживать отечественные проектные компании, НИИ и дать толчок для развития науки и технологий.

сроков размещения объявлений и сроков протоколов, искусственное затягивание сроков заключения договоров – являются основными проблемами, с которыми сегодня часто сталкиваются отечественные компании. Опять же переход на электронные закупки позволит устранить имеющиеся бумажные формальности, в которых скрываются потенциальные нарушения.

В апреле 2013 года планируется внесение изменений в Закон Республики Казахстан «О недрах». Миннефти приглашает к сотрудничеству и совместной работе над этим законом, чтобы максимально учесть пожелания и интересы всех игроков отрасли.

Миннефти осведомлено о ситуации, которая знакома многим отечественным предприятиям и заводам, когда крупные недропользователи требуют от них всевозможных сертификатов для участия в поставках. Но после получения предприятиями таких сертификатов недропользователи все– равно не закупают товары у этих заводов. Например, NCOC не приобретает продукцию у Усть–Каменогорского моторного завода, хотя предприятие прошло сертификацию по требуемым стандартам. На совещании, которое проводилось в Правительстве компания «CNPC Актобемунайгаз» обещала размещать заказы на несколько сот миллионов тенге на заводе «Казнефтегазмаш». Но впоследствии китайцы разместили заказ всего лишь на 17 млн. тенге. Компания «Chevron» закупила партию труб на заводе «KSP Steel», которые впоследствии оказались неподходящими по версии ТШО. Такие действия не всегда понятны, поскольку зачастую недропользователями публично заявляется одно, а на практике делается другое. Поэтому крупнейшие заводы, обладающие всевозможными международными сертификатами, жалуются на то, что годами не могут получить заказ от локомотивов нефтегазовой индустрии. Коль скоро крупные заводы не могут получить заказы, то что уж говорить о некрупных производителях? Миннефти пытается наладить диалог между нефтяниками и производителями, приглашая их в министерство для урегулирования спорных и конфликтных ситуаций, но ведомство не в состоянии каждый раз решать эти конфликтные ситуации. Миннефти ориентируется на имеющиеся общие правила закупок и международные стандарты и на штрафы, которые будут применяться при нарушениях. Однако, понятно, что система штрафов и наказаний не является предметом мотивации для недропользователей, а административные меры, которые применяются по отношению к ним, не всегда являются эффективными. Поэтому ответственный секретарь предложил продолжить поиск наиболее удобных и приемлемых вариантов взаимовыгодного сотрудничества между поставщиками и недропользователями.

Г–н Сафинов также не обошел вниманием вопросы, связанные с обучением, которые остаются актуальными для отрасли. Бюджет недропользователей на обучение составляет порядка 100 млн. долларов США. Миннефти проводит работу по освоению средств недропользователей, направленных на образование и обучение в рамках специального списка специальностей, согласованного со всеми заинтересованными государственными органами. Сегодня нефтегазовые компании отчисляют 1% от совокупного дохода на НИОКР, что позволяет поддерживать отечественные проектные компании, НИИ и дать толчок для развития науки и технологий. Производство конкурентоспособной продукции, в первую очередь, основывается на развитой прикладной и фундаментальной науке, а также НИОКР, которые финансируются государством и бизнесом. Г–н Сафинов отметил, что в этой области также имеются нарушения и нецелевое использование средств, заключающиеся в том, что на крупных проектах затраты на технологии и науку не всегда тратятся напрямую на НИОКР и науку, а зачастую тратятся на приобретение обучающей технологической литературы. В то же время наблюдаются положительные сдвиги. Например, ТШО в рамках ПБР привлекает порядка 40% казахстанских организаций на выполнение работ по проектированию.

Поскольку вопрос вступления Казахстана в ВТО является одним из острых, который волнует практически каждого отечественного производителя, то г–н Сафинов не обошел этот вопрос стороной. Он напомнил участникам конференции о том, что членство в ВТО предъявляет нам достаточно жесткие требования и нормы, которые будут адаптированы под нашу отрасль и в дальнейшем использованы. По словам К. Сафинова, на данный момент Казахстан ведет переговоры по условиям, которые будут работать в течение определенного переходного периода. По мнению Миннефти, существуют жесткие нормы, которые нужно снимать. В частности, в будущем перестанут работать такие нормы, как применение условной 20%–ной скидки предприятиям. Следовательно, отечественным предприятиям уже сегодня необходимо переосмыслить принципы работы и готовиться к непростым временам. Существует также и повод для беспокойства, поскольку уже сегодня у недропользователей имеются справедливые нарекания в адрес отечественных производителей в части неразветвленной логистики, несвоевременных поставок, некачественного товара и т.д. Таким образом, акцентируя внимание на невозможности в будущем работать на рынке с учетом условной 20%–ной скидки, г–н Сафинов призвал в продолжение хорошей традиции ежегодно встречаться на форуме, продолжить совместную работу и обсуждать наиболее насущные проблемы, имеющиеся между недропользователями и бизнесом. В свою очередь, он заверил участников конференции в том, что Миннефти всегда открыто к диалогу и сотрудничеству.


Сауранбаев Н.Е.


Магауов А.М.

ТШО в рамках ПБР **привлекает порядка 40% казахстанских организаций** на выполнение работ по проектированию

Позиция Мининдустрии: в единстве сила

В начале своего выступления Н.Сауранбаев, вице–министр индустрии и новых технологий, напомнил, что он является сервисником, знающим отрасль со дня ее зарождения. Г–н Сауранбаев вспомнил, как развивалась отрасль, как становились на ноги такие компании, как «Казморфлот», «Ерсай», «Кеппель» и «ТенизСервис». Поскольку не только эти компании, но и многие другие сегодня работают на рынке, то можно сказать, что нефтесервисный рынок состоялся, хотя перед ним до сих пор стоит множество проблем, которые необходимо решать сообща. Вице–министр заявил, что сегодняшние сервисные компании понимают, что им необходимо защищать свои права, объединяться и поддерживать друг друга. Г–н Сауранбаев поддержал формат сотрудничества через Союз сервисных компаний Казахстана, объяснив, что при должной и системной поддержке Союза сервисный рынок может получить дальнейшее развитие. В начале этого столетия, когда отечественный сервисный рынок только вставал на ноги, он оценивался в 160 млрд. долларов США. При самых минимальных затратах со стороны нефтяных компаний, согласно статистике около 50% всех затрат приходится на услуги и на инфраструктуру. То есть порядка 80 млрд. долларов США априори могли бы осваиваться местными компаниями. Сейчас затратная часть идет в сторону увеличения, но даже по тем минимальным затратам нефтяных компаний по статистике 50% уходит на услуги и инфраструктуру. Это значит, что порядка 80 млрд долларов могли бы осваивать местные компании, которые могут присоединиться к союзу. По мнению г–на Сауранбаева развитие сервисного рынка должно рассматриваться через призму развития сервисных компаний. Сервисный сектор в течение всего проекта обеспечивает рабочие места, выполняет работы и тем самым является важной цепочкой в системе местного содержания. Государство предоставило определенные льготы и преференции для поддержки сервисников через нормативно–правовую базу, в рамках которой действуют условные скидки и долгосрочные контракты. В рамках развития местного содержания под мониторинг выполнения обязательств по местному содержанию подпадают такие основные субъекты мониторинга, как крупные недропользователи, системообразующие предприятия, национальные компании и АО «ФНБ «Самұрық–Қазына», которые потребляют товары и услуги отечественных производителей и сервисников на сумму 30 млрд. долларов США. Такое взаимодействие способствует развитию отрасли и хорошим вливанием. И государство строго следит за этим порядком. Тем не менее в отрасли до сих пор имеются нерешенные проблемы. Основ–

Большинство отечественных предприятий в состоянии производить достаточно конкурентоспособную продукцию.

ной проблемой, с которой до сих пор сталкиваются отечественные компании, является неспособность наших компаний проходить через жесткий конкурсный отбор поставщиков, которым предъявляются крайне невыполнимые условия и требования. Также существует наличие собственных правил закупа ТРУ у каждого недропользователя, работающего в режиме стабильности контрактов, что не позволяет нашим компаниям работать в рамках единых стандартов. Кроме того налицо проблема отсутствия высококвалифицированных местных трудовых ресурсов и их подготовки.

В дополнение мы знаем о проблемах сертификации, без прохождения которой невозможно получить заказ. Проектирование работ в рамках проектов по недропользованию без надлежащего учета отечественных производственных возможностей – также является проблемой, которая стоит на повестке дня.

Г–н Сауранбаев поддержал позицию г–на Сафинова, отметив невозможность закрывать границы в рамках интеграционных процессов и потерю инструментов защиты в виде условных скидок и преференций, которые будут ликвидированы по истечении переходного периода.

KAZENERGY – за конструктивный диалог

В своем выступлении А.Магауов, Генеральный директор Ассоциации «KAZENERGY» рассказал о работе по развитию местного содержания, проделанной в Ассоциации. На данный момент имеется четкий подход к решению имеющихся проблем и работает достаточно стройная модель взаимоотношения с крупными нефтегазовыми проектами. Из 20 000 позиций ТРУ, казахстанские предприятия могут производить лишь порядка 300–500 наименований. Поэтому в рамках конструктивного диалога требуется исключить из списка лоббирования те категории, в которых наши производители заведомо будут неконкурентоспособны. При этом необходимо определить перечень товаров и услуг, которые наши предприятия способны производить. И этот перечень необходимо продвигать и отстаивать, а каждые три года пополнять этот список новыми наименованиями продукции.

Союз сервисных компаний Казахстана – расширяя границы сотрудничества

В своем выступлении А. Кудайберген, Председатель Союза сервисных компаний Казахстана, рассказал о развитии и становлении нефтесервисного рынка и основной акцент сделал на наличии у отрасли проблем. На сегодняшний день все больше компаний сталкивается с неприятной тенденцией, когда компании–«пустышки» выигрывают тендеры, далее перепоручая выполнение работ суб–подрядчикам, в числе которых оказываются члены Союза.

В выступлении г–на Кудайбергена отмечался имеющийся потенциал для индустриализации Казахстана, в рамках которой большая часть продукции может и должна быть локализована в стране. Было предложено не строить заводы, которые ориентированы на экспорт, поскольку в силу повышенной конкурентоспособности на внешних рынках эти заводы не смогут устоять на ногах. Необходимо использовать модель, которая используется в Шотландии и в Норвегии, где приглашаются малые компании, которые своевременно оказывают услуги и производят качественную продукцию. Если рассматривать отрасль в целом, то большинство отечественных предприятий в состоянии производить достаточно конкурентоспособную продукцию. Несомненно, существуют требования международных компаний, существуют вопросы стандартизации и сертификации. Необходимо решать вопросы различия в стандартах и сертификатах, в вопросах безопасности и в требованиях к подготовке документации. Сегодня отечественные производители не могут размещать свою продукцию только лишь из–за ряда мелких технических причин, заключающихся в том, что нефтегазовые компании при выборе поставщика смотрят на соответствующую документацию и прописанные стандарты. Из–за отсутствия таковых, наши производители, производящие качественную продукцию, остаются не у дел. Государство возмещает





Мирзагалиев М.М.

КМГ видит развитие местного содержания через меры, которые были прописаны в Актауской декларации о совместных действиях, которая была подписана в сентябре 2012 года.

затраты компаний на сертификацию, но несмотря на это, не наблюдается большого наплыва со стороны наших компаний и заводов. Поэтому необходимо стимулировать предприятия к прохождению через эти процедуры сертификации и стандартизации. А.Кудайберген также остановился на нежелании ряда нефтегазовых компаний объяснять причины, по которым отечественная продукция ими отклоняется и не закупается. Он предложил формат работы, в рамках которой велась бы системная работа с вовлечением отраслевых министерств, всех компаний и заинтересованных ассоциаций. Далее рассматривалась интересная ситуация, когда нефтегазовые компании заверяют в готовности закупать отечественную продукцию, но на деле вопросы местного содержания остаются нерешенными. Г–н Кудайберген обратил внимание участников конференции на «беззубость» департаментов некоторых недропользователей, отвечающих за местное содержание, поскольку эти департаменты не наделены реальными полномочиями. Было предложено наделить эти департаменты таковыми полномочиями, чтобы они могли потом оперативно решать вопросы по спорным тендерным вопросам и закупкам, на месте разрешая возникающие острые моменты.

Также Союзом было предложено адаптировать отраслевую программу к конкретно каждому нефтегазовому проекту, чтобы учесть все реалии и специфику каждого проекта. И последней ремаркой в сторону наиболее часто затрагиваемого вопроса касательно вступления Казахстана в ВТО явилось обращение отстаивать интересы отечественных компаний с учетом интересов всех участников отрасли. Особое внимание было обращено на ущемление отечественных интересов в связи с имеющимся периодом защиты отечественных предприятий всего лишь до 2017 года, в то время как необходимо рассматривать более длинные сроки. В завершение Союз предложил открывать новые рынки для отечественных компаний, заинтересованных и готовых работать в Туркменистане, Ираке, России. Для этого необходимо организовать делегации и наладить каналы, по которым отечественные компании могли бы работать за пределами Казахстана.

После завершения этого выступления К.Сафинов отметил, что Миннефти продолжает отстаивать интересы Казахстана перед вступлением в ВТО. Он предложил провести разъяснительную работу по вопросам вступления в ВТО для всех заинтересованных лиц, чтобы собрать пожелания и предложения, которые могут быть использованы в дальнейших переговорных процессах.

КМГ – за развитие машиностроения и организацию новых производств.

Рассказав о деятельности национальной компании, М.Мирзагалиев– Заместитель Председателя Правления КМГ, подробно рассказал о ме–

Российский нефтегазовый комплекс будет идти по пути использования механизмов EPCM-формата Российский нефтегазовый комплекс будет идти по пути использования механизмов EPCM-формата


Джакиев А.С.

В общей структуре расходов услуги составляют 81% всех расходов, и 19% всех расходов представлены товарами.

рах, предпринимаемых для реализации программы содействия КМГ развитию нефтегазового машиностроения и освоению новых производств. На сегодняшний день КМГ закупает продукцию у таких предприятий как АО «Мунаймаш» (г. Петропавловск, доля закупок КМГ – 100%), АО «ПЗТМ» (г. Петропавловск, доля закупок КМГ – 76%),), ТОО «KSP Steel» (г. Павлодар, доля закупок КМГ – 42%), АО «АЗНО» (г.Актобе, доля закупок КМГ – 94%), ТОО «СЦ «КазТурбоРемонт» (г. Атырау доля закупок КМГ – 83%) и АО «ЗКМК» (г. Уральск, доля закупок КМГ – 24%). КМГ видит развитие местного содержания через меры, которые были прописаны в Актауской декларации о совместных действиях, которая была подписана в сентябре 2012 года. Данные меры включают в себя инвестирование в отечественных производителей для расширения сфер производств; стимулирование появления и роста новых компаний, включая обеспечение доступа к экспертизе проекта и финансированию, поддержку при выходе на рынки; согласование стандартов и тендерных процедур для успешного соответствия требованиям операторов; определение текущего и прогнозного потенциала поставщиков нефтегазового и других секторов промышленности; развитие профессионального обучения и программ по карьерному росту для секторов, где испытывается дефицит кадров и для профессий будущего (например, слесарь по особым видам сварки); поддержка перспективных разработок и их коммерциализация для создания высокотехнологичных производств.

Г–н Мирзагалиев указал на имеющиеся разрозненные усилия, предпринимаемые разными ведомствами при решении вопросов по казахстанскому содержанию. Он сообщил о достигнутой договоренности между Миннефти и Мининдустрии объединить эту работу под одним началом.

Г–н Мирзагалиев озвучил ряд интересных мер и предложений по решению имеющихся проблем:

1. Необходимость объединения и централизации усилий (инициатив) всех участников процесса (госорганы, недропользователи, производители)
2. Переход от административного метода к добровольному или стимулирующему/партнерскому
3. Стимулирование создания СП через тендерные процедуры КНП
4. Широкое вовлечение казахстанского бизнеса через ассоциации и союзы (Kazenergy, Атамекен, Союз сервисных компаний, Союз машиностроителей) в организацию новых производств в Казахстане.

ТШО – долгосрочная стратегия развития казахстанского содержания

В своем выступлении А.Джакиев, Заместитель Генерального директора ТОО «Теңізшевройл» поделился статистическими показателями, согласно которым в 2012 году затраты на закупки ТРУ у отечественных производителей и поставщиков составили 1,8 млрд. долларов США. При этом за годы работы ТШО с 1993 года совокупные затраты на приобретение отечественной продукции и услуг составили 13,1 млрд. долларов США. Наблюдается динамика развития казахстанского содержания из года в год.

Если рассматривать разбивку, то из выступления г–на Джакиева прозвучало, что в общей структуре расходов услуги составляют 81% всех расходов, и 19% всех расходов представлены товарами.

Г–н Джакиев проинформировал о том, что в ТШО принята долгосрочная контрактная стратегия, направленная на развитие казахстанского содержания. При этом все долгосрочные контракты с подрядчиками, подписанные на 5 и более лет, требуют наличия плана по развитию казахстанского содержания.

ТШО активно участвует в различных рабочих группах, представленных крупными операторами, с целью ускорения устойчивого процесса и достижения казахстанского содержания.

Совместно с Акиматом Атырауской области и Мининдустрии создана рабочая группа по развитию Партнерской Программы в рамках Развития Малого и Среднего Бизнеса.

Инициирован проект по управлению отходами при поддержке местных компаний.

Продолжается содействие развитию возможностей по привлечению местных источников поставок щелочи, кислоты, азота, смазочных материалов и прочие химические продукты.

ТШО инициировал встречи с иностранными компаниями как General Electric, Kenth, KPJV и др., которые заинтересованы в создании СП в Казахстане.

С целью развития машиностроительного сектора Казахстана и увеличения казахстанского содержания в закупках Рабочая группа с участием Союза машиностроителей Казахстана (СМК), КМГ


Кремер Э.Л.



и ТШО осуществила оценку возможностей казахстанских машиностроительных производств. В результате было рассмотрено и оценено более 35 компании. Из них 23 компании достигли уровня соответствовать требованиям ТШО, 12 из которых получили контракт с ТШО на общую сумму 35 млн. долларов США.

Г–н Джакиев озвучил ряд инициатив, направленных на увеличение казахстанского содержания в 2013 году:

- ТШО придерживается долгосрочной контрактной стратегии, позволяющей развивать казахстанское содержание.
- ТШО уделяет особое внимание механизмам, направленным на развитие местного содержания на рынке товаров и услуг и продолжает привлекать на тендера все квалифицированные компании.
- ТШО продолжит привлечение казахстанских компаний в качестве субподрядчиков в контрактах с иностранными поставщиками товаров и услуг.
- ТШО продолжит поддерживать создание совместных предприятии между иностранными и местными компаниями.
- С целью улучшения обмена информации, ТШО размещает на внешней веб–странице полезную информацию для бизнес – сообщества (Выражение Заинтересованности, Нужды ТШО и т.д.).

ТШО инициировал встречи с иностранными компаниями как General Electric, Kenth, KPJV и др., которые заинтересованы в создании СП в Казахстане.

- ТШО продолжит улучшать Программу по Развитию Малого и Среднего Бизнеса посредством:
- Выдачи малых пробных заказов получателям беспроцентной ссуды ТШО;
- Оптимизация РМСБ в соответствии с нуждами ТШО по товарам и услугам;
- ТШО продолжит сотрудничество с Акиматом Атырауской области и Министерством Индустрии и Новых Технологии для оказания содействия развитию малого и среднего бизнеса через партнерскую программу фонда “ДАМУ” с целью определения приоритетных областей для развития малых производств и привлечения к удовлетворению потребностей ТШО.
- ТШО продолжит сотрудничество с Союзом «Атамекен» в рамках созданного центра локализации производства с целью оказания содействия в создании совместных предприятии между иностранными и Казахстанскими предприятиями.
- ТШО продолжит поддерживать основные возможности для развития в рамках Целевой РабочейГруппыНефтегазовойПромышленности


Калиев Н.

(трубы, фланцы, фитинги, сосуды, теплообменники, электрические материалы, Проектирование/Закупки/Строительство, услуги по техническому обслуживанию и т.д.).

KSP Steel – не хотим быть одураченными

После выступления г–на Джакиева последовало выступление Э.Кремера, Генерального директора ТОО «KSP Steel», чья позиция оказалась противоположной тому, что говорил предыдущий спикер. Выступление руководителя трубного завода было похоже на крик души, который откликнулся в сердцах многих присутствующих в зале. После выступления были слышны одобрительные возгласы «Браво!». О чем же говорил г–н Кремер?

Данный завод производит различные виды труб и стальной прокат. В течение последних шести лет завод ведет диалог с ТШО, в течение которых он получает обещание работать. За это время представители ТШО пять раз проводили технический аудит, по результатам которого завод отгрузил пробную партию нефтегазопроводной трубы в объеме 130 тонн. При приемке продукции присутствовала специально приглашенная независимая экспертная группа, которая зафиксировала момент отгрузки и дала свою экспертную оценку продукции. В период производства партии были соблюдены все условия, и не было получено никаких замечаний со стороны заказчика. Но в момент отгрузки заводу были предъявлены претензии по длине произведенной трубы. Г–н Кремер не согласен с существующим статус –кво, согласно которому крупные недропользователи занимаются имитацией работы с местными производителями. Из–за отсутствия регламентирующих документов и нежелания вовлекать производителей в процесс планирования, у местных производителей возникают большие проблемы со сбытом продукции и участием в переговорных процессах с недропользователями. Г–н Кремер привел несколько фактов, когда недропользователи необоснованно признавали производимую продукцию некачественной, что потом отражалось на репутации ряда предприятий. В результате таких необоснованных мнений, которые не подкреплялись соответствующими протоколами у нефтяных компаний сформировалось мнение, что продукция, производимая в Казахстане, является некачественной. Руководитель завода предложил создать список недобросовестных недропользователей в противовес существующему списку недобросовестных поставщиков. Поскольку продукция завода пользуется стабильным большим спросом в России, значит, информация о некачественной продукции не является правдивой. Для того, чтобы решить эту проблему г–н Кремер предложил подписывать конкретные договоры о намерении, прописать четкие требования к качеству и регламентировать все процедуры приема продукции и визитов на завод. От имени всех отечественных производителей, сталкивающихся с такой ситуацией, г–н Кремер попросил защитить их после вступления в ВТО, поскольку слабая защита от продукции, которая будет завозиться в страну, больно ударит по социальному положению работников предприятий.

Перед перерывом были подписаны меморандумы о сотрудничестве между Союзом сервисных компаний Казахстана и Обществом инженеров–нефтяников (SPE) и Торгово–промышленной палатой Казахстана.

Перед перерывом были **подписаны меморандумы о сотрудничестве** между Союзом сервисных компаний Казахстана и Обществом инженеров-нефтяников (SPE) и Торгово-промышленной палатой Казахстана


Жорж Мосдитчан

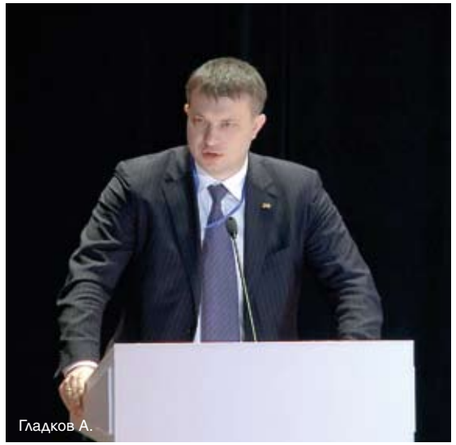

Хакон Скретинг



После перерыва Н. Калиев, Заместитель Директора Проекта будущего расширения ТШО рассказал о деталях проекта и призвал отечественные компании активно участвовать в крупном проекте страны.

Союз сервисных компаний Казахстана неоднократно поднимал вопросы финансирования сервисных компаний в 2012 году. Поскольку данный вопрос остается актуальным, на конференции также выступили представители финансового сектора. АО ДБ «Сбербанк», активно участвующий во всех мероприятиях Союза, представил нефтесервисным компаниям инструменты финансирования. На конференции выступил г–н Павленко, Заместитель директора департамента крупнейших проектов и рассказал о преимуществах инвестиционного кредитования, краткосрочного и проектного финансирования. Банк предложил сервисным компаниям продукт, который позволяет привлекать финансирование под обеспечение средств, поступающих в будущем по контракту с недропользователем.

Во второй половине конференции проводились двусторонние встречи между участниками конференции и продолжалась работа выставки нефтегазовых компаний. Секция, в которой выступали иностранные партнеры Союза, в лице французской ассоциации GEP AFTP и норвежской ассоциации INTSOK, модерировалась Д.Аугамбай, Генеральным директором Союза сервисных компаний Казахстана. Представители иностранных ассо–


Гладков А.

циаций традиционно поделились опытом, а также представили компании, которые приехали вместе с ними. Французские компании, представленные компаниями International SOS, Bureau Veritas, PCM, CIFAL, которые заинтересованы работать в Казахстане в партнерстве с отечественными компаниями. Жорж Мосдитчиян, региональный директор французской ассоциации поделился планами работы своей ассоциации на 2013 год, при этом отметив важность сотрудничества с казахстанскими компаниями. Принимая во внимание немногочисленность французских компаний, работающих в Казахстане, г-н Мосдитчиян и его французские коллеги выражали готовность делиться технологиями, максимально вовлекать отечественные трудовые ресурсы и участвовать в социальных проектах. В частности, французы предложили свои услуги в части организации производства и проектного финансирования в сфере энергетики, инфраструктур, транспорта и высоких технологий.

Норвежская ассоциация в лице Хоккона Скретинга, Регионального директора INTSOK также представила норвежские компании и выразила готовность развивать сотрудничество.

Интересной информацией поделился А.Гладков, Региональный директор Общества инженеров нефтегазовой промышленности (SPE), который рассказал о миссии SPE, заключающейся в сборе, распространении и обмене технической информацией в области изысканий, освоения и эксплуатации нефтяных и газовых месторождений и других технологий для общего блага. Общество занимается обеспечением специалистов возможностью повышать их профессиональное мастерство и уровень знаний. Г-н Гладков рассказал о мероприятиях, проводимых Обществом, представленных в виде технических конференций, форумов, лекций экспертов отрасли, встреч профессиональных секций, работы со студентами и встреч с молодыми специалистами.

Интересную тему, касающуюся буровой отрасли, затронул А.Булекбай, независимый эксперт Союза сервисных компаний Казахстана, который презентовал несколько интересных идей, которые нашли поддержку у руководителей буровых компаний, участвовавших в секции.

А.Булекбай рассказал о новых технологиях, которые должны применяться, чтобы быть в состоянии конкурировать с китайскими компаниями. В частности, речь шла об азимутальной глубокой резистивиметрии (ADR), благодаря которой достигается оптимизация размещения ствола скважины в сложных пластах и производится более качественная оценка пласта. А.Булекбай предложил участникам максимально эффективно использовать передовые интегрированные решения и использовать философию консультативных продаж и четкой маркетинговой стратегии. Одним из интересных предложений, озвученных им, явилось создание централизованной базы показателей ранжирования качества услуг подрядчиков при определенном государственном органе.

Параллельно проходившая выставка нефтегазовых компаний позволила участникам ознакомиться с планами закупок ТРУ недропользователей, а нефтяникам ознакомиться с продукцией, производимой отечественными компаниями.

По итогам мероприятия для всех участников был проведен торжественный фуршет, организованный Обществом инженеров в нефтегазовой промышленности (SPE).



СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

KazService

Благодарит всех участников конференции «**Казнефтегазсервис-2013**» и нефтегазовой выставки, которые были проведены 14 февраля 2013 года.

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

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

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

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

Зарубежные партнеры

Место проведения

Медиа-партнеры

Организаторы

Партнеры

Спонсоры



На вопросы KazService отвечает Партнер,
Директор Актауского филиала Юридической фирмы GRATA Нурбол Кисембаев







КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ НЕФТЕСЕРВИСНУЮ ОТРАСЛЬ В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ?

В последние несколько лет, нефтесервисная отрасль, как мы можем видеть, не только в Мангистауской области, но и во всем Казахстане, переживает определенные структурные изменения с точки зрения соотношения игроков, в том числе их «национальности». Связано это в первую очередь с рядом изменений, произошедших в структуре собственности нефтедобывающих активов. Так если ранее, на рынке Мангистауской области в том числе, превалировали западные сервисные компании, то в настоящее время, большую роль играют российские, китайские и казахстанские сервисные компании.

Относительно казахстанских сервисных компаний, можно отметить, что не в последнюю очередь, их активизация связана с целенаправленной программой по увеличению местного содержания в закупаемых товарах, работах и услугах.

КАКИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПЫТЫВАЮТ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ?

Из анализа возникающих вопросов и обращений, можно сделать вывод, что основными трудностями, с которыми сталкиваются нефтесервисные компании, все так же являются вопросы получения различного рода согласований, разрешений, а также многочисленные проверки со стороны государственных органов. Однако, в последнее время, государством сделан большой шаг в улучшении ситуации в данной сфере. Как Вам, наверное, известно, были произведены значительные улучшения в лицензионно-разрешительной системе и порядке проведения проверок.

EPC контракты предоставляют возможность получить так называемый «комплексный подход», обеспечивающий совокупность усилий всех участников проекта.

КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИМЕЮТСЯ У EPC-ПОДРЯДЧИКОВ, РАБОТАЮЩИХ В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ?

EPC контракты предоставляют возможность получить так называемый «комплексный подход», обеспечивающий совокупность усилий всех участников проекта. Поэтому, на смену традиционным контрактам в Казахстане, приходят формы, используемые в международной практике и адаптированные к казахстанским реалиям. Если EPC контракты найдут большее применение, подрядчиков, могущих работать в данных условиях, ждет хорошее будущее.

ADVERTISEMENT FEATURE

YOUR TURNKEY SOLUTIONS PARTNER – E&I INSTALLATIONS ONSHORE & OFFSHORE



Safe work operations: daily Toolbox Talks and Risk Assessment by Tesla-Tan ensures Zero Harm to all.

TESLA-TAN is a 100 percent Kazakhstan-owned multi-disciplinary construction company, anchored in Atyrau, Kazakhstan and focused on selected infrastructure, energy, and oil and gas opportunities in Kazakhstan.

The company's multi-disciplinary capability is delivered through focused business units acting in synergy.

TESLA-TAN specializes in electrical and instrumentation installations (E&I), complete with engineering, construction, quality and regulatory affairs department of works in place. Our key personnel can speak English, Russian and Kazakh.

TESLA-TAN offers Turnkey Project Solutions and is capable of being utilized as a main contractor, contractor and/or sub-contractor.

TESLA-TAN utilize PMBOK project management methodology to find the best, most innovative solutions and turn them into market successes – creating customer benefit and increasing company value.

TESLA-TAN has carefully selected and employed skilled manpower and has an installed infrastructure, enabling us to offer special turnkey deliverable services. Our successful track record speaks for itself and has made a significant contribution to sustainable socio-economic development within Kazakhstan.

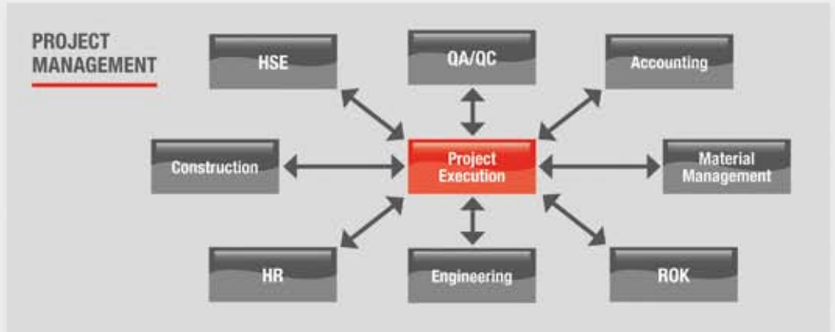
TESLA-TAN is committed to enhancing the growth of its business and adding value in a responsible and sustainable manner. We recognize that we have a duty to create value for our current stakeholders and future generations.

TESLA-TAN has made a non-negotiable commitment to a Zero Harm policy in terms of safety within the workplace. Tesla-Tan is a locally based company that utilizes skilled personnel with a local content of more than 98 percent.

Tesla-Tan also cater for importing specialized service personnel (expatriates) to ensure that all of our clients' project requirements can be fulfilled.

Our Vision: To create sustainable value for all stakeholders by being the leading Kazakhstan-based multi-disciplinary construction company through focused business units acting in synergy.

We are willing to enter into partnerships, joint ventures and/or strategic future business development solutions.



TESLA-TAN
Limited Liability Partnership
27, Abai Square, Atyrau.
Republic of Kazakhstan
Tel: + 7 (7122) 278 030
Fax: + 7 (7122) 278 060
Email: info@deltagroup.kz
www.deltagroup.kz

TESLA TAN
a member of Delta Alliance, Kazakhstan



Токмурзина Дана,
Менеджер по налогам ТОО «ПрайсуотерхаусКуперс Такс энд Эдвайзори»
Кандидат юридических наук по налоговым вопросам, магистр налогового права (Лондон),
обладатель степени АДИТ Великобритании по международному налогообложению

ОТ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ДО СУДЕБНОГО ПРОЦЕССА

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О НАЛОГОВЫХ РИСКАХ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОНИ АССОЦИИРУЮТСЯ С НАЛОГОВЫМИ ПРОВЕРКАМИ И РЕЗУЛЬТАТОМ ИХ ПОСЛЕДУЮЩЕГО ОБЖАЛОВАНИЯ. ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О НАЗНАЧЕНИИ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ, ТО ТУТ ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ФАКТОР ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ, В ТО ВРЕМЯ КАК РЕЗУЛЬТАТЫ ОБЖАЛОВАНИЯ НЕ ВСЕГДА ПРЕДОПРЕДЕЛЕНЫ.

Так, в настоящее время одной из характеристик налогового администрирования в Казахстане является отбор налогоплательщиков для проведения налоговых проверок на основе системы риск критериев, то есть налогоплательщики подвергаются плановой налоговой проверке в случае, если они, например, имеют коэффициент налоговой нагрузки ниже установленного отраслевого коэффициента, историю работы с лжепредприятием, низкое соотношение фонда оплаты труда и активов к совокупному годовому доходу и т.д.

Таким образом, одним из способов прогноза о назначении плановой налоговой проверки является мониторинг финансовых показателей предприятия в соответствии с риск–критериями налоговых органов. Например, важно анализировать свой коэффициент налоговой нагрузки в сравнении с критериями, установленными Совместным приказом МФ РК и МЭРТ РК 2011 года.

В случае, если плановая налоговая проверка уже назначена, то налогоплательщик может об этом узнать даже до того, как им будет получено уведомление посредством мониторинга полугодовых списков плановых налоговых проверок на веб–сайтах Налогового комитета МФ РК и Генеральной прокуратуры РК. Подобная осведомленность позволяет налогоплательщикам лучше подготовиться к налоговой проверке.

Однако на практике не исключены и внеплановые налоговые проверки. Перечень оснований таких проверок определен в Налоговом кодексе РК, но вместе с тем существует внеплановая налоговая проверка, назначаемая по решению Налогового комитета МФ РК. В свою очередь указанное решение ограничивается положениями Закона РК «О государственном контроле и надзоре», то есть такие проверки могут проводиться только с целью устранения непосредственной угрозы жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, государства, что контролируется при регистрации предписаний в органах прокуратуры.

Следует отметить, что Налоговый комитет МФ РК проводит дальнейшую работу в улучшении своих методов налогового администрирования, что делается совместно с международными и местными налоговыми консультантами в рамках Проекта Реформирования Налогового администрирования до 2014 года, софинансируемого Всемирным Банком. Указанный проект состоит из компонентов, покрывающих «Институциональное Развитие», «Операционное Развитие», «Развитие ИТ Инфраструктуры» и «Управление Проектом».

Таким образом, результатом указанной работы будет более четкое определение рисков с одновременным улучшением качества работы налоговых органов и уменьшением административного бремени на налогоплательщиков.

Однако следует отметить, что, несмотря на усилия Правительства РК по улучшению налогового климата в государстве, в настоящее время налоговая проверка является существенным стрессом для предприятий, в особенности, для крупных налогоплательщиков, что связано с наличием уголовной ответственности за неуплату налогов в крупном размере. Так, например, доначисление налогов в сумме в размере 20 000 МРП (более 34 млн. тенге) означает передачу актов налоговой проверки в органы финансовой полиции для рассмотрения вопроса в рамках уголовного расследования через призму статьи 222 Уголовного кодекса РК («Уклонение от уплаты налога и (или) других обязательных платежей в бюджет с организаций»). При этом, в связи с тем, что к уголовной ответственности может быть привлечено только физическое лицо, соответственно, всю ответственность будет нести должностное лицо юридического лица, отвечающее за налоговые вопросы на предприятии.

Административное производство по итогам налогового правонарушения в отношении предприятия и его должностного лица также может иметь существенные последствия для иностранных руководителей. Так, в соответствии с Законом «о правовом положении иностранцев», такому должностному лицу может быть отказано во въезде в Казахстан при наличии в отношении него факта нарушения налогового законодательства.

Таким образом, если предприятие сталкивается с налоговой проверкой, то следует уделять внимание тому, как инспектор проводит свою работу и, при необходимости, представлять ему дополнительные документы, которые подтверждаются правильность позиции налогоплательщика. Например, при проведении налоговой проверки в отношении



Одним из способов прогноза о назначении плановой налоговой проверки является мониторинг финансовых показателей предприятия в соответствии с риск-критериями налоговых органов.

филиалов и представительств иностранных компаний следует помнить, что Конвенции об избежании двойного налогообложения позволяют обратиться к налоговым органам страны резидентства за инициированием процедур взаимного согласования. Указанные процедуры могут проводиться и в том случае, когда налогоплательщик считает, что действия налоговых органов еще не привели, но могут привести к налогообложению не в соответствии с международным договором.

В случае, если налоговая проверка закончилась вручением уведомления об уплате доначисленной суммы налога, однако налогоплательщик с указанным результатом не согласен, то прежде, чем обращаться в суд, налогоплательщику следует рассмотреть возможность обжалования внутри налоговых органов в вышестоящий налоговый орган. Такое право предоставляется в течение 30 рабочих дней со дня вручения уведомления налогоплательщику. При подобной налоговой апелляции отсутствует необходимость уплаты государственной пошлины. Кроме того, налогоплательщик для анализа может представить те документы, которые не были представлены при налоговой проверке. Важно отметить то, что при необходимости, вышестоящий или уполномоченный налоговый орган может назначить тематическую проверку на предприятии для выяснения всех вопросов.

Следующим шагом после апелляции в налоговые органы является право обращения в судебные органы в случае, если в рамках налоговой апелляции было принято отрицательное решение. Одной из особенностей обжалования уведомлений по результатам налоговых проверок является тот факт, что в первую очередь подобные споры не могут быть рассмотрены в арбитраже, во-вторых, по ним стороны не могут прийти к мировому соглашению, в-третьих, налоговые органы имеют практику обжалования судебных актов вплоть до Верховного Суда РК включительно для использования всех шансов по отстаиванию своей позиции.

При принятии решения об обжаловании действий налоговых органов во внимание также следует принять размер государственной пошлины – 1 процент от оспариваемой суммы налогов и других обязательных платежей в бюджет (включая пени), указанных в уведомлении. Также важна перспектива дела. Тут подспорьем является Справочник по судебным делам Единой автоматизированной информационно-аналитической системы судебных органов, размещенный на веб-сайте Верховного Суда РК.

Таким образом, на сегодня налогоплательщик имеет определенные законодательно предусмотренные инструменты, помогающие ему как прогнозировать, или даже предупреждать, налоговые проверки, так и влиять на их исход, хотя в, основном, последнее слово продолжает оставаться за судебной системой, которая пока, к сожалению, не имеет специализированных налоговых судов.

ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ БҮКІЛ ӘЛЕМ БОЙЫНША КУРЬЕРЛІК ЖЕТКІЗУ!
КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА ПО КАЗАХСТАНУ И ВСЕМУ МИРУ!
COURIER DELIVERY AROUND KAZAKHSTAN AND THE WORLD!



www.exline.kz
+7 (727) 390 03 00, 390 03 01



Альбина Ержанова, Президент Enactus Kazakhstan

ENACTUS – ПОКОЛЕНИЕ БУДУЩИХ ЛИДЕРОВ

ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ СОВРЕМЕННАЯ МОЛОДЕЖЬ И К ЧЕМУ СТРЕМИТСЯ? СЛОВООХОТЛИВЫЕ ОБЫВАТЕЛИ С УДОВОЛЬСТВИЕМ РАЗМЫШЛЯЮТ НА ЭТУ ТЕМУ, КОНСТАТИРУЯ, ЧТО МОЛОДЕЖЬ ПОШЛА УЖЕ НЕ ТА, ХОЧЕТ ВСЕГО И СРАЗУ, НЕ ПРИЛАГАЯ УСИЛИЙ. НЕУГОМОННАЯ СТАТИСТИКА, СО СВОЕЙ СТОРОНЫ, ПОДЛИВАЕТ МАСЛА В ОГОНЬ: ДЕСКАТЬ, УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ СНИЖАЕТСЯ, А ВЫПУСКНИКИ ВУЗОВ МАЛО НА ЧТО ГОДНЫ. А МЕЖДУ ТЕМ, ПО-НАСТОЯЩЕМУ АМБИЦИОЗНАЯ И ТАЛАНТЛИВАЯ МОЛОДЕЖЬ ЗА РЕКЛАМОЙ НЕ ГОНИТСЯ. НО ЕСЛИ МОЛОДЫХ СПОРТСМЕНОВ И ИСПОЛНИТЕЛЕЙ МЫ ЧАСТО ЗНАЕМ В ЛИЦО, ТО ОБ АКТИВИСТАХ МОЛОДЕЖНЫХ ДВИЖЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ЗНАЕМ СОВСЕМ МАЛО.

Ярким примером уверенных в будущем молодых казахстанцев могут служить сотни студентов, участвующих в международной программе Enactus. Программа Enactus, известная в прошлом как SIFE – «Студенты в свободном предпринимательстве» – с каждым годом становится все популярнее в нашей стране. Ежегодно в республике отмечается рост числа команд. Для кого-то это возможность учиться, воплощая в жизнь идеи смелых проектов, для других – желание изменить общество и помочь людям.





И в чем же привлекательность программы? Почему на чистом энтузиазме трудятся над проектами более 60000 студентов из 39 стран по всему миру?

Прежде всего, участие в программе позволяет молодежи самореализоваться. Кроме того, наша программа является эффективной формой сотрудничества бизнеса и университетов. Enactus – это школа лидерства, самостоятельности, обретения навыков командной работы. В ближайшее время мы прогнозируем рост числа команд в регионах, и то, что программой заинтересовались как студенты, так и представители администрации многих вузов, не может не радовать. Достаточно сказать, что по итогам прошлого учебного года студенческими командами из двадцати университетов реализовано более 60 проектов, трудоустроено 336 человек. Программа Enactus позволяет получить бесценный опыт практического воплощения предпринимательских, образовательных, экологических и социальных идей, что способствует преодолению разрыва между теорией и практикой. Ведущие компании стремятся принять на работу активных участников Enactus. И наконец, самое важное, на мой взгляд, Enactus – это активное вовлечение молодежи в социально-экономическую жизнь страны. Отталкиваясь от нужд целевой аудитории, ребята ставят для себя актуальные задачи, для решения которых они используют низкозатратные решения.

На настоящий момент в республике насчитывается 35 активных команд из университетов Астаны, Алматы, Караганды, Тараза, Семея, Оскемена, Уральска, Кокшетау, Костаная. Все волонтеры работают исключительно на общественных началах. Прибыль, получаемую от реализации коммерческих проектов, они используют для реализации социальных проектов. Важную роль здесь играет поддержка команды учебным заведением, как правило, администрация оказывает посильную помощь, предоставляя команде аудитории и технику. В некоторых ВУЗах команды Enactus вошли в соответствующие структурные подразделения, а особенно активные даже оформили регистрацию в качестве самостоятельного юридического лица.

Основные направления проектов, реализуемых в рамках Enactus, – это предпринимательство, социальное развитие, сохранение окружающей среды и применение бизнес-подхода для повышения качества и уровня жизни населения. Работа с социально незащищенными слоями населения, которая ведется в рамках программы, – это не благотворительность. Да, те разовые акции, которые спонсируются коммерческими структурами и приурочены к определенным датам, несомненно, важны, но недостаток их в том, что они нерегулярны. Можно привезти подарки в детский дом или устроить концерт, пожертвования от которого пойдут на нужды инвалидов, но очень сложно делать это регулярно. В Enactus мы работаем по-другому: команды дают необходимые знания и оказывают поддержку тем же инвалидам и безработным, помогая им найти работу или начать собственное дело, чтобы получать пусть и небольшой, но стабильный доход. Одним из слоганов программы Enactus является древневосточная мудрость: «Дай человеку рыбу, и он будет сыт один день, научи человека ловить рыбу, и он будет сыт всю жизнь».

Так, например, студенты из Египта реализовали проект для жителей села, которое находилось на берегу большого озера. Долгие годы сельчане зарабатывали на промысловом улове рыбы. В последние несколько лет на озере произошла экологическая катастрофа, рыба

Программа Enactus позволяет получить бесценный опыт практического воплощения предпринимательских, образовательных, экологических и социальных идей, что способствует преодолению разрыва между теорией и практикой

в загрязненном озере практически исчезла. Таким образом, местные жители потеряли основной источник дохода. К решению данной проблемы студенты команды Enactus подошли комплексно. На первом этапе они нашли особый вид карповых рыб, которые имели свойство выживать в неблагоприятных условиях. Далее, ребята составили бизнес–план для внедрения нового метода разведения карпов в рыбных хозяйствах. На втором этапе студенты приступили к поиску инвесторов, готовых вложить средства в данный проект. В результате двухлетней работы студенты обеспечили фермеров необходимой технической, управленческой и финансовой поддержкой. Итогом проведенной работы явилось возрождение 11–ти семейных рыбных хозяйств и получен доход в $133000 в год, за два года чистая прибыль выросла на 195 %.

Еще одним примером того, что молодежь может активно участвовать в решении социально–экономических вопросов, является проект «Profitable Plant» студентов Enactus из Азербайджана. Основной целью проектной деятельности команды Нахичеванского государственного университета стало стремление создать новые возможности для безработных. Команда решила организовать производство травяного чая и натуральных напитков из имеющихся ресурсов растениеводства в высокогорных районах. После проведения маркетинговых исследований в шести регионах для определения будущего спроса на продукцию, команда организовала курс семинаров для участников проекта. Жители деревень участвовали в практических тренингах по технологии сбора трав и технике сушки и хранения, ценообразованию, финансовому менеджменту и предпринимательству. 148 человек приняли участие в проекте, их усилиями было собрано 36 тонн сырья. Это привело к увеличению общего дохода сельских жителей на $246 275. Компании, которые приняли участие в проекте, получили $102 500 с дополнительного производства травяного чая и натуральных напитков. Кроме того, 2 члена команды и 28 местных жителей получили постоянную работу в компаниях–участницах проекта.

Хотелось бы отметить, что целевой аудиторией студенческих команд являются не только взрослые безработные, пенсионеры и т.д. Большое внимание молодежь уделяет проектам, связанным с предоставлением необходимых знаний и навыков детям из детсадов, детских домов, средних школ.

Так, например, казахстанские студенты из команды Enactus UIB, узнав о недостаточном уровне знаний у школьников о бизнесе, решили реализовать проект по финансовой грамотности. Для этого они выбрали группу учеников 9–10 классов. На основе разработанного самими студентами учебного материала, провели тренинги по экономическим дисциплинам и основам бизнес–планирования в 22 школах г. Алматы. Имея собственное зарегистрированное ОО «Центр Молодежного Предпринимательства», ребята заключили меморандум о сотрудничестве с Региональным Финансовым Центром г. Алматы (RFCA). Во время реализации проекта студенты из команды Enactus UIB организовали мастер–класс «Мой секрет успеха» с участием 7 предпринимателей. Чтобы школьники знали многие нюансы в системе управления и организации производства, в программу включили экскурсии на предприятия. Для расширения данного проекта команда привлекла зарубежных партнеров из команд Enactus – стран Центральной Азии и Южного Кавказа. Ярким событием в реализации данного проекта стало проведение Евразийского форума «Создание собственного бизнеса от А до Я» при поддержке акимата г. Алматы. В работе форума приняли участие студенты Enactus, школьники из Азербайджана, Башкортостана, Казахстана и Кыргызстана, представители бизнес–структур и местного управления г. Алматы. В заключительной части данного проекта команда организовала конкурс на лучший школьный бизнес–проект и привлекла инвестиции в размере 200 000 тенге для реализации бизнес–плана школьников, победителей конкурса.





Основные направления проектов, реализуемых в рамках Enactus, – это предпринимательство, социальное развитие, сохранение окружающей среды и применение бизнес–подхода для повышения качества и уровня жизни населения.

Команда Enactus Лингва из Караганды реализовала проект, направленный на продвижение финансовой грамотности среди сельских женщин. На первом этапе проекта студенты определи целевую группу, а также потребности данной группы. На втором этапе студенты занялись разработкой учебных материалов, необходимых для тренингов. Команда не забыла при разработке учесть и тот факт, что их целевая группа – женщины, не имеющие никаких знаний в области рыночной экономики. На третьем этапе ребята разработали план реализации проекта. На реализацию проекта ребята получили грант HSBC банка, выиграв конкурс. По итогам проекта была создана выездная школа финансовой грамотности для женщин села. Во время реализации проекта было обучено 80 женщин из 4 поселков (Ботакара, Абай, Осакаровка, Улытау). Были проведены тренинги и семинары по компьютерной



Ж.Кулекеев, Член Совета директоров Enactus Kazakhstan



Д.Аугамбай, Член Совета директоров Enactus Kazakhstan



Жюри национальных соревнований

грамотности, навыкам успешного резюме, эффективной презентации, денежному планированию, основам инвестиций.

Проект из Канады “$tart $mart” команды Enactus Ryerson University был сфокусирован на предоставлении финансовых знаний и навыков молодым матерям, бездомным и молодежи из групп риска. $tart $mart – это программа, которая включала следующие темы: “Потребности и желания”, “Бюджетирование”, “Финансовые институты и продукты”, “Студенческие кредиты и стипендии”, “Предпринимательство и безработица”. Уже в течение первой недели группа школьников и молодых матерей сэкономили $400, 8 молодых матерей открыли сберегательные счета, одинокая мать-подросток получила финансовую независимость. Полученные результаты привлекли внимание Совета региональных школ Торонто. Университет Райерсон получил финансовые средства для дальнейшего расширения программы.

Многие команды из Казахстана берутся за реализацию проектов с оралманами. Всем известно, как нелегко иногда им найти свое место на Родине. За решение достаточно сложных проблем адаптации оралманов взялись студенты команды Enactus Туран. Кроме проектов с оралманами, студенты реализуют достаточно много проектов с начинающими предпринимателями, помогая им через обучение поставить на ноги свой бизнес.

Это лишь некоторые примеры возможностей проектной деятельности студенческой молодежи. Студенческие команды работают в самых разных направлениях: кто-то пропагандирует экономию электроэнергии и использование бумажных пакетов взамен пластиковых, кто-то обучает домохозяек в глубинке основам бухгалтерии и ведения бизнеса, другие создают учебные пособия по компьютерной грамотности – при этом личная мотивация этих молодых людей не получение прибыли, а достижение успеха в общем деле, что является отличной школой лидерства и самостоятельности для молодежи.

Многим это кажется чем-то невероятным, но это и есть концепция Enactus: в процессе реализации своих проектов, студенты учатся тому, чего не прочтешь в учебнике, и учатся они этому, обучая других. И стоит ли говорить, что покидая стены альма-матер, эта молодежь уже намного смелее и предприимчивее сверстников. А опыт подобной деятельности по достоинству оценивают крупнейшие работодатели.

Многие выпускники Enactus продолжают работать со студентами. К примеру, капитан команды Казахского Национального университета им. Аль-фараби, которая защищала честь страны на первом Мировом Кубке в Лондоне в 2001 году, Дауржан Аугамбай стал впоследствии бизнес-эдвайзером студенческой команды ЕНУ им. Гумилева, добившейся под его руководством серьезных результатов в течение последних трех лет. Сейчас он является активным членом Совета директоров Enactus Казахстан, в котором собрались неравнодушные к проблемам молодежи руководители компаний. Совет директоров Enactus Казахстан является консультативным органом и помогает сотрудникам национального офиса вовлекать бизнес-сообщество в воспитание молодежи через наставничество, мастер-классы.

При всей очевидности позитивных сторон программы Enactus, нам как организаторам приходится сталкиваться со множеством трудностей. Одна из первых и самых ключевых – это отсутствие систематического финансирования. Проект существует за счет энтузиазма, патриотизма организаторов, привлекающих представителей бизнеса и образования. Спонсорство не носит системный, последовательный характер. Нам бы хотелось отметить, что вовлечение нашей молодежи в проектную деятельность, направленную на решение социально-экономических задач, приносит пользу не только обществу, но и самим ребятам. В процессе реализации проектов молодежь учится сострадать людям из социально-уязвимых слоев, на деле применяет основы этики, стремится стать успешной в делах. И поэтому мы хотим, чтобы нас услышали все, кто думает о будущем. Через малые проекты, наша молодежь будет готова к реализации глобальных проектов.

Мы можем подготовить будущих лидеров бизнеса и общества через поддержку такой программы как Enactus, уникальность которой состоит в тесном



партнерстве представителей бизнеса, преподавателей и студентов.

На ежегодных Мировых Кубках, которые в разные годы проходили в Лондоне, Барселоне, Париже, Нью–Йорке, Сингапуре, Берлине, Куала–Лумпуре, Вашингтоне мы видим, как ребята из Казахстана стремятся выше поднять флаг своей страны, достойно выступить перед жюри – представителями международного бизнеса, защищая результаты своих проектов на английском языке. И самое главное, в каждом участнике есть огромное желание принести пользу своей стране через проекты, в основе которых заложены принципы предпринимательства и бизнес–этики. Студенты Enactus сегодня уверенно идут по этому непростому пути, ежедневно внося свою лепту в дело развития и процветания своей страны. Как отмечают сами участники, международная программа Enactus – это путь к самореализации, успеху и новым открытиям. Это опыт командной работы, когда формируется ответственность каждого участника за качество проектов. Это также опыт открытия глобального мира, общения со сверстниками из других стран. В 2012 г. на Мировом Кубке в Вашингтоне впервые делегация Казахстана состояла из 56 студентов, преподавателей и бизнесменов.

КАКИМ БУДЕТ НАШЕ БУДУЩЕЕ, ЗАВИСИТ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОТ НАС С ВАМИ. ПРИГЛАШАЕМ ВСЕХ К СОТРУДНИЧЕСТВУ С ПРОГРАММОЙ ENACTUS В КАЗАХСТАНЕ. НА НАЦИОНАЛЬНЫХ СОРЕВНОВАНИЯХ 20-21 МАЯ 2013 ГОДА ОПРЕДЕЛИТСЯ ПОБЕДИТЕЛЬ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ЗАЩИЩАТЬ ЧЕСТЬ СТРАНЫ НА МИРОВОМ КУБКЕ В Г. КАНКУН, МЕКСИКА.

ДАВАЙТЕ ПРИЛОЖИМ СОВМЕСТНЫЕ УСИЛИЯ ДЛЯ ПОБЕДЫ!



Команда Евразийского Национального университета им. Л.Н.Гумилева





А.Тукаев, М.Омарова, С.Арыкбаева
АО «Казахский институт нефти и газа»

О РОЛИ ДРУГИХ СТРАН В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

В БЛИЖАЙШИЕ ГОД–ДВА ОЖИДАЕТСЯ ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЦЕССА ВСТУПЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО, ЧТО ОЗНАЧАЕТ ДЕ–ЮРЕ ПОЛНУЮ ИНТЕГРАЦИЮ РЕСПУБЛИКИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, АКТУАЛИЗИРУЮТСЯ ВОПРОСЫ МОНИТОРИНГА НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА, В Т.Ч. СООТВЕТСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ЦЕЛЯМ СТРАНЫ.



Неоднократно отмечалась роль нефтегазовой отрасли в социально–экономическом развитии Казахстана. Вместе с тем остаются недостаточно проработанными вопросы текущей и перспективной структуры добычи углеводородов в РК именно в страновом разрезе.

Вследствие этого, будируется информация о доминировании нефтегазовых компаний КНР, отсутствии должного уровня защиты интересов государства, необходимости балансировки влияния крупнейших государств мира в отечественной нефтегазовой отрасли и т.д.

Следует отметить, что в мировой периодике и сети Интернет данные аспекты в основном сводятся к развитию национального содержания посредством синергетического эффекта на обрабатывающую промышленность и инфраструктуру. В тоже время, например, анализ динамики структуры добычи углеводородов в том или ином государстве по странам–доминантам – отсутствует, что обусловлено политическим характером тематики.

В этой связи представляется целесообразным рассмотреть следующие возможные вопросы и факторы:

- Соответствующие значимые тренды в мировой нефтегазовой отрасли;
- Оценки структуры добычи в государствах, имеющих тождественные макроэкономические условия с Казахстаном (при этом, не касаясь вышеупомянутого национального содержания);
- Оценка текущего и перспективного странового расклада в объеме добычи углеводородов в РК.

Ключевые тренды мировой нефтегазовой отрасли

Несмотря на отдельные кратковременные явления динамика объемов добычи углеводородов в мире в последние 30 лет характеризуется постоянным ростом. При этом, по самым скромным оценкам текущий общемировой объем добычи нефти будет превышен в 2030 году как минимум в 1,13 раза, газа – в 1,5 раза.

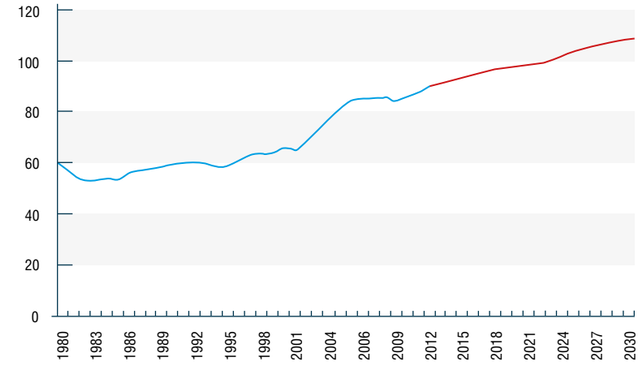
При этом в последние 40 лет в мировой нефтегазовой отрасли произошло перераспределение первенства по совокупному объему добычи нефти – от транснациональных корпораций к национальным. Общий удельный вес национальных компаний возрос в 10 раз.

Наряду с этим, в Десятке крупнейших нефтегазовых компаний мира по объемам добычи практически сохраняется баланс по числу национальных и транснациональных субъектов (следует отметить, что Кувейтская национальная компания патронируется США).

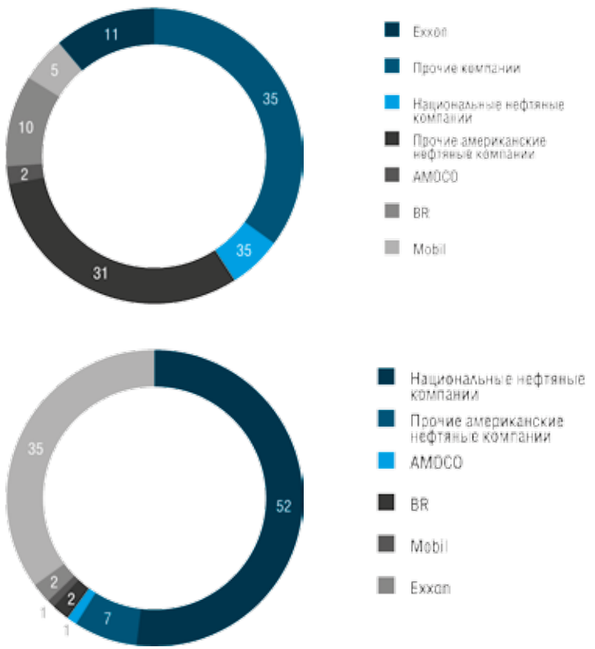
Это свидетельствует о сохранении самыми крупными ТНК значительных возможностей по политическому влиянию.

Вместе с тем, эта же информация демонстрирует значительно возросшую роль национальных нефтегазовых компаний России и Китая, пользу–

Добыча нефти в мире 1980-2012 гг. и прогноз до 2030 года (млн. барр. в день)



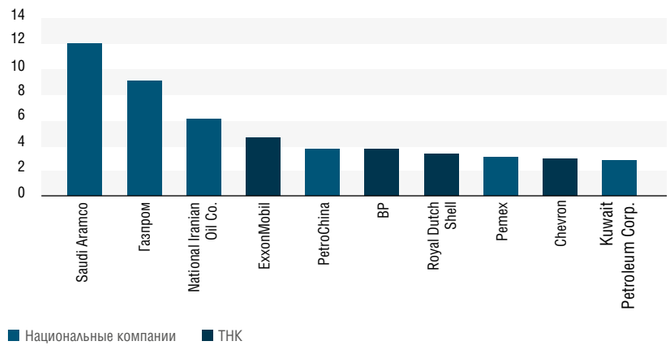
Возрастание роли Национальных нефтяных компаний в общемировом объеме добычи углеводородов (% в общемировой структуре добычи).



ющихся полной поддержкой со стороны своих государств.

С другой стороны, цены на нефть за последние четыре года утроились, и заметное положение в отрасли обрела новая группа нефтяных и газовых компаний. Financial Times, путем опроса руководителей отраслевых компаний определила так называемую новую 'семерку сестер', или семь наиболее влиятельных энергетических корпораций, не входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития. В нее вошли Aramco из Саудовской Аравии, российский 'Газпром', китайская CNPC, иранская NIOC, венесуэльская PDVSA, бразильская Petrobras и Petronas из Малайзии.

Десять ведущих компаний мира по объемам добычи в 2011 году (млн. барр в день)



В разрезе отдельных стран

В связи с практическим отсутствием и разрозненностью данных не представляется возможным сформировать комплексную картину страновой структуры добычи углеводородов в каждом отдельном государстве.

Вместе с тем, можно обратить внимание на следующую информацию по отдельным государствам, имеющим значимые доли сырьевых секторов в экономике и отдельные близкие к Казахстану макропараметры.

По объему добычи нефти и влияния на ВВП – это Катар, Норвегия и отчасти Бахрейн.

По структуре ВВП и плотности населения – это Канада, Оман.

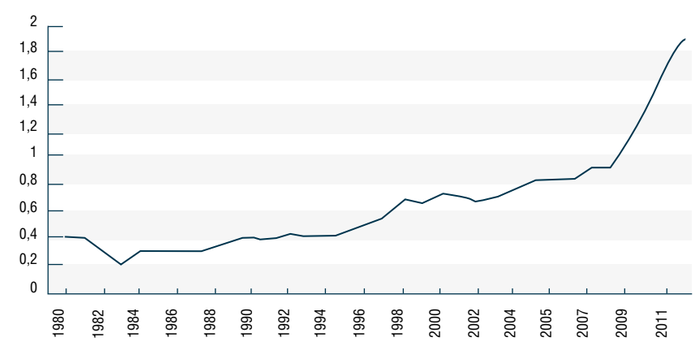
По ориентации на сырьевой экспорт – это Новая Зеландия.

Катар

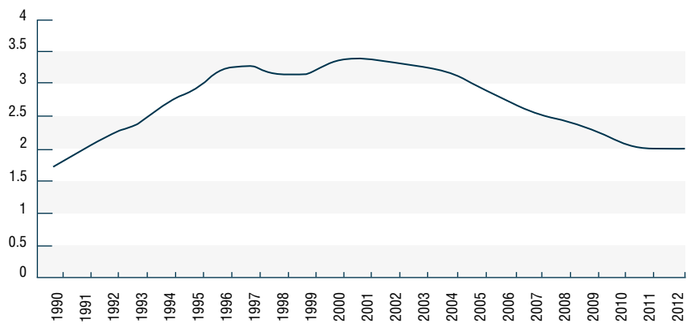
Объем годовой добычи нефти составляет более 70 млн. тонн (Казахстан – около 80 млн. тонн). За счет нефтегазового комплекса обеспечиваются более 50% ВВП страны, 85% стоимости экспорта и 70% доходной части государственного бюджета. Государственная компания «Qatar Petroleum» добывает половину нефти в стране. Остальная часть приходится в основном на ExxonMobil, Chevron, Total.

При этом Катар входит в первую тройку в мире по объему ВВП на душу населения (111 тыс. долларов).

Добыча нефти в Катаре за 1990-2012 годы (млн. барр. в день)



Добыча нефти в Норвегии за 1990-2012 годы (млн. барр. в день)



Норвегия

Объем годовой добычи нефти составляет порядка 90 млн. тонн.

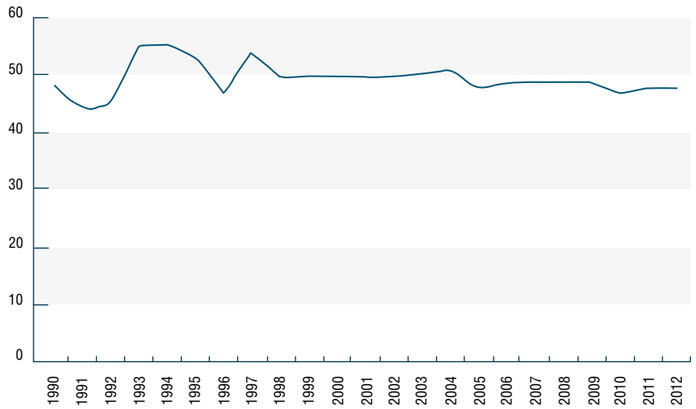
Напрямую добыча нефти обеспечивает порядка 20% от ВВП и около трети всего экспорта. С учетом синергетического эффекта на другие отрасли эти показатели удваиваются. За последние 40 лет доля государства в добыче нефти выросла в пять раз до уровня около 60%. Среди других крупных игроков норвежского добывающего сектора – имеющие приблизительно по 10% от общестранового показателя – ConocoPhillips, ExxonMobil и BP.

Бахрейн

Доля нефтегазовой промышленности в ВВП страны около 25%, в государственном бюджете – около 60%. Нефтегазовая отрасль полностью контролируется госконцерном «Бахрейн Петролеум Ко».

Входит в первую двадцатку стран мира по ВВП на душу населения – 37,4 тыс. долл. в 2011 году. При этом, в связи с незначительностью остаточных запасов нефти и газа вклад нефтегазовой промышленности в ВВП в последние несколько десятилетий существенно снизился – с 60 до 25%. Экономика страны постепенно корректируется в сторону сферы услуг (особенно оффшорный банкинг), обрабатывающей промышленности и др.

Добыча нефти в Бахрейне за 1990-2012 годы (тыс. барр. в день)



Канада

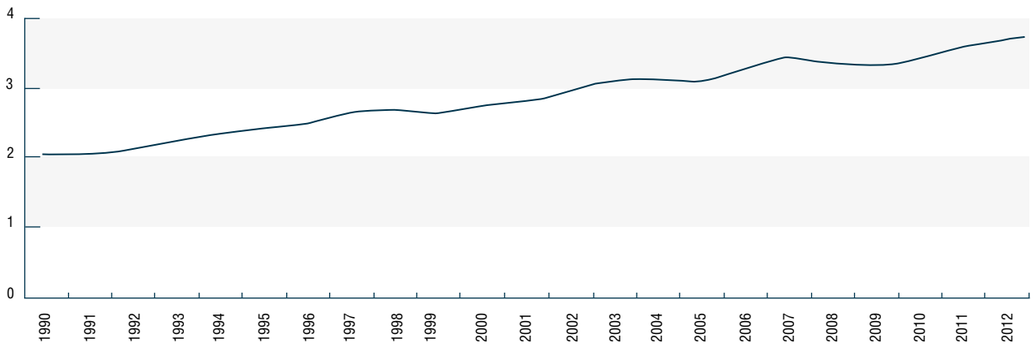
Также как в РК – одна из самых низких плотностей населения в мире и около 30% ВВП обеспечивает промышленность.

Входит в ведущую мировую двадцатку по объему номинального ВВП и ВВП на душу населения. Занимает третье место в мире по запасам нефти и шестое – по добыче нефти.

Из 500 ведущих компаний, функционирующих на территории страны – 260 являются иностранными. В нефтяной и угольной промышленности – полное доминирование США (свыше 90%). Около 60% обрабатывающей промышленности также контролируется американскими компаниями.

Вместе с тем, американский контроль над экономикой наталкивается на растущее внутреннее сопротивление. В Канаде введено специальное таможенное регулирование импорта товаров, поставляемых американскими фирмами, разрабатываются меры по ограничению проникновения капитала США в добычу урана, разработку месторождений нефти и т.д.

Добыча нефти в Канаде за 1990-2012 годы (млн. барр. в день)



Оман

Плотность населения – около 9 чел. на квадратный км (в РК – 6 чел.). ВВП на душу населения – более 20 тыс. долларов.

Нефтегазовая промышленность обеспечивает порядка 40% ВВП и около 70% экспортной выручки. По добыче нефти Оман занимает 22 место в мире.

Главной компанией в сфере разработки месторождений нефти является местная Petroleum Development Oman (PDO). Компания контролирует 90% запасов нефти и 80% ее добычи в стране. Вместе с тем, крупным акционером PDO, наряду с правительством Омана, владеющим 60% долей в компании, являются британо–голландская Shell. Ее доля составляет 34%.

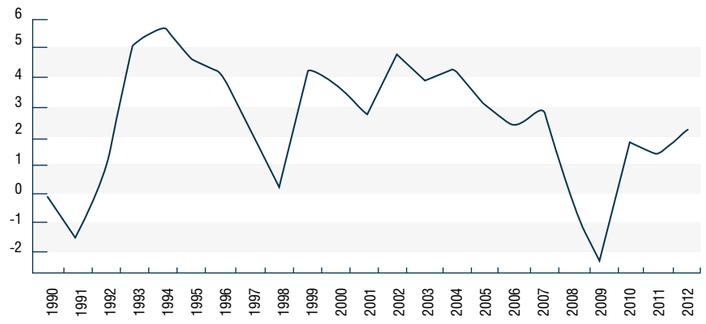
Кроме Shell, в число инвесторов в нефтегазовую отрасль страны входят компании из Великобритании, США, России и др.



Новая Зеландия

Более половины экспортной выручки приходится на продукцию сельского и лесного хозяйств, а также рыболовства. В стране зарегистрировано только 20 государственных предприятий. Странами–доминантами, помимо частного бизнеса собственно Новой Зеландии, являются Австралия, США, Япония и Китай. Несмотря на чрезмерную волатильность экономического роста и небольшую долю отечественного бизнеса в экономике, государство входит в 40 ведущих стран мира по ВВП на душу населения – 37,4 тыс. долларов (в три раза выше показателя РК).

Динамика роста реального ВВП в Новой Зеландии, за 1990-2012 годы (в % к предыдущему году)





Оценка текущего и перспективного странового расклада в объеме добычи углеводородов в РК

Вышеуказанный международный опыт показывает, что активное иностранное участие в сырьевой отрасли государства – не является особым сдерживающим фактором в динамике макропоказателей страны. Вместе с тем, политика защиты национальных интересов в той или иной мере является превалирующей тенденцией современной нефтегазовой отрасли. Это выражается и в активном продвижении национальных компаний на мировом рынке, и в развитии внутренней экономики государств.

В этой связи представляется целесообразным оценить соответствующие долевые факторы нефтегазовой отрасли Казахстана, как в настоящее время, так и в перспективе выхода на плато добычи углеводородов в РК в 2020–2025 годы.

По оперативным итогам 2012 года объем добычи нефти и конденсата в республике составил около 80 млн. тонн. На основе анализа показателей порядка 80 действующих нефтедобывающих компаний, страновая структура добычи нефти в Казахстане выглядит сейчас следующим образом:
РК – 34%
США – 25%
КНР – 23%
Россия – 5,3%
Великобритания – 5,3%
Индия – 1%.

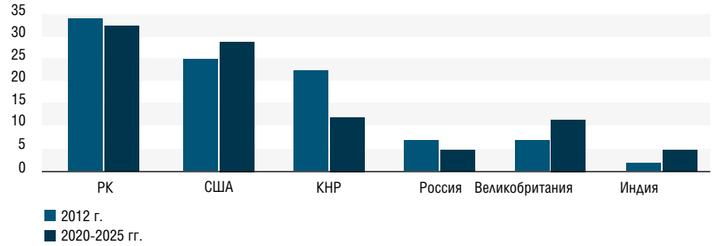
Несмотря на муссируемые в СМИ слухи о доминировании Китая и то, что в нефтегазовой отрасли РК функционирует около 20 компаний с китайским участием, фактическая картина носит иной характер.

Более того, исходя из перспектив разработки крупнейших нефтегазовых месторождений Казахстана и ввиду сосредоточения текущего участия КНР в проектах на суше, прогноз на 2020–2025 годы показывает почти двукратное снижение удельного веса Китая в объемах добычи жидких углеводородов в стране.

По прогнозу на 2020–2025 годы:
РК – около 32%
США – около 29%
КНР – 11% или 14% (в случае выкупа доли ConocoPhillips)
Великобритания – около 9%
Италия – около 9%
Франция – около 6%
Россия – около 3%
Индия – порядка 3% (в случае выкупа доли ConocoPhillips)
Япония – около 1,5%.

Таким образом, исходя из текущего и прогнозного состояний нефтегазовой отрасли Казахстана определяющую роль в развитии ситуации играют не более десяти стран.

Страновая структура добычи нефти в Казахстане в 2012 и 2020-2025 гг., в % (прогноз с учетом выкупа доли ConocoPhillips индийской компанией)



Некоторые выводы:

- В ближайшее десятилетие роль и объемы добычи нефти в мире останутся высокими. Определение политики распределения ресурсов и выбор курса в сфере партнерского взаимодействия в нефтегазовой отрасли – стратегические вопросы для Казахстана.
- При ограниченных собственных возможностях крупномасштабная добыча нефти в богатых ресурсами странах часто осуществляется компаниями из других стран. Вместе с тем, возникают вопросы диверсификации состава иностранных компаний в государстве, а также постепенного наращивания национальной составляющей. В этой связи, текущая доля Казахстана в объеме добычи нефти в стране является допустимой, но в долгосрочной перспективе (и при наличии реальных возможностей) должна постепенно наращиваться.
- В настоящее время и в ближайший десятилетний период США является основным иностранным участником добычи нефти в РК. При этом целесообразно не превышать (критический) уровень в 30% по доминированию одного иностранного государства. Более того – снижать планку для одного иностранного участника до 25–20%.
- Удельный вес Китая в нефтегазовом комплексе Казахстана является достаточно высоким, но в перспективе подвержен уменьшению. Экономические возможности участия данного государства в нефтегазовой отрасли РК создают предпосылки дальнейшей экспансии, но должны быть сбалансированы с другими возможными аспектами.
- В контексте обеспечения экономической безопасности Казахстана в нефтегазовой сфере, присутствие широкого числа и новых игроков на рынке представляется обоснованным и целесообразным. Вхождение индийской компании может рассматриваться через призму данного фактора, но рассматриваться в комплексном виде.



В ближайшее десятилетие роль и объемы добычи нефти в мире останутся высокими

САДОВО–ПАРКОВЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ СЕРИИ «GARDEN» И «PARK», ПРОИЗВЕДЕННЫЕ В КОМПАНИИ «РИГ» ДЛЯ ПРИМОРСКОЙ ГОРОДСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ Г. АКТАУ

Садово–парковые светильники – одни из старей–ших и популярных видов уличного освещения. Их можно использовать в любое время года, так как они не подвергаются воздействию атмосферных осадков и в течение всего эксплуатационного периода сохра–няют свои качества и привлекательный внешний вид. Светодиодное освещение для зеленых зон – это наи–более выгодное и эффективное решение.

Светильники предназначены для наружного функционально–декоративного освещения различ–ных зон отдыха: скверов, бульваров, территорий ми–крорайонов, коттеджных поселков. А благодаря ори–гинальному дизайну они органично вписываются в любой ландшафт.

Грамотно спроектированное садово–парковое освещение позволяет обеспечить комфорт и безо–пасность людей в темное время суток. Парковые све–тильники, размещенные вдоль дорожек и аллей, обо–значают направление движения и помогают правильно сориентироваться в пространстве.

- Садово–парковые светильники на основе свето–диодов долговечны – срок их службы составляет до 50 000 часов, что в несколько раз больше чем у разрядных ламп
- Низкое электропотребление
- Высокая светоотдача светодиодов до 146 лм/Вт
- Широкий температурный режим эксплуатации –40 до +60^{0}C
- Светодиодное освещение экологически безопас–но. Светильник не содержит ртути и других вред–ных веществ
- Высокая влагозащищенность, морозоустойчи–вость
- Возможность изготовления светильников по инди–видуальным размерам и чертежам
- Светильники ударопрочны и виброустойчивы, стойки к проявлению вандализма
- Окрашивание в любые цвета палитры RAL атмос–феростойкой порошковой краской
- Дополнительная светодиодная подсветка RGB (по заказу)

KazService

РУКОВОДИТЕЛЬ БУРОВОЙ КОМПАНИИ «КЕЗБИ» БИТИМ КЕЗБАЕВ ВОШЕЛ В СПИСОК ФИНАЛИСТОВ ПРЕСТИЖНОГО КОНКУРСА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА – 2012»



KAZSERVICE ЖЕЛАЕТ БИТИМУ КЕЗБАЕВУ ПОБЕДЫ НА ЭТОМ КОНКУРСЕ!

Данный конкурс четвертый год проводится в Казахстане аудиторской компанией «Ernst & Young» в рамках программы «Entrepreneur Of The Year® Awards». Данная программа направлена на признание выдающихся заслуг предпринимателей в развитии мировой и национальных экономик. Претендент, завоевавший звание национального победителя, будет представлять Казахстан в финале конкурса в борьбе за титул «Предприниматель мира», который состоится в г.Монте-Карло, Монако летом 2013 года. Этот конкурс проводится более чем в 140 городах 50 стран мира, на долю которых в совокупности приходится свыше 90% мирового ВВП.

Победитель конкурса станет обладателем награды, которая отличается от всех других своим уникальным способом признания успеха предпринимательской деятельности людей, обладающих творческим потенциалом, умеющих заинтересовать других своими идеями, увлечь их своим энтузиазмом и достижениями. Премия направлена на:

- признание вклада ведущих предпринимателей в национальную и мировую экономику
- содействие подъему предпринимательской активности и экономическому росту в странах-участницах конкурса
- стимулирование успешных предпринимателей сегодняшнего дня – наиболее творческих людей в мире бизнеса – к достижению новых высот
- поиск образцов для подражания в сегодняшнем бизнесе для следующего поколения предпринимателей.

За последние пять лет свыше 6500 предпринимателей стали участниками нашего конкурса и членами международного сообщества предпринимателей. В их числе – руководители компаний, названия которых известны во всем мире. Более половины из них включены в индекс NASDAQ-100. Стоит отметить, что успехи многих руководителей были отмечены нами еще до того, как их компании вошли в этот индекс.

В этом году независимое жюри внесло Битима Кезбаева в список финалистов конкурса, руководствуясь такими критериями, как динамика роста оборота и увеличение прибыли компании, предпринимательский талант, степень новаторства и авторитет предпринимателя.

В 2013 ГОДУ СОЮЗ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ВСТУПИЛ В РЯДЫ НЭП «АТАМЕКЕН»

Совместно с НЭП «Атамекен» Союз будет решать отраслевые проблемы. Используя площадку НЭП «Атамекен», на которой обсуждают свои проблемы сотни предпринимателей , компаний и эксперты, Союз будет продвигать свои предложения по вопросам, связанным с нефтесервисной отраслью, казахстанским содержанием и развитием кадрового потенциала.





ЧЛЕН СОЮЗА СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА – КОМПАНИЯ «GABDINE PIPE» ИНИЦИИРОВАЛА ПРОЕКТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТАЛЬНЫХ ТРУБ

Изучив производителей промышленного оборудования для производства стальных труб, в качестве поставщика оборудования для завода был выбран германский концерн «SMS Meer GmbH», являющийся одним из мировых лидеров по производству промышленного оборудования для металлообработки. Между компанией и германским концерном были достигнуты договоренности о сотрудничестве по поставке промышленного оборудования для выпуска трубной продукции. Строительство на территории Казахстане завода по производству продольно сваренных стальных труб с применением технологий и оборудования производства SMS Meer GmbH, а также технологическое сопровождение и другие благоприятствующие условия, дадут возможность значительно уменьшить себестоимость конечной продукции за счет уменьшения расходов по транспортировке, таможенной очистке и других факторов.

В рамках визита Президента РК в Германию между компаниями «Gabdine Pipe» и «SMS Meer GmbH» подписан Меморандум о сотрудничестве в рамках проекта «Строительство завода по производству продольно сваренных стальных труб». Проект вошел в число 50 проектов, реализуемых в рамках программы сотрудничества Казахстана и Германии. Планируется трансферт технологий в производство, состоящего из двух цехов, применяющих последние разработки трубного производства. На первом этапе налаживается производство продольно сваренных стальных труб среднего и больших диаметров от 407мм до 1420мм, проектной мощностью до 450 тыс.тонн в год.

CHIYODA AND CCC ESTABLISH JOINT COMPANY TO TARGET MIDDLE EAST MARKET

Chiyoda Corporation (Chiyoda, Head Office: Yokohama, Japan, President & CEO: Takashi Kubota) and Consolidated Contractors Company (CCC, Head Office: Athens, Greece, President: Samer Khoury), today announce that they established a joint venture company in Singapore. The name of the company is CHIYODA-CCC ENGINEERING (PTE.) LIMITED (CCEL) having its regional headquarters in Abu Dhabi, United Arab Emirates.

The purpose of this establishment is to operate an engineering company targeting certain hydrocarbon processing industries within the Middle East. Taking advantage of regional presence and resources, CCEL shall provide total project lifecycle services in energy, oil, gas, petrochemicals & utilities sectors.

Chiyoda, a leader in energy technologies, brings world-class engineering and procurement capabilities to this venture, while CCC contributes with its strong construction arm and extensive presence in the region.

Being located in close proximity to customers within the Middle East countries, CCEL will be able to offer its comprehensive engineering and project lifecycle capabilities to new installations and existing facilities.

Please refer to the outline as attached.

CCEL management pledges to serve all customers in the energy industry with its excellent technical expertise and project management capabilities in a safe and socially responsible manner.



Рубрику подготовил Дауржан Аугамбай совместно с Казахстанской федерацией хоккея с шайбой.

«ХОККЕЙ– ЦАРЬ ЛЕДЯНЫХ ПОЛЕЙ»

НЕСОМНЕННО, ХОККЕЙ НЕ МОЖЕТ ОСТАВИТЬ РАВНОДУШНЫМ НИКОГО. СЛЕДЯ ЗА БАТАЛИЯМИ НА ЛЮДУ, НЕВОЛЬНЫМ БОЛЕЛЬЩИКОМ СТАНОВИТСЯ ДАЖЕ ЗАЯДЛЫЙ НЕЛЮБИТЕЛЬ ЭТОГО ВИДА СПОРТА. СКОРОСТНЫЕ МАНЕВРЫ ХОККЕИСТОВ, ОТМЕННАЯ РЕАКЦИЯ ВРАТАРЯ, СТОЛКНОВЕНИЯ НА ЛЬДУ, УДАЛЕНИЯ, СМЕНА СОСТАВА, СПЕЦИФИЧНЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ СДЕЛАЛИ ХОККЕЙ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЯРКИХ КОМАНДНЫХ ВИДОВ СПОРТА, РОДОНАЧАЛЬНИКОМ КОТОРОГО СЧИТАЕТСЯ КАНАДА. В ЭТОМ ВЫПУСКЕ KAZSERVICE РАССКАЖЕТ О ДОСТИЖЕНИЯХ НАШЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ СБОРНОЙ И КЛУБА «БАРЫС».

Хоккей — это фигурное катание в зоне военных действий. Канадское изречение

РОВЕСНИКИ НЕЗАВИСИМОСТИ КАЗАХСТАНА

В прошлом году национальная сборная Казахстана по хоккею с шайбой отметила свой 20–тилетний юбилей со дня образования. За это время сборная Казахстана выступала на четырех Олимпийских играх, на ежегодных Чемпионатах Мира и на зимних Азиатских играх. Новая веха в истории казахстанского хоккея наступила с обретением независимости нашей страны. Казахстанский хоккей получил уникальную возможность – быть представленным самостоятельно на мировых соревнованиях. В мае 1992 года Федерация хоккея Казахстана становится полноправным членом Международной федерации хоккея (ИИХФ). 22 августа 1992 года был дан старт первому чемпионату независимого Казахстана по хоккею с шайбой.

В марте 1993 года в Словении состоялся дебют сборной Казахстана на чемпионате мира в группе «С». В 1996 году сборная станет победителем чемпионата мира в группе «С».

В январе 1995 года сборная Казахстана стала обладателем Кубка Азии, а на следующий год выиграла Азиатские игры в китайском городе Харбин.

На Азиатских играх в корейском городе Чангвон 1999 года сборная снова подтверждает титул лучшей команды.

В феврале 1995 года студенческая сборная Казахстана одержала победу на играх Всемирной универсиады в испанском городе Хака, опередив команды Чехии и России.

Особенной строкой в истории сборной Казахстана по хоккею вписаны олимпийские игры в г. Нагано, прошедшие в 1998 году, когда была зафиксирована пока «высшая точка» казахстанского хоккея на уровне национальной сборной – место в восьмерке лучших команд мира. В мае 1998 года сборная Казахстана впервые дебютирует на чемпионате мира элитного дивизиона в Швейцарии.

Многие воспитанники казахстанского хоккея в силу различных обстоятельств, в то время стали выступать в суперлиге чемпионата России и действовали на ведущих ролях.

Кроме этого, «питомцы отечественной шайбы» становились победителями Суперкубка Европы. Игроки Казахстана с успехом представляют нашу школу хоккея и в клубах старого Света. Так же воспитанники усть–каменогорской хоккейной школы выступают в одном из старейших турниров – чемпионате НХЛ.

В 1999 году принято два Постановления правительства Республики Казахстан, связанных с развитием хоккея. Была достигнута договоренность на высшем уровне об участии казахстанских команд в чемпионатах России. Впервые чемпионат Республики Казахстан стал проходить с разъездами, а количество команд увеличено до восьми.

6 марта 2001 года открылся Дворец спорта «Казахстан» в г. Астана.

В декабре 2002 года впервые прошел чемпионат мира (U–20) среди молодежных команд Первого дивизиона в г. Алматы.

Весной 2003 года сборная Казахстана одерживает победу на чемпионате мира в г. Будапешт среди команд Первого дивизиона и возвращает себе прописку в стане сильнейших команд планеты.

В феврале 2006 года сборная Казахстана выступила на Олимпиаде в г. Турин, где команда заняла девятое место.

В 2008 года на постсоветском пространстве получил толчок новый мегапроект – Континентальная Хоккейная Лига. И честь представлять Казахстан выпало именно команде «Барыс» (Астана). В свой первый сезон «барсы» вошли в число топ–16 лучших команд России, Белоруссии и Латвии, заняв 15–е место в регулярном чемпионате, выйдя в плей–офф, где уступили будущему победителю Кубка Гагарина казанскому «Ак Барсу».

В апреле 2009 года сборная Казахстана, одержав победы во всех матчах на чемпионате мира среди команд Первого дивизиона в Вильнюсе, вернула себе место в элите мирового хоккея. До этого наши хоккеисты четыре раза выступали в элите мирового хоккея на чемпионатах мира.

Многие воспитанники казахстанского хоккея в силу различных обстоятельств, в то время стали выступать в суперлиге чемпионата России и действовали на ведущих ролях

25 сентября 2009 года стартовал 18–й чемпионат Казахстана среди команд высшей лиги, в котором дебютировали новые коллективы – «Арлан» (Кокшетау) и «Бейбарыс» (Атырау), представители городов, в которых открыты новые ледовые дворцы. На презентации этих клубов присутствовал Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев.

ЛЕД НАДЕЖДЫ НАШЕЙ

Если же говорить об итогах последних пяти лет, то по сравнению с 2008 годом, когда в Республике насчитывалось восемь работоспособных ледовых арен, значительно укрепилась ледовая инфраструктура казахстанского хоккея в таких городах, как Атырау, Кокшетау, Шымкент, Караганда, Усть–Каменогорск, Алматы, Экибастуз и Астана. Было построено семь новых арен и пять ледовых модулей.

По поручению Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева АО «Национальная Компания «Қазақстан Темір Жолы» приступила к реализации проекта по строительству многофункционального ледового дворца на 12 тысяч мест в г. Астана, который позволит проводить соревнования самого высокого международного уровня.

Базовой частью казахстанского хоккея является детско–юношеский хоккей. Открылись новые отделения в таких городах как Экибастуз, Атырау, Шымкент и Уральск. По сравнению с сезоном 2007–2008 годов, количество групп в школах возросло с 127–ми до 211–ти. Также увеличилось и количество людей, занимающихся хоккеем. К примеру, на начало 2008 года в Казахстане насчитывалось 2 450 парней и 38 девушек, занимающихся хоккеем. Сегодня хоккеем в Казахстане занимается 3 512 юных хоккеиста и 115 юных хоккеисток.

Интерес у молодежи к спорту растет и это не может не радовать. В каждой возрастной группе по всей стране насчитывается от 200 до 350 ребят. Количество игр в детско–юношеском чемпионате возросло с 217–ти в 2008 году до 642–х в 2011–2012 годах. И уже



в текущем сезоне планируется проведение традиционного чемпионата Республики Казахстан среди детско–юношеских команд в 10–ти возрастных группах, состоящего из трех туров. Многие соревнования посвящаются памяти легендарных хоккеистов.

Под эгидой «Научно–практического центра» ежегодно проводятся турниры «Жұлдызша», в финальной части которых в 3–4 возрастных группах принимают участие до 32 команд.

В связи с ростом количества школ и команд, возросла потребность и в детско–юношеских тренерских кадрах. Если в 2008 году в Казахстане обучали хоккею 98 специалистов, то на сегодняшний день количество тренеров в ДЮСШ и отделениях хоккея достигло 135 человек.

Что касается Открытого чемпионата Республики Казахстан (ОЧРК), то его уровень из года в год продолжает расти. Федерация хоккея с шайбой старается делать все, чтобы он был интересным и конкурентоспособным. На сегодняшний день в ОЧРК играет десять профессиональных команд, и есть все предпосылки для того, чтобы их число увеличивалось.

По поручению Президента Республики Казахстан АО «Қазақстан Темір Жолы» приступила к реализации проекта по строительству многофункционального ледового дворца на

12 000 МЕСТ

КАК ЗАКАЛЯЛАСЬ СБОРНАЯ

Статистика говорит о том, что большинство бывших и нынешних игроков сборной Казахстана являются воспитанниками усть–каменогорской хоккейной школы, из–за чего сборную называют «командой одной раздевалки». Это объясняется тем, что исторически в советское время усть–каменогорская школа хоккея активно развивалась в Казахстане, и соответственно, из нее выходили самые лучшие игроки. Потом был развал СССР, и в течение десяти лет после развала СССР наблюдалась тяжелая экономическая ситуация, когда людям было не до хоккея. В других городах наблюдалась такая же ситуация. И вышло так, что та база, которая была заложена в усть–каменогорских игроках в то время, до сих пор продолжает давать свой результат. Однако уже после 2001 года ситуация стабилизировалась и во многих городах началось возрождение и развитие хоккея. По всей стране открылись детские школы и в будущем в национальной сборной будут представлены игроки со всех регионов Казахстана.

Статистика говорит о том, что большинство бывших и нынешних игроков сборной Казахстана являются воспитанниками усть–каменогорской хоккейной школы, из–за чего сборную называют «командой одной раздевалки»





КЛУБ «БАРЫС»

Со стороны может показаться, что игроки базовой команды «Барыс» в своем большинстве формируют сбор







У хоккейной федерации имеются также и планы по дальнейшему развитию хоккея в Казахстане и распространению этого вида спорта среди любителей.
В своей статье «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к обществу всеобщего труда» Президент РК Н.А. Назарбаев, поставил задачу активно привлекать население к спорту.

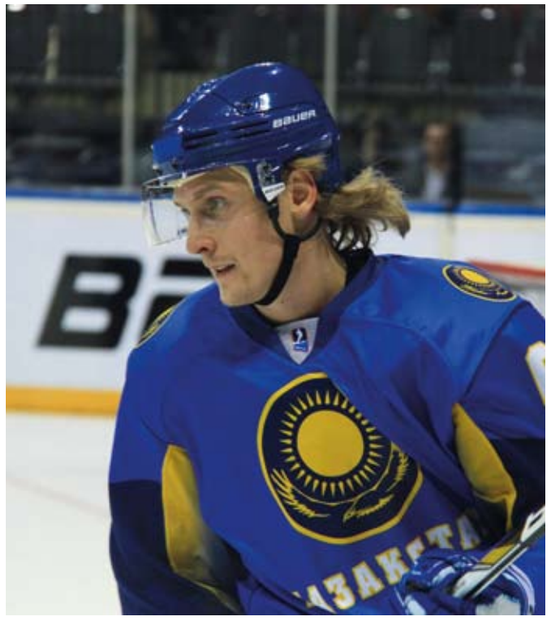
ную Казахстана. Но на самом деле утверждение, что в сборной Казахстана не представлены хоккеисты других команд, кроме «Барыса», не соответствует действительности. Цвета национальной формы защищают игроки клубов, выступающих в ОЧРК, КХЛ и ВХЛ: «Казцинк–Торпедо», «СКА», «Локомотив», «Атлант», «Витязь», «Югра», «Нефтехимик», «Буран» и другие. Если бы в НХЛ не был столь плотный график сезона из–за локаута, то, возможно, в важных международных турнирах поучаствовал бы и наш прославленный хоккеист – Николай Антропов. Но большинство игроков представлены игроками «Барыса», который еще раз доказывает то, что именуется базовым клубом сборной Казахстана. В этом сезоне в команде удалось собрать максимальное количество воспитанников отечественной школы хоккея самого высокого класса. Они много тренировались вместе, противостояли сильнейшим командам Континентальной Хоккейной Лиги. И эта игровая практика, несомненно, пошла на пользу национальной сборной.

Начиная с дебютного сезона КХЛ «Барыс» ежегодно пробивался до 1\8 финала! Хоккейный клуб «Барыс» выступает в КХЛ со дня основания лиги в 2008 году. И каждый сезон казахстанская команда оказывалась в числе 16 лучших команд, которые проходили в плей–офф. При этом итоговое место в турнирной таблице регулярного чемпионата также повышается. Если в первом сезоне «Барыс» остановился на 16–ой строчке, то последние два сезона команда замыкает ТОП–10 самых результативных команд КХЛ. Причем в этот раз клуб не ухудшил своих показателей, несмотря на то, что вместо иностранных игроков были подписаны контракты с казахстанскими хоккеистами. Многие из них провели очень хороший сезон, показав лучшие результаты в карьере. Да и сам «Барыс» оказался на второй строчке в КХЛ по количеству заброшенных шайб, а также лучшей командой в лиге по реализации бросков.

МОЛОДЕЖНЫЙ РЕЗЕРВ КАЗАХСТАНСКОГО ХОККЕЯ

В 2011 году по инициативе Президента казахстанской федерации хоккея с шайбой г–на Мамина А.У. в г. Астана была создана молодежная команда «Снежные барсы». Каковы достижения наших молодых хоккеистов в МХЛ? Игроки, которые сегодня выступают за «Снежных Барсов» – это будущая смена нынешнего состава сборной Казахстана. Они играют в Молодежной Хоккейной Лиге, соревнуются со сверстниками, воспитанными в лучших школах постсоветского пространства. Это отличная практика для них. Кроме того, наиболее перспективная молодежь уже сейчас тренируется вместе с «Барысом» и часто подключаются к играм в основной состав. Самый удачный дебют прошедшего сезона – Михаил Рахманов, который считается доморощенным игроком. Также именно состав «Снежных Барсов» является основой молодежной сборной Казахстана. На Чемпионате Мира в своем

Самый удачный дебют прошедшего сезона – Михаил Рахманов, который считается доморощенным игроком. Также именно состав «Снежных Барсов» является основой молодежной сборной Казахстана.



дивизионе в декабре 2012 года национальная команда достойно выступила и была очень близка к тому, чтобы пробиться в следующий дивизион. В любом случае, ребята получили очень ценный опыт, поэтому в следующем сезоне и от «Снежных Барсов», и от молодежной сборной Казахстана можно ожидать более высоких результатов.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

У хоккейной федерации имеются также и планы по дальнейшему развитию хоккея в Казахстане и распространению этого вида спорта среди любителей.

В своей статье «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к обществу всеобщего труда» Президент РК Н.А. Назарбаев, поставив задачу активно привлекать население к спорту, в качестве удачного примера привел хоккей с шайбой:

«… – Среди казахстанских болельщиков было позитивно воспринято участие Казахстана в Континентальной хоккейной лиге. Каждая игра столичного «Барыса» вызывает общенародный резонанс. Мальчишки целыми классами идут на хоккей. Эту практику надо расширять и на другие виды спорта, – отметил Президент Казахстана...»

Наш вид спорта не имеет права терять позиций и набранных темпов развития. В этой связи, мы планируем: национальным сборным командам вернуть утраченные позиции в элите мирового хоккея – вернуться в высшие дивизионы чемпионатов мира; построить ледовые арены и модули, открыть детско-юношеские отделения хоккея, создать профессиональные хоккейные клубы в Актау, Актобе, Таразе, Уральске, Шымкенте, Петропавловске и Кызылорде; расширить географию женского хоккея и проводить регулярный Чемпионат Республики Казахстан среди женских команд. Также мы намерены усилить работу и наладить сотрудничество с акиматами городов и областей, отделениями народно-демократической партии «Нұр Отан», Управлениями по физической культуре и спорту Республики Казахстан для развития хоккея в регионах и совместно с Агентством по делам физической культуры и спорта Республики Казахстан внедрить долгосрочную «Единую программу развития детско-юношеского хоккея» во все ДЮСШ и отделения хоккея с шайбой. Уверен, что нам по плечу решение поставленных задач.





«… – Среди казахстанских болельщиков было позитивно воспринято участие Казахстана в Континентальной хоккейной лиге. Каждая игра столичного «Барыса» вызывает общенародный резонанс. Мальчишки целыми классами идут на хоккей. Эту практику надо расширять и на другие виды спорта, – отметил Президент Казахстана...»

www.airastana.com

Киев
из Алматы и Астаны

Новый рейс
с 31 марта

Лучшая авиакомпания в Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012

«Эйр Астана» рада сообщить об открытии нового авиасообщения по маршруту Алматы – Киев. Рейсы будут выполняться на авиалайнерах «Эрбас-А320», начиная с 31 марта 2013 г.

Прозванный классиком «прекрасным древним заветным городом», Киев, вне всякого сомнения, покорит вас богатейшей архитектурой, атмосферой удивительных музеев и редких садов.

Центры бронирования и информации:
+7 727 2444477, +7 7172 584477

Офисы продаж:
г. Астана, ул. Кунаева, дом 14Б, офис 26
тел.: +7 (7172) 584477
г. Актау, 12 мкр., бизнес-центр "Атриум",
здание №7, офис 12
тел.: +7 (7292) 584477

4 STAR AIRLINE SKYTRAX
WORLD AIRLINE AWARDS 2012 SKYTRAX

air astana
в самом сердце Евразии

ROYAL TULIP
LUXURY HOTELS
ALMATY



**Торжественный комплекс Grand Ballroom при отеле Royal Tulip Alamty.
Революционный подход к организации и проведению мероприятий
любых форматов и маштабов!**







401/2, Ospanov str., Almaty, 050020, Republic of Kazakhstan,
T +7 727 300 0 100, F +7 727 300 0 111
concierge@royaltulipalmaty.com, www.royaltulipalmaty.com